

Departamento de Economía Aplicada  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Nacional de Educación a Distancia



TESIS DOCTORAL  
EI CRÉDITO AL CONSUMO EN  
ESPAÑA

Raquel Pinto Álvarez  
Licenciada en Ciencias Económicas

Madrid, 2013



Departamento de Economía Aplicada  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Nacional de Educación a Distancia



TESIS DOCTORAL

# EI CRÉDITO AL CONSUMO EN ESPAÑA

Autora: Raquel Pinto Álvarez  
Licenciada en Ciencias Económicas

Director: Dr. D. Gregorio Izquierdo Llanes

Madrid, 2013



## **Agradecimientos**

Quisiera expresar mi agradecimiento a todas las personas que, de diferente manera, han contribuido al buen fin de esta tesis, a quienes no voy a mencionar, simplemente, para evitar el riesgo de excluir involuntariamente alguna. Pero desde este lugar extendiendo mi agradecimiento a todas y a cada una de ellas.

Quiero agradecer especialmente las orientaciones y el apoyo de mi director de tesis, Dr. D. Gregorio Izquierdo Llanes, cuyos consejos, aportación de nuevas ideas, la continúa búsqueda de mejoras, e inestimable ayuda han sido fundamentales en este estudio. Además, de ser la persona que me ha animado y motivado en la realización de esta investigación y sin él cual no hubiera iniciado la actividad investigadora.

Asimismo, me gustaría reseñar la fortuna de haber podido realizar mi tesis en el Departamento de Economía Aplicada de la UNED, así como deseo expresar mi agradecimiento al departamento de Historia Económica de la UNED, al que también estaba inscrito mi programa de doctorado, y, ante todo, agradezco a los docentes participantes del programa de doctorado “Unión Europea”, por su asesoramiento y dedicación.

Quiero expresar mi gratitud al Instituto de Estudios Económicos por darme la oportunidad de publicar mi primer artículo y por la fuente de inspiración que han sido muchos de sus artículos publicados para mi investigación.

Desearía mostrar mi agradecimiento a la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros, especialmente a Dña. Blanca García Lasarte, por la ayuda prestada sobre la información financiera de las entidades asociadas a ASNEF.

Deseo expresar también mi reconocimiento al Banco de España y al Instituto Nacional de Estadística, por las innumerables fuentes de documentación utilizadas en mi estudio provenientes de ellos.

Por último, se lo quiero agradecer a mi marido Luis, a mis padres José Luis y Felisa, a mi hermana Nuria y todos mis familiares y amigos.

A todos, muchas gracias.



# Índice general

<b>Abreviaturas</b>	<b>11</b>
<b>Introducción</b>	<b>27</b>
0.1. Justificación de la investigación . . . . .	27
0.2. Objetivos de la Tesis . . . . .	27
0.3. Metodología . . . . .	29
0.4. Estructura . . . . .	33
<b>1. Economía del crédito al consumo</b>	<b>37</b>
1.1. Definición de crédito al consumo . . . . .	37
1.2. La importancia del crédito en la actual sociedad de consumo	45
1.3. Los fallos del mercado en el sector crediticio . . . . .	49
1.3.1. La información asimétrica . . . . .	49
1.3.2. La selección adversa . . . . .	51
1.3.3. El riesgo moral . . . . .	54
1.3.4. El comportamiento de rebaño . . . . .	56
1.3.5. El otro grupo de fallos de mercado . . . . .	58
1.4. La información y gestión de riesgo del crédito en el seno de la Unión Europea . . . . .	61
1.4.1. Los sistemas de gestión de riesgo públicos y privados	63
1.4.2. Principales características de las centrales de infor- mación de riesgo públicas y privadas . . . . .	68
1.4.3. Los tipos de datos y de registros de crédito en la Unión Europea . . . . .	70
1.4.4. La Central de Información de Riesgos en España .	73
1.5. Las crisis financieras y el crédito . . . . .	75
1.5.1. Las crisis bancarias asociadas al ciclo económico .	80
1.5.2. Otras teorías sobre las crisis financieras . . . . .	86
1.5.3. Concisa explicación de la actual crisis financiera . .	90
1.6. El producto, el segmento del mercado y los canales de dis- tribución de los créditos al consumo . . . . .	93

1.6.1.	Los nuevos canales de distribución . . . . .	103
<b>2.</b>	<b>La regulación del crédito al consumo</b>	<b>113</b>
2.1.	Las dificultades de la regulación del crédito al consumo . .	113
2.2.	La regulación del crédito al consumo en la Unión Europea .	125
2.2.1.	La incorporación de la DCC 87/102/CEE al derecho interno en la Unión Europea. . . . .	131
2.3.	La valoración de la Directiva 87/102/CE y sus posteriores modificaciones . . . . .	135
2.4.	La Propuesta de Directiva del Crédito al Consumo y la ar- monización máxima . . . . .	141
2.4.1.	La fase de consultas y negociaciones . . . . .	150
2.5.	Directiva 2008/48/CE del Parlamento europeo y del Conse- jo de 23 de abril de 2008 relativa a los contratos de crédito al consumo . . . . .	152
2.5.1.	Ámbito de aplicación de la Directiva . . . . .	154
2.5.2.	Las nuevas definiciones de la presente Directiva . .	156
2.5.3.	Los aspectos de la Directiva más positivos para el comercio transfronterizo y para la protección del con- sumidor . . . . .	158
2.6.	Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al con- sumo . . . . .	168
2.7.	El Acuerdo sobre capitales Basilea I y Basilea II. . . . .	174
2.7.1.	El Pilar I . . . . .	180
2.7.2.	El Segundo Pilar . . . . .	186
2.7.3.	El Tercer Pilar de Basilea II . . . . .	187
2.7.4.	Algunas de las deficiencias más importantes de Ba- silea II . . . . .	189
2.8.	Basilea III . . . . .	194
<b>3.</b>	<b>Los créditos al consumo en la Unión Europea</b>	<b>205</b>
3.1.	La evolución de los créditos al consumo entre los años ochenta y noventa . . . . .	206
3.1.1.	El ahorro de las familias europeas (1980-1997) . . .	207
3.1.2.	Distribución del crédito de los hogares por tipos . .	209
3.1.3.	El crédito al consumo en relación con el PIB entre los años 1990-1997 . . . . .	210
3.1.4.	La ratio de crédito al consumo en relación al consu- mo privado de los hogares (1990-1997) . . . . .	212
3.1.5.	La distribución según el origen de los créditos al consumo . . . . .	213



3.2.	El mercado del crédito al consumo europeo en el período 1998-2007 . . . . .	215
3.2.1.	Evolución del crédito al consumo entre los años 1998-2002 . . . . .	219
3.2.2.	El sector del crédito al consumo entre los años 2003-2007 . . . . .	222
3.2.3.	Las diferentes fuentes de ingresos por producto bancario . . . . .	229
3.2.4.	El crédito al consumo en relación con el PIB (1998-2007) . . . . .	231
3.2.5.	El crédito al consumo en relación a la renta disponible bruta (1996-2006) . . . . .	235
3.2.6.	El saldo vivo de crédito al consumo por habitante (1998-2006) . . . . .	238
3.2.7.	El crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares, 2005-2007 . . . . .	241
3.3.	La evolución del mercado del crédito al consumo durante los años 2008-2011 . . . . .	244
3.3.1.	El nivel de endeudamiento familiar en Europa . . . . .	258
3.3.2.	El crédito al consumo per cápita en la UE-27 entre los años 2008-2011 . . . . .	263
3.3.3.	El crédito al consumo en relación al PIB (2008-2011) . . . . .	271
3.3.4.	El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares (2008-2011) . . . . .	277
3.3.5.	La confianza de los consumidores en Europa . . . . .	283
3.4.	La evolución del PIB, el consumo privado y los créditos al consumo . . . . .	286
3.5.	La estructura del mercado . . . . .	302
3.5.1.	El nivel de concentración . . . . .	304
3.5.2.	La competitividad . . . . .	310
3.5.3.	La integración del crédito al consumo en la UE . . . . .	313
3.5.4.	La intermediación transfronteriza . . . . .	314
3.6.	Los productos ofrecidos . . . . .	318
3.6.1.	Las tarjetas de crédito . . . . .	319
3.6.2.	Las principales tendencias e innovaciones en algunos de los mercados de la UE . . . . .	322
3.6.3.	La práctica de la vinculación de productos . . . . .	325
3.7.	Los registros de información crediticia en la UE . . . . .	327
<b>4.</b>	<b>La realidad del crédito al consumo español</b>	<b>331</b>
4.1.	Estructura del sistema financiero español . . . . .	331

4.1.1.	Estructura general del sistema financiero español desde el punto de vista institucional . . . . .	334
4.2.	Evolución del sistema financiero, el endeudamiento de las familias y del crédito al consumo en el período 1980-2001 .	342
4.3.	La evolución de la economía y del crédito al consumo en el período 2002-2006 . . . . .	356
4.3.1.	El crédito al consumo de los bienes de consumo duradero . . . . .	364
4.3.2.	Las ventas de bienes duraderos . . . . .	366
4.4.	El desarrollo del crédito al consumo en el año 2007 . . . . .	371
4.5.	El comienzo de la crisis financiera internacional . . . . .	379
4.6.	El efecto de la crisis financiera sobre el crédito y la economía española . . . . .	384
4.6.1.	Panorama nacional e internacional en 2010 . . . . .	393
4.6.2.	Evolución del crédito al consumo en España en plena crisis . . . . .	398
4.6.3.	Los principales motivos por los que se ha producido el frenazo del crédito al consumo . . . . .	408
4.6.4.	Los cambios experimentados por el crédito al consumo . . . . .	430
4.7.	Resultados de la banca española en plena crisis . . . . .	439
4.8.	La Encuesta Financiera de las Familias . . . . .	445
4.8.1.	Los activos de los hogares . . . . .	448
4.8.2.	Las deudas de los hogares . . . . .	449
4.8.3.	La ratio de endeudamiento . . . . .	455
4.9.	La Asociación Nacional de Establecimientos Financieros .	459
4.9.1.	La inversión nueva del crédito destinado a automoción de las principales entidades asociadas a ASNEF	468
4.9.2.	Principales partidas y ratios de algunas entidades asociadas a ASNEF . . . . .	473
4.9.3.	Análisis comparado de los 12 establecimientos financieros de crédito . . . . .	492
4.9.4.	La inversión nueva de crédito al consumo en el período 2002-2011 . . . . .	496
4.9.5.	La morosidad en ASNEF . . . . .	518
4.9.6.	Prevención del fraude en ASNEF . . . . .	522
4.10.	Cómo sobrevivir a la actual coyuntura . . . . .	525
4.10.1.	La gestión del riesgo . . . . .	525
4.10.2.	El seguro de protección de pagos . . . . .	530
4.10.3.	El proceso de recobro . . . . .	533
4.10.4.	El conocimiento del cliente . . . . .	534

4.10.5. Los productos de crédito al consumo que mejor pueden sobrevivir a la crisis del sector . . . . .	536
4.10.6. La evolución de los canales . . . . .	540
4.10.7. El impacto de la nueva regulación . . . . .	544
4.11. Las tarjetas de pago en España . . . . .	549
<b>5. Conclusiones</b>	<b>557</b>
5.1. El impacto de la regulación . . . . .	557
5.2. Las principales características del crédito al consumo en la Unión Europea . . . . .	561
5.3. La problemática del crédito al consumo en España . . . . .	565
5.4. Factores claves para afrontar la crisis del sector del crédito al consumo español . . . . .	571
5.5. Futuras líneas de investigación . . . . .	573
<b>Bibliografía</b>	<b>575</b>



# Abreviaturas

**ACEA** Association des Constructeurs Européens d'Automobiles, o European Automobile Manufacturers' Association

**ACEMA** La Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos Mayoristas y Autónomos

**ACCIS** The Association of Consumer Credit Information Suppliers

**ADICAE** Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros

**AEB** Asociación de Banca Española

**AFECEI** Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement, Asociación Francesa de Establecimientos de Crédito y Empresas de Inversión

**AMA** Advanced Measurement Approach, Las Metodologías de Medición Avanzada

**ANFAC** Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones

**ANB** Ahorro bruto

**ASA** El Método Estándar Alternativo

**ASEPUMA** Asociación Española de Profesores Universitarios de Matemáticas para la Economía y la Empresa.

**ASF** Association Française des Sociétés Financières, Asociación de Sociedades Financieras

**ASNEF** Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito

**AT** Activos totales

**ATM** Automated Teller Machine, Cajeros automáticos

**BCBS** Basel Committee on Banking Supervisión

**BCE** Banco Central Europeo

**BE** Banco de España

**BIS** Bank for International Settlements

**BOE** Boletín Oficial del Estado

**CC.AA** Comunidades Autónomas

**CEACCU** Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios

**CECA** La Conferencia Española de Cajas de Ahorros

**CEE** Comunidad Económica Europea

**CES** Consejo Económico y Social

**CEPR** Centre for Economic Policy Research

**CIR** Central de Información de Riesgos

**CNMV** Comisión Nacional del Mercado de Valores

**CSEF** Centre for Studies in Economics and Finance

**DCC** Directiva de Crédito al Consumo

**DGSFP** Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

**EBIC** European Banking Industry Committee

**EC** Entidades de crédito

**ECOAL** Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado

**ED** Entidades de depósitos

**EDE** Entidades de Dinero Electrónico

**EE.UU** Estados Unidos de América

**EFC** Establecimientos Financieros de Crédito

**EFF** Encuesta Financiera de las Familias

**EMV** Europay MasterCard VISA

**EPA** Encuesta de la Población Activa

**ESBC** European Savings Banks Group

**EUROFINAS** European Federation of Finance House Associations, Federación Europea de Asociaciones de Entidades Financieras

**FAAF** Fondo para la Adquisición de Activos Financieros

**FMI** Fondo Monetario Internacional

**FROB** Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria

**FUNCAS** Fundación de las Cajas de Ahorros

**GANVAM** Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios

**HISPACOOOP** Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios

**ICE** Revista de Economía, Información Comercial Española

**ICO** El Instituto de Crédito Oficial

**IDAE** Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía

**IDB** Banco Interamericano de Desarrollo

**IEE** Instituto de Estudios Económicos

**IFM** Instituciones Financieras Monetarias

**IMF** International Monetary Fund

**INE** Instituto Nacional de Estadísticas

**ISFLSH** Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares

**IPC** Índice de Precios al Consumo

**IPSEBENE** Índice de Precios de los Servicios y de los Bienes Elaborados No Energéticos

**IRB** Internal Ratings Based Approach, Modelos Internos de Rating

**JCS** Junta Consultiva de Seguros

**LCC** Ley General del Crédito al Consumo

**LCDSFDC** Ley sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores

**LCGC** Ley de Condiciones Generales de la Contratación

**LCR** Liquidity coverage ratio, Índice de Cobertura de Liquidez

**LDIEC** Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito

**LEC** Ley de Enjuiciamiento civil

**LGP** Ley General de Publicidad

**LGVBC** Ley de Garantía en la venta de Bienes de Consumo

**LGDCU** Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios

**LRCP** Ley Responsabilidad civil por daños causados por productos defectuosos

**LOCM** Ley Ordenación Comercio Minorista

**LVPBM** Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles

**NBER** National Bureau of Economic Research

**NEM** Nuevos Estados Miembros

**NIC** Normas Internacionales de Contabilidad

**NSF** Net Liquid Asset, Ratio de activos líquidos netos

**NSFR** Net Stable Funding Ratio, Ratio de Red Estable de financiación

**OBS** exposiciones del riesgo de liquidez potencial fuera de balance, potential liquidity risk of off-balance sheet

**OCDE** Organización de Cooperación y Desarrollo Económico

**OECD** Organization for Economic Co-operation and Development

**pb** puntos básicos



**PDCC 2002** Propuesta de Directiva [COM(2002)443] de créditos al consumo de 2002

**PE** Parlamento Europeo

**PECUNIA** Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León

**PIB** Producto Interior Bruto

**PIB pm** Producto Interior Bruto a precios del mercado

**PJ** Poder Judicial

**pp** puntos porcentuales

**PRP** Personal recovery procedure, Procedimiento de recuperación económica

**RAI** Registro de Aceptaciones Impagadas

**RAR** Risk Adjusted Return

**RCP** Registros de Crédito Públicos

**RBD** Renta Bruta Disponible

**RD** Renta Disponible

**RDBB** Revista de Derecho Bancario y Bursátil

**RDM** Revista de Derecho Mercantil

**REVESCO** Revista de Estudios Cooperativos

**SBIF** Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile

**SEBC** Sistema Europeo de Bancos Centrales

**SEPA** Zona única de Pagos para el Euro

**SERNAUTO** Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción

**SIP** Sistemas institucionales de protección

**SLBE** Servicio de Liquidación del Banco de España

**SNCE** Servicio Nacional de Compensación Electrónica

**SPC** Sistemas privados de información crediticia

**TAE** Tasa anual equivalente

**TEDR** Tipo efectivo que equivale a TAE sin incluir comisiones

**TPV** Point of sale terminal, Terminales punto de venta

**TUE** Tratado de la Unión Europea

**UE** Unión Europea

**UE-15** Países componentes de la zona euro desde 30.4.2004

**UEM-16** Países componentes de la zona euro desde 31.12.2009

**UE-17** Países componentes de la zona euro desde 1.1.2011

**UE-25** Países componentes de la Unión Europea desde 1.5.2004

**UE-27** Países componentes de la Unión Europea desde 1.1.2007

**UEM** Unión Económica y Monetaria

**USA** United States of America, Estados Unidos de América

**VaR** Value at Risk, o valor en riesgo

**WSBI** World Savings Banks Institute

**Abreviaturas de los países:**

<b>Al:</b> Alemania,	<b>Au:</b> Austria,	<b>Be:</b> Bélgica,
<b>Bu:</b> Bulgaria,	<b>Ch:</b> Chipre,	<b>Di:</b> Dinamarca,
<b>Ek:</b> Eslovaquia,	<b>Es:</b> España,	<b>Et:</b> Estonia,
<b>Ev:</b> Eslovenia,	<b>Fi:</b> Finlandia,	<b>Fr:</b> Francia,
<b>Gr:</b> Grecia,	<b>Hi:</b> Holanda,	<b>Hu:</b> Hungría,
<b>Ir:</b> Irlanda,	<b>It:</b> Italia,	<b>Le:</b> Letonia,
<b>Li:</b> Lituania,	<b>Lu:</b> Luxemburgo,	<b>Ml:</b> Malta,
<b>Pl:</b> Polonia,	<b>Pt:</b> Portugal,	<b>RCh:</b> R.Checa,
<b>Rm:</b> Rumanía,	<b>RU:</b> Reino Unido,	<b>Su:</b> Suecia.

# Índice de cuadros

1.1.	La estructura de la información de los Registros de Crédito Públicos (RCP) y los Sistemas Privados de Información Crediticia (SPC) . . . . .	72
1.2.	Evolución del número de internautas . . . . .	106
2.1.	Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección (en porcentaje) . . . . .	197
2.2.	Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección. Período de aplicación en paralelo 1 ene 2013–1 enero 2017. Comienzo de divulgación 1 enero 2015 . . . . .	197
2.3.	Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección . . . . .	198
3.1.	Tasas medias de crecimiento del crédito al consumo en términos nominales, 1981-1997 . . . . .	206
3.2.	El ahorro de los hogares en relación a los ingresos disponibles (en porcentaje), 1980-1997 . . . . .	208
3.3.	Distribución de los préstamos bancarios de los hogares en la UEM (1999-2001) . . . . .	209
3.4.	Crédito al consumo en relación con el PIB (1990-1997), en porcentaje . . . . .	211
3.5.	El crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares (1990-1997), en porcentaje . . . . .	212
3.6.	Los créditos al consumo vigentes en la UE-15 en los años 1998-2002 (en miles de millones de euros) . . . . .	220
3.7.	Créditos al consumo vigentes en la UE-27 en el período 2003-2006 (en millones de euros) . . . . .	224
3.8.	Participación en el ingreso bruto de los siguientes productos bancarios en el año 2004 . . . . .	230
3.9.	Ingresos brutos por consumidor (€) por línea de producto, en el año 2004 . . . . .	231

3.10.	El crédito al consumo vigente en porcentaje del PIB en la Unión Europea de los quince (1998-2004) . . . . .	233
3.11.	Crédito al consumo en relación al PIB en la Unión Europea de los veintisiete en el período 2005-2007 . . . . .	235
3.12.	Crédito al consumo per cápita en la UE-15 (1998-2004)	239
3.13.	El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares en la UE (2005-2007) . . . . .	242
3.14.	El crédito al consumo vigente en la Unión Europea entre los años 2007-2009 (en millones de euros) . . . . .	245
3.15.	Tasas de crecimiento del crédito al consumo vivo en la UE-27 entre los años 2006 y 2011 . . . . .	248
3.16.	Tasas de crecimiento anual del PIB (en porcentaje) . . .	251
3.17.	Ratio de endeudamiento de los hogares, deuda total de las familias sobre su renta disponible bruta (en %) . . . .	258
3.18.	Tasas de ahorro de los hogares europeos, ahorro bruto de los hogares entre la renta disponible bruta de los mismos (en %) . . . . .	260
3.19.	Crédito total de los hogares en porcentaje del PIB en Europa y USA (2001-2010) . . . . .	262
3.20.	Crédito al consumo per cápita en la UE-27 (en euros) . .	263
3.21.	Producto interior bruto a precios de mercado per cápita (en euros), estándar de poder adquisitivo por habitante .	266
3.22.	Crédito al consumo vigente, cuota de mercado y crédito al consumo per cápita en la UE-27 en el año 2011 . . .	268
3.23.	Crédito al consumo per cápita y saldos vivos en los quince primeros mercados mundiales (2009-2011), en miles de millones de euros . . . . .	269
3.24.	Crédito al consumo vivo y cuota de mercado por regiones del mundo (en miles de millones de euros), 2009-2011 .	270
3.25.	Renta bruta disponible de los hogares europeos per cápita (en euros) . . . . .	273
3.26.	Crédito al consumo en relación al PIB (2008-2011) . . .	274
3.27.	Producto interior bruto a precios de mercado de los países de la Unión Europea (en millones de euros) . . . . .	275
3.28.	El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares en la Unión Europea (2008-2011) .	280
3.29.	El consumo privado de los hogares e ISFLSH en la Unión Europea (en millones de euros) . . . . .	282
3.30.	Evaluación de la situación actual de los países . . . . .	284
3.31.	Intención de gasto de los consumidores europeos . . . .	285

3.32.	Tasas de crecimiento interanual de los créditos al consumo al final del período en 2008 . . . . .	295
3.33.	Tasas de crecimiento interanual de los créditos al consumo al final del período en 2009 . . . . .	296
3.34.	Tipos medios del período de las nuevas operaciones aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares en la zona del euro (en %), 2006-2011 . . . . .	297
3.35.	Tipos medios del período de las nuevas operaciones aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares, en diciembre de 2011 (en porcentaje) . . . . .	298
3.36.	El nivel de concentración de las entidades de crédito medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH varía de 0 a 10.000) . . . . .	305
3.37.	La concentración medida por la cuota de mercado de los cinco mayores grupos bancarios en el total de activos (C <sub>5</sub> )	307
3.38.	La concentración medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) y por la cuota de mercado de los cinco mayores grupos bancarios en el total de activos (C <sub>5</sub> ) . . . . .	308
3.39.	Número de entidades de crédito y sucursales . . . . .	309
3.40.	Indicadores de la capacidad del sector bancario en la Unión Europea en el año 2009 . . . . .	311
3.41.	La tasas típicas de interés de las tarjetas y sus cuotas anuales para el año 2007 (en % y en euros) . . . . .	321
3.42.	La vinculación de los productos en la banca minorista . . . . .	326
3.43.	La estructura de la información de los Registros de Crédito Públicos (RCP) y de los Sistemas Privados de Información Crediticia (SPC) . . . . .	329
4.1.	Estructura general del sistema financiero español . . . . .	335
4.2.	Número de oficinas de las entidades de depósito . . . . .	345
4.3.	Crédito destinado a las familias para bienes de consumo y vivienda (saldo en millones de euros), 1980-1991 . . . . .	347
4.4.	Crédito del sistema crediticio destinado a las familias. Por instituciones (saldos en millones de euros) . . . . .	348
4.5.	Operaciones financieras del sector hogares y tasa de desempleo (en millones de euros y en porcentaje) . . . . .	351
4.6.	Ahorro financiero neto de los hogares (1990-2007) . . . . .	353
4.7.	Endeudamiento de los hogares en relación con la riqueza total (en porcentaje), 1997-2001 . . . . .	353
4.8.	La distribución del crédito por destino (1997-2001) . . . . .	354
4.9.	Tasas de crecimiento de los créditos (en %) . . . . .	354

4.10.	Crédito al consumo en relación con el PIB, la RBD y el consumo final de los hogares en el período 1997-2001 . . .	355
4.11.	Crédito al consumo de bienes duraderos (1997-2001) . . .	356
4.12.	Balance financiero. Total de activos y pasivos financieros de los hogares e ISFLSH (en miles de millones de euros)	357
4.13.	Crédito al consumo en relación con el consumo final . . .	360
4.14.	Crédito al consumo de bienes duraderos en relación al consumo final de los hogares y al consumo de bienes duraderos . . . . .	361
4.15.	Endeudamiento de los hogares en relación con la riqueza total (en porcentaje), 2002-2006 . . . . .	364
4.16.	Crédito al consumo en relación con el PIB (2002-2007) . . .	365
4.17.	Crédito al consumo de bienes duraderos en relación con el PIB entre los años 2002-2007 . . . . .	365
4.18.	Distribución del mercado final de automóvil nuevo por forma de financiación 2005 . . . . .	368
4.19.	Reparto de las ventas de turismos en España por segmento (2005-2006) . . . . .	369
4.20.	Reparto de las ventas de automóviles en España por canales (2002-2006) . . . . .	370
4.21.	Circuito de distribución del vehículo de ocasión español . . . . .	371
4.22.	Tasas de variación interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo final de los hogares e ISFLSH (en %) . . . . .	372
4.23.	Evolución del crédito al consumo en España . . . . .	373
4.24.	Renta bruta disponible y préstamos de los hogares . . . . .	374
4.25.	Tasas de crecimiento de los créditos . . . . .	375
4.26.	Crédito al consumo per cápita en euros (2002-2007) . . . . .	376
4.27.	Crédito al consumo en Europa. Riesgo vivo por hogar en euros (2005-2007) . . . . .	376
4.28.	Distribución del crédito por destino en porcentaje . . . . .	377
4.29.	Cuota de las entidades financieras especializadas en relación al total del crédito al consumo (riesgo vivo) . . . . .	379
4.30.	Tipos de interés aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares e ISFLSH residentes en la UEM. Nuevas operaciones. Total entidades de crédito . . . . .	380
4.31.	Tasas de variación interanual de los principales indicadores económicos. Índices de volumen encadenados. Referencia año 2008=100. Componentes de la demanda . . . . .	387
4.32.	Crédito al consumo en relación con el PIB, la RBD y el consumo final de los hogares . . . . .	389

4.33.	Inversión nueva de los créditos al consumo en España, entre los años 2006 y 2009 (en millones de euros) . . .	391
4.34.	Mercados financieros nacionales (medias mensuales) .	397
4.35.	Riesgo vivo del crédito al consumo por hogar (en €) . .	398
4.36.	Crédito al consumo per cápita en euros (2007-2011) . .	399
4.37.	Crédito al consumo y crédito inmobiliario en España entre los años 2007-2011 . . . . .	401
4.38.	Demanda. Volumen encadenado referencia 2008. Tasas de variación interanual . . . . .	402
4.39.	Tipos de interés (TAE y TEDR) de nuevas operaciones de crédito al consumo a hogares e ISFLSH aplicados por las IFM . . . . .	404
4.40.	Tipos de interés (TEDR) de los saldos vivos de crédito al consumo y otros fines a hogares e ISFLSH aplicados por las IFM . . . . .	405
4.41.	Relación del crédito al consumo con el PIB, el gasto en consumo final y la renta bruta disponible de los hogares	406
4.42.	El crédito al consumo de la zona euro (en miles de millones de euros) y las tasas de crecimiento interanual a fin del período (en porcentaje) . . . . .	407
4.43.	Tipos de interés bancarios . . . . .	409
4.44.	El indicador de confianza del consumidor . . . . .	414
4.45.	Rentas. Precios corrientes (en millones de euros) . . . .	416
4.46.	Relación del crédito al consumo con la renta disponible bruta, los préstamos y el ahorro bruto de los hogares e ISFLSH (en millones de euros y en porcentaje) . . . . .	417
4.47.	Balance financiero de los hogares e ISFLSH (en miles de millones de euros) . . . . .	418
4.48.	Hogares e ISFLSH. Cuenta de operaciones financieras (en miles de millones de €) y tasa de desempleo (en %) .	419
4.49.	Rentas. Tasas de variación interanual (precios corrientes)	420
4.50.	Tasas de variación interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo privado de los hogares . . . . .	422
4.51.	Tasas de variación interanual. Indicadores de consumo privado . . . . .	425
4.52.	Ratio de morosidad de los hogares en 2010 . . . . .	427
4.53.	Ratio de morosidad de los hogares en 2011 . . . . .	427
4.54.	El crédito al consumo en España (2008-2011) . . . . .	430
4.55.	Número de entidades de crédito en España (2005-2010)	435
4.56.	Número de entidades de crédito en España en 2011 . .	435
4.57.	Número de oficinas operativas (2006-2011) . . . . .	438

4.58.	Activos totales del sistema crediticio por instituciones (en millones de euros) . . . . .	439
4.59.	Resultados consolidados de la banca española (en miles de euros) . . . . .	440
4.60.	Ratios de grupos bancarios españoles . . . . .	444
4.61.	Encuesta Financiera de las Familias. Renta neta de los hogares españoles (en porcentaje y en miles de euros del primer trimestre de 2009) . . . . .	446
4.62.	Encuesta Financiera de las Familias. Riqueza neta de los hogares españoles (en miles de euros del I TR 2009) . . . . .	447
4.63.	Encuesta Financiera de las Familias. Distribución del valor de la deuda de los hogares (en porcentaje) . . . . .	451
4.64.	Encuesta Financiera de las Familias. Porcentaje de hogares españoles con deudas . . . . .	452
4.65.	Encuesta Financiera de las Familias. Mediana del valor de la deuda para los hogares (en miles de euros del I TR 2009) . . . . .	453
4.66.	Encuesta Financiera de las Familias. Medidas de carga asociada de los hogares con deudas (en porcentaje calculado según euros del I TR 2009) . . . . .	457
4.67.	Medidas de carga asociada para los hogares con pasivos (en porcentaje) . . . . .	458
4.68.	Sectores de actividad de ASNEF en porcentaje de inversión viva . . . . .	460
4.69.	Evolución de la inversión nueva por tipo de entidad . . . . .	461
4.70.	Evolución de la inversión crediticia nueva de los créditos al consumo (en millones de euros) . . . . .	462
4.71.	Evolución de la inversión crediticia nueva de los créditos al consumo (en millones de euros) . . . . .	462
4.72.	Cuota de mercado de la inversión nueva de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo . . . . .	465
4.73.	El nivel de concentración de la inversión nueva medida por el Índice Herfindahl-Hirschman de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo . . . . .	465
4.74.	Distribución de la cuota de mercado sobre el riesgo vivo en el año 2010 . . . . .	466
4.75.	Crecimiento de la inversión y distribución de la cuota de mercado sobre la inversión nueva en 2010 . . . . .	467



4.76.	Evolución de la inversión crediticia nueva en el sector de automoción (en millones de euros) . . . . .	469
4.77.	Cuota de mercado de la inversión nueva de los 10 principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo (automoción) . . . . .	469
4.78.	Evolución de la inversión crediticia nueva en el sector de automoción (en millones de euros) . . . . .	471
4.79.	El nivel de concentración medida por el Índice Herfindahl-Hirschman de la inversión nueva de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo (automoción) . . . . .	472
4.80.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias del banco Cetelem (en miles de euros) . . . . .	475
4.81.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de la Financiera El Corte Inglés (en miles de €) . . . . .	477
4.82.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Camge Financiera (en miles de euros) . . . . .	478
4.83.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Servicios Financieros Carrefour (en miles de €) . . . . .	479
4.84.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Santander Consumer Finance (en miles de €) . . . . .	481
4.85.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Cofidis (en miles de euros) . . . . .	482
4.86.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de BBVA Finanzia (en miles de euros) . . . . .	483
4.87.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de BBK GE (en miles de euros) . . . . .	485
4.88.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Accordfin (en miles de euros) . . . . .	487
4.89.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Finconsum (en miles de euros) . . . . .	488
4.90.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Finanmadrid (en miles de euros) . . . . .	489
4.91.	Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Volkswagen Finance (en miles de euros) . . . . .	491
4.92.	Principales ratios y el resultado del ejercicio a finales de 2010 (en miles de euros) . . . . .	493
4.93.	Crecimiento de la inversión nueva de crédito al consumo en el período 2002-2006 . . . . .	497
4.94.	Inversión nueva de crédito al consumo por tipo de financiación (en millones de euros), 2004-2006 . . . . .	498

4.95. Matriculaciones de turismos y todoterrenos en España en el período 2000-2006 . . . . .	498
4.96. Crédito al consumo por tipo menos el destinado a automoción (en millones de euros), 2007-2010 . . . . .	501
4.97. Matriculaciones de turismos y todo terrenos en España en el período 2007-2010 . . . . .	503
4.98. Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo para automoción (en millones de euros), 2007-2010 . . .	505
4.99. Canales de distribución de turismos y de todoterrenos en España . . . . .	509
4.100. Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo (en millones de euros) . . . . .	510
4.101. Riesgo vivo de los créditos destinados al consumo y a automoción (en millones de euros) . . . . .	510
4.102. Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo por tipos (en millones de euros) . . . . .	512
4.103. Inversión nueva y riesgo vivo ASNEF . . . . .	515
4.104. Inversión nueva de créditos al consumo en 2011 . . . . .	516
4.105. Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo por tipos y cuota de mercado (en millones de euros y en porcentaje) . . . . .	517
4.106. Evolución de la morosidad para las entidades asociadas a ASNEF (2006-2011) . . . . .	519
4.107. Operaciones de compras en terminales de punto de venta (operaciones en miles e importes en millones de €) .	550
4.108. Operaciones de retirada de efectivo en cajeros (operaciones en miles e importes en millones de euros) . . . . .	551
4.109. Parque de cajeros y de terminales de punto de venta . .	552
4.110. Tarjetas en circulación emitidas en España (en millones)	554

# Índice de figuras

3.1.	Crédito al consumo en relación al PIB . . . . .	217
3.2.	El crédito al consumo en relación con el ingreso de los hogares, en porcentaje . . . . .	218
3.3.	El crédito al consumo en relación con la renta disponible bruta en el período 1996-2006 . . . . .	237
3.4.	Crédito al consumo per cápita en los años 2004-2006 . .	240
3.5.	Crédito al consumo en la UE-27 a finales de 2010, en miles de millones de euros . . . . .	247
3.6.	Crédito al consumo en la UE-27 a finales de 2011, en miles de millones de euros . . . . .	254
3.7.	Crédito al consumo en relación al ingreso bruto disponible de los hogares europeos en el año 2008 (en %) . . .	272
3.8.	Crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares en la Unión Europea . . . . .	279
3.9.	Tasas de crecimiento interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo privado en la zona euro . . . . .	287
3.10.	Tasas de crecimiento del PIB . . . . .	288
3.11.	Tasas de crecimiento de los créditos al consumo . . . . .	289
3.12.	Tasas de crecimiento del consumo privado . . . . .	290
4.1.	Número de parados, 2005-2012 (en miles de individuos)	411
4.2.	Inversión nueva de crédito al consumo destinado a automoción en 2007 (en millones de euros) . . . . .	500
4.3.	Inversión nueva de crédito al consumo no destinado a automoción en 2007 (en millones de euros) . . . . .	502



# Introducción

## 0.1. Justificación de la investigación

La oportunidad y conveniencia de esta tesis se encuentra en el importante papel que desempeña el crédito al consumo en la economía. Por un lado, eleva el nivel de bienestar de los individuos al permitirles distribuir su consumo de manera uniforme a lo largo de su ciclo de vida. Por otro lado, impulsa el desarrollo de numerosas ramas de la industria, especialmente de bienes de consumo duradero, al hacer efectiva una demanda que sería inferior en caso de que los consumidores tuvieran que disponer siempre de liquidez suficiente para afrontar el pago de la compra. Además, incentiva el consumo y hace rentable los procesos de producción empresarial. Finalmente, ensancha la frontera de posibilidades de producción de la economía, porque incrementa la eficiencia del sistema económico en su conjunto, al canalizar recursos en manos de individuos con capacidad para generar ahorro, hacia individuos cuya capacidad de pago es insuficiente.

## 0.2. Objetivos de la Tesis

El objetivo principal de esta tesis es el análisis económico del sector de la financiación al consumo en España, a los efectos de explorar la incidencia del marco institucional y de la crisis económica sobre su desempeño. Aunque el objeto del estudio es España, no se puede estudiar aisladamente, por eso también se analiza el crédito al consumo en la Unión Europea que sirve como comparativa.

Otro objetivo de esta investigación es la estrategia que deberían seguir las entidades de crédito, para poder afrontar la profunda crisis que en la actualidad está sufriendo el mercado de crédito al consumo español, así como el nuevo enfoque del negocio y el nuevo papel a desarrollar por el comerciante.

En esta tesis se presenta:

- Una visión general de la evolución del crédito al consumo a nivel Europeo.
- El análisis del impacto de las regulaciones en materia de crédito al consumo, comparándose algunas diferencias significativas entre países.
- Las barreras que condicionan la existencia de un mercado de crédito al consumo homogéneo en la Unión Europea de los 27.
- El estudio de la estructura del sistema bancario español.
- El desarrollado de la financiación al consumo española en diferentes ciclos económicos, comparándose la situación actual frente a otros países.
- Reflexiones sobre las nuevas tendencias en los crédito al consumo.
- La influencia de los créditos al consumo en las ventas minoristas.
- La evaluación del mercado actual y perspectivas de futuro.
- El análisis sobre los modelos de negocio y los factores claves para el éxito del sector del crédito al consumo ante la actual crisis internacional.
- La viabilidad de que la entidades españolas puedan enfocar su negocio de medios de pago hacia niveles de financiación al consumo en tarjeta muy superiores a los actuales.

A lo largo de estos últimos años se han dado importantes cambios en el mercado del crédito al consumo a nivel tanto nacional como europeo, que han llevado a la liberalización del sector, provocando la entrada de nuevos competidores, bajada de tipos de interés y reducción del margen financiero, llevando a las entidades a realizar campañas agresivas de captación de clientes, en las cuales se perseguía el mayor volumen de operaciones posibles, descuidándose en algunos casos la calidad de las mismas o incurriendo en un riesgo elevado en algunas operaciones, hecho que ha derivado en un incremento de los créditos dudosos en el actual período de crisis.

En el entorno en el que se mueve la actividad bancaria se han producido transformaciones que han variado por completo la dinámica del negocio de los créditos al consumo. Entre los cambios más importantes se hace referencia a: las normativas que regulan los contratos de crédito al consumo, las leyes destinadas a la protección de los consumidores, la desregularización financiera, la globalización de los mercados, los efectos de la Unión Monetaria y Europea, la internacionalización y las fusiones de entidades bancarias, el gran avance tecnológico, y la presencia de una clientela más informada, sofisticada y sensible a los diferenciales de rentabilidad-riesgo.

Por su parte, los desafíos con los que deben enfrentarse las entidades suministradoras de crédito al consumo en España, pasan por el desarrollo

de cinco aspectos cruciales:

1. Reestructuración del mercado y adecuado uso de los canales de distribución.
2. Mayor seguridad en las operaciones.
3. Mejora en la gestión del riesgo y de las decisiones.
4. Mejora del conocimiento del cliente y fidelización del mismo.
5. Responsabilidad a la hora de conceder un crédito.

### **0.3. Metodología**

Desde el punto de vista metodológico se plantea tanto el estudio del marco institucional regulatorio como la experiencia comparada dentro de la Unión Europea.

El estudio se centra principalmente en los mercados de crédito al consumo en el perímetro de la UE-27. Sin embargo, para fines comparativos, a veces, se consideran otros mercados externos al Europeo. Además, se ofrece una concisa información por regiones del mundo sobre la cuota de mercado, saldos vivos y el crédito al consumo per cápita.

Durante todo el proceso se han consultado fuentes diversas, bien con la intención de conocer y precisar el objeto de la investigación, bien para sustentar el diseño y análisis de la misma. Estas fuentes de datos han suministrado gran parte del material empírico en que se fundamenta el análisis, incluyendo como principales:

1º. Varios informes, Directivas, leyes y artículos publicados por: el Banco Central Europeo, la Comisión Europea, el Parlamento Europeo, el Diario Oficial de la Unión Europea, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, OCDE, International Monetary Fund, diversas consultorías y asociaciones de consumidores.

2º. Durante todo el proceso de investigación se ha llevado a cabo una completa recopilación de información estadística proveniente de: los Bancos Centrales Nacionales, Eurostat, el Banco Central Europeo, varias asociaciones de entidades de crédito europeas, el Banco de España, el Boletín Estadístico, la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito, la Asociación de Banca Española, la Fundación de las Cajas de Ahorros y el Instituto Nacional de Estadística.

En esta tesis se realiza un trabajo exhaustivo de investigación sobre los créditos al consumo en Europa, llevándose a cabo un análisis de las regiones entorno al crédito al consumo, de acuerdo a las características comunes, tales como factores de competencia, regulaciones, leyes y demanda. Asimismo, se detalla la relevancia del sector en términos cuantitativos a

través de los parámetros económicos del sector, como la facturación, o la cuota de mercado de los distintivos países. Además, se desarrolla el cálculo por Estado miembro de: las tasas de crecimiento del crédito al consumo, el peso de las distintas fuentes de financiación de los hogares, el crédito al consumo en relación con el PIB, la ratio de endeudamiento de los hogares, el crédito al consumo per cápita, el ahorro bruto de las familias sobre la renta disponible bruta de las mismas, el crédito al consumo como porcentaje del consumo privado, la ratio de crédito al consumo respecto a la renta bruta disponible de los hogares, el PIB y la renta bruta disponible per cápita y los préstamos totales de los hogares en porcentaje del PIB. También se realiza un análisis comparativo de la evolución del consumo privado, el PIB y los créditos al consumo, así como se determina la influencia del consumo privado y del PIB en el desarrollo de los créditos al consumo.

Otro propósito de la investigación, es determinar los tipos de mercados del crédito al consumo existentes a nivel europeo, con sus respectivas características, nivel de competencia, de concentración, etc. En el caso de la concentración se emplean para su medición la ratio de concentración medida por la cuota de mercado de los cinco principales grupos bancarios ( $C_5$ ), que simplemente suma la cuota de mercado de las cinco mayores entidades del sector, y el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), que tiene en cuenta todas las cuotas de mercado de todas las entidades operantes en el sector, elevándolas al cuadrado y sumándolas, cuyos resultados pueden ir desde cerca de 0 (competencia perfecta) a 10.000 (control monopolístico).

La concentración del Sistema Bancario Europeo puede medirse mediante diversos indicadores, en esta tesis se utilizan el Índice Herfindahl-Hirschman y el  $C_5$ , puesto que son los indicadores que emplea el Banco Central Europeo.

En el capítulo dedicado en exclusiva a España, se estudian los créditos al consumo por tipología, al no disponer de estadísticas agregadas del crédito al consumo por finalidad en el sistema financiero, ha de analizarse en base a las estadísticas que proporciona ASNEF, que sí ofrecen una distribución detallada de cada tipo de crédito al consumo (crédito revolving, bienes de consumo, préstamos personales, crédito destinado a automoción). A su vez, la información suministrada por ASNEF facilita un análisis detallado del sector, dado que se puede hacer una revisión empresa por empresa. Respecto a esto último, en las principales empresas distribuidoras de crédito al consumo se calcula la cuota de mercado y se realiza un análisis económico-financiero comparado, donde se utilizan ratios financieras (ROE, ROA, ratio de eficiencia, ratio de solvencia y ra-



tio de liquidez) que relacionan variables del balance y de la cuenta de resultados, obtenidas mediante la observación documental, para evaluar la rentabilidad, la situación patrimonial y la viabilidad futura de cada empresa. También se indaga sobre las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias y su peso sobre los activos totales, así como se estudia el patrimonio neto y su representatividad en el pasivo total.

A partir de los datos proporcionados por el anuario estadístico de la Asociación Española de Banca y dada la importancia de los grupos bancarios, se realiza un análisis de varias ratios financieras para el conjunto de los mismos en el período de crisis, junto con el estudio de las principales partidas de la cuenta de resultados.

Las ratios financieras son la herramienta fundamental que permite desarrollar el análisis de los estados contables y son ampliamente utilizadas por los investigadores y por los profesionales del sector financiero, siendo esencial tanto la correcta interpretación de las mismas, como la fiabilidad de los datos contables con los que se elaboran. Si una entidad manipula los estados financieros, cualquier análisis que se haga no reflejará la situación real. Por su parte, los profesionales del sector, con frecuencia utilizan ratios financieras para prever el éxito o los problemas futuros de las entidades, mientras que los investigadores las utilizan para la construcción de modelos financieros generalizables con capacidad predictiva.

Otra meta de esta tesis, es el estudio minucioso del comportamiento de los hogares, para ello se han utilizado varias publicaciones del Boletín Económico y Estadístico del Banco de España, diversas estadísticas del INE y algunos trabajos de investigación que analizan los factores que condicionan el ahorro y el endeudamiento de las familias, destacando entre las fuentes consultadas la Encuesta Financiera de las Familias Españolas, la cual ofrece un visión muy clara de la evolución de la renta, la riqueza, la ratio de endeudamiento y las condiciones financieras de los hogares españoles, al mismo tiempo, la información que ésta suministra, complementa los datos agregados que recogen las Cuentas Financieras de la Economía Española y permite la elaboración de estudios sobre las decisiones de inversión y financiación de las familias españolas y sobre su situación patrimonial, que resultan relevantes para el mejor conocimiento de nuestra economía y el adecuado diseño de las políticas públicas.

El comportamiento de los hogares es importante en el estudio, puesto que influye directamente en la demanda del crédito al consumo, al igual que ocurre con el ciclo económico, que también es analizado de una manera detallada, relacionándose las distintas fases del ciclo con el comportamiento del crédito al consumo. Quedando demostrado, que en el último ciclo expansivo el crecimiento del crédito al consumo español ha sido

considerablemente superior al crecimiento experimentado por el PIB y el consumo privado, de igual manera en la actual fase de crisis la caída del crédito al consumo ha sido bastante mayor a la sufrida por el PIB y el consumo privado.

El artificial “efecto riqueza”, especialmente en las etapas de auge de cada ciclo económico, induce a la distribución de beneficios ficticios o meramente coyunturales, la asunción de riesgos desproporcionados y, en suma, la comisión de errores empresariales sistemáticos y al consumo del capital de la sociedad, en detrimento de su sana estructura productiva y de su capacidad de crecimiento a largo plazo. Asimismo, la actividad crediticia tiene un comportamiento procíclico. En las fases expansivas del ciclo, en las que el crédito crece fuertemente y la morosidad es baja, es cuando tienden a cometerse los errores de evaluación de riesgos que después se traducen en pérdidas durante la fase contractiva.

En mi opinión, en los ciclos expansivos los hogares crean falsas expectativas que les empujan, en cierta medida, hacia un consumo privado mayor y hacia un mayor incremento del endeudamiento a través del crédito, en contra, en las fases recesivas los agentes económicos ven deteriorada su capacidad para generar ingresos y se produce un mayor ahorro por motivo de precaución.

De igual modo, en esta tesis se lleva a cabo un análisis pormenorizado de una serie de estadísticas e informaciones, que están de alguna manera vinculadas o influyen directamente en el comportamiento de los créditos al consumo, como, por ejemplo: el PIB, la renta bruta disponible, el ahorro bruto, la producción industrial y las ventas de bienes duraderos, la composición de los activos y pasivos de los hogares, las rentas y remuneración de asalariados, las matriculaciones y ventas de vehículos, el consumo privado, el índice de comercio al por menor, las nuevas operaciones financieras del sector hogares, la evolución de la morosidad, el indicador de confianza de los consumidores, las ventas del comercio minorista, la población desempleada, las tasas de crecimiento de los créditos y los tipos de interés.

Los datos que ofrece la Encuesta de la Población Activa permiten explorar la relación de la población española con el mercado laboral a partir de diferentes características demográficas, sociales y económicas. Su uniformidad y periodicidad proporciona series temporales homogéneas de resultados de la población económicamente activa e inactiva. Se ha recurrido a estos datos para establecer el grado de relación que existe entre el ahorro financiero neto de los hogares y la tasa de desempleo.

## 0.4. Estructura

En cuanto a la estructura de la tesis, se distinguen 5 capítulos diferenciados, con un entramado lógico que permite mantener un hilo conductor común a la globalidad de la misma.

En el primer capítulo se estudia la economía del crédito al consumo, donde se define los créditos al consumo, como aquellos destinados a financiar la adquisición de bienes o servicios por parte del consumidor, siempre que no estén relacionados con la actividad profesional o empresarial del mismo, y se explican las clases de préstamos que se podrían englobar en esta definición, detallándose el segmento del mercado de los créditos al consumo y los canales de distribución en España.

También se trata la importancia del crédito en la actual sociedad y se describe la existencia de algunos fallos de mercado que pueden generar ineficiencias y conducir a éste a un resultado inferior al óptimo. Los fallos más importantes, y que en esta tesis se estudian, son: la información asimétrica y las externalidades.

En este capítulo se ha dedicado una sección a las crisis financieras, porque muchas veces se olvida la gran repercusión de las mismas en la economía, además de ser un tema importante a la hora de comprender la evolución del crédito al consumo y del crédito en general. En esta parte del trabajo se describen varias teorías sobre crisis financieras y bancarias, como, por ejemplo, las asociadas al ciclo económico, también se explica de una manera concisa y detallada la actual crisis financiera internacional.

El segundo capítulo engloba la regulación de los créditos al consumo a nivel nacional y europeo. Sobre la problemática de la regulación de los créditos al consumo, esta investigación se centra principalmente en el difícil cometido de solucionar los fallos de mercado relacionados con el endeudamiento excesivo de los consumidores y la asimetría de la información, tarea que tradicionalmente se ha afrontado mediante la introducción de regulaciones destinadas a mejorar la protección de los consumidores y el acceso del prestamista a información sobre el solicitante de crédito.

Para después seguir con la regulación a nivel europeo, comenzando por el estudio de la primera iniciativa comunitaria que trata de fomentar la integración de los mercados de crédito al consumo en la Comunidad Europea, la Directiva 87/102/CE y sus posteriores modificaciones (90/88/CE y 98/7/CE). Concluyendo que estas Directivas han resultado ineficientes, puesto que solamente consiguen armonizar algunos elementos, al plantear una inefectiva regulación de mínimos.

Posteriormente, se analiza minuciosamente la Directiva 2008/48/CE del Parlamento europeo y del Consejo sobre los contratos de crédito al consumo, por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE. A continuación, se examina los aspectos más destacados de la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, que tiene por objeto incorporar al ordenamiento jurídico interno español la Directiva 2008/48/CE y que deroga la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo. En último lugar, se estudia los Acuerdos de capitales de Basilea I, Basilea II y Basilea III, y cómo estos acuerdos afectan al sector del crédito al consumo.

El tercer capítulo se estructura en siete partes, donde se analiza fundamentalmente el mercado del crédito al consumo a nivel europeo. Las tres primeras secciones se corresponden a la evolución del crédito al consumo por períodos (años ochenta y mediados de los noventa, 1998-2007, 2008-2011), la cuarta sección trata sobre la evolución del PIB, el consumo privado y los créditos al consumo en la UEM y en el Reino Unido. La quinta se dedica a la estructura del mercado del crédito al consumo europeo, en la cual se estudia los tipos de mercados, el nivel de concentración, la competitividad, la integración del crédito en la UE y la intermediación transfronteriza. La sexta trata sobre los productos de crédito al consumo y la vinculación de los mismos, y en la séptima se describen los tipos de registros de información de riesgos en la UE.

Desde 1980 hasta el comienzo de la crisis financiera internacional, se ha producido en la Unión Europea una tendencia general de expansión del crédito al consumo. La liberalización y el desarrollo del sistema financiero proporcionaron un aumento de la competencia entre las entidades, una mayor libertad en la asignación de recursos, mayor accesibilidad al mercado del crédito por parte del sector privado en Europa y un incremento en la variedad de productos crediticios disponibles. A su vez, la demanda de créditos al consumo se ha visto arropada por los sucesivos crecimientos del PIB y de la renta disponible, la disminución del desempleo, los cambios producidos en los hábitos de consumo (mayor propensión a consumir) y el aumento de los ingresos familiares, otros aspectos relevantes han sido la caída sustancial de las tasas de intereses, el aumento de la competencia y las innovaciones tecnológicas y financieras.

En los países donde sus mercados han sufrido históricamente restricciones en el crédito, la liberalización bancaria y la inversión extranjera desataron el aumento de la demanda de créditos al consumo. En concreto, en los nuevos Estados miembros el deseo de su población de adquirir automóviles, bienes de consumo duradero, y en general, mejorar su nivel de vida, provocó el marcado crecimiento de esta fuente de financiación

entre sus habitantes. No obstante, el saldo vivo de los créditos al consumo ha disminuido en la mayoría de los Estados miembros entre los años 2009 y 2011.

En el capítulo cuarto queda recogido el tema fundamental de esta Tesis, que es el crédito al consumo en España y engloba la evolución que ha tenido el sector bancario español, cómo se estructura éste y las transformaciones que ha sufrido referentes a la liberalización del mismo, centrándose el estudio principal en el desarrollo de los créditos al consumo y el endeudamiento de las familias españolas. En este capítulo se puede distinguir tres períodos, el primero abarcaría los años 1980-2001, el segundo englobaría los años 2002-2007, y el tercero y último le corresponde al período 2008-2011.

Entre 1986-1991 aumentó notablemente el interés mostrado por el sistema bancario hacia el crédito al consumo y el segmento al por menor en general, creciendo la especialización en este sector. Si se analiza los principales destinos de la financiación recibida por las familias, se puede observar que los créditos hipotecarios y los créditos al consumo (principalmente automóvil) eran los más demandados por los hogares.

No obstante, a principios de los noventa se vivió en España un problema de racionamiento de crédito, al imponer el Banco de España una serie de restricciones al crédito, que provocaron la contención del endeudamiento de los hogares, a lo que se sumó la limitación de financiación exterior impuesta por nuestras autoridades monetarias y el endurecimiento de las condiciones de concesión de los créditos por parte de las entidades.

Desde la segunda mitad de los noventa ha imperado un clima de estabilidad económica en España y a partir del año 2000, con la evolución positiva del empleo y la recuperación económica, se experimentó un mayor incremento del endeudamiento de las familias en relación al PIB y a la renta disponible. De hecho, se pasó de un ahorro financiero de los hogares del 5,3 % del PIB en 1995 al 1,22 % en 2001, para posteriormente descender rápidamente, presentando un saldo deficitario en 2004 y superando la ratio de endeudamiento de las familias el nivel medio de la UEM en el año 2006.

A lo largo del período 2002-2007 la economía española prosiguió con una prolongada fase de expansión. El crecimiento económico medido en términos de la tasa de variación anual del PIB fue del 3,6 % en 2007, frente al 3,1 % registrado en 2003. Esta situación fue muy beneficiosa para que la tasa de desempleo se redujera en más de 3 puntos porcentuales, desde un 11,5 % en 2002 a un 8 % en 2007.

En agosto de 2007 estalló la crisis financiera internacional con el hundimiento de los activos vinculados a las hipotecas subprime de Estados Unidos, que puso fin a la etapa de intenso crecimiento económico iniciada a mediados de la década de los noventa, transmitiéndose esta crisis a la economía real, a través de la restricción del crédito por paralización de los flujos financieros internacionales y de los mercados interbancarios. Si bien la exposición directa a los productos subprime era marginal en nuestro país, los desequilibrios acumulados por el sector bancario en la etapa del boom inmobiliario han pasado factura en forma de aumento de la morosidad, caída de beneficios y problemas para refinanciar el elevado nivel de deuda en los mercados internacionales.

Por otra parte, la grave crisis española ha impactado en el crédito al consumo mediante: el exceso de capacidad del sector, el deterioro de la calidad de los activos, el aumento de los créditos dudosos y la abrupta disminución de la demanda de esta fuente de financiación. A todo ello hay que añadir, el reducido tamaño medio de las entidades, la intensidad del incremento del desempleo, el descenso del consumo privado, el elevado déficit público y los desequilibrios estructurales que están generando dudas sobre la sostenibilidad de las cuentas públicas.

El quinto capítulo está estructurado en cinco apartados, los cuatro primeros se dedican en su integridad a la presentación de las principales conclusiones alcanzadas, como resultado de la investigación realizada a través de esta tesis y en el quinto apartado se incluye las futuras líneas de investigación.

# Capítulo 1

## Economía del crédito al consumo

### 1.1. Definición de crédito al consumo

Los créditos al consumo son aquellos créditos que bajo la forma de pago aplazado, préstamo o cualquiera facilidad de pago, se otorgan a las personas físicas, destinados a financiar el gasto en la adquisición de bienes o servicios para uso personal y familiar (no profesional), por medio de una persona física o jurídica<sup>1</sup>, que regularmente (o a título habitual) opera en el mercado crediticio<sup>2</sup> y cuya garantía no es superior ni inferior a aquella fijada por la ley.

Se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados<sup>3</sup> a las personas físicas a través de tarjeta de crédito, préstamo personal, apertura de crédito, crédito revolving, crédito rápido, etc.

---

<sup>1</sup>CASADO CERVIÑO, A., (1983) “El crédito al Consumo y la protección de los consumidores” [200], pp. 494 y ss.

<sup>2</sup>Con la Directiva 2008/48/CE relativa a los contratos de crédito al consumo, además de los prestamistas también se incluye la categoría de intermediarios de crédito (art. 3. f.), como persona física o jurídica, que en su actividad comercial, empresarial o profesional, a cambio de una remuneración, presentan o proponen contratos de crédito al consumo, asisten a los consumidores en los trámites previos de los contratos de crédito o suscriben contratos de crédito con los consumidores en nombre del prestamista.

<sup>3</sup>CALAIS-AULOY, J. Y STEINMETZ, F., “Droit de la consommation” [182], p. 360 y ss.  
Calais-Auloy y Steinmetz sostienen que el contrato de crédito carece de una noción jurídica precisa, dado que existen múltiples contratos que permiten realizar una operación de crédito a los consumidores.

**Apertura de crédito**<sup>4</sup>, es aquel contrato por el cual el banco se obliga<sup>5</sup>, dentro del límite pactado, por un período de tiempo determinado o indeterminado y mediante una comisión que percibe del cliente<sup>6</sup>, a poner a disposición de éste, y a medida de sus requerimientos, sumas de dinero o a realizar otras prestaciones que le permitan obtenerlo al cliente<sup>7</sup>. Las distintas modalidades de apertura de crédito, se clasifican según sea la forma que el cliente utilice este tipo de crédito de la siguiente manera: Apertura de crédito en cuenta corriente, el banco deposita en la cuenta del cliente las sumas de que éste vaya disponiendo y le acredita las entregas que efectúe para ir reintegrando los fondos dispuestos, resultando así un saldo diario, sobre el que se liquida el interés pactado. Se puede instrumentar de dos formas, a través de la cuenta de descubierto<sup>8</sup> unilateral<sup>9</sup>, siempre en descubierto<sup>10</sup> para el cliente, o mediante la cuenta de

<sup>4</sup>La ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (BOE nº 72, de 25-03-1995). Se aplicará (artículo 1) a los contratos en que una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad, profesión u oficio, en adelante empresario, concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación, para satisfacer necesidades personales al margen de su actividad empresarial o profesional. Sin embargo el artículo 2.1.c. Exclusiones del ámbito de la Ley contempla los créditos en cuenta corriente, concedidos por una entidad de crédito que no constituyan cuentas de tarjetas de crédito. No obstante, tales operaciones quedarán sometidas a lo dispuesto en el art. 19 de LCC, otorgando el artículo 19.1 al consumidor un conjunto de derechos frente al empresario (entidad de crédito), no pudiéndose dejar de calificar al contrato al que se refiere como de crédito al consumo, aun cuando se encuentre sujeto a un régimen específico, distinto del general. PRATS ALBENTOSA, L., (2001). "Préstamo de consumo, crédito al consumo" [533], ed. TIRANT LO BLANCH, Valencia, p. 40-42.

<sup>5</sup>La obligación del banco consiste en poner a disposición del cliente la cantidad de dinero estipulada en el contrato y respetar el plazo convenido en el mismo

<sup>6</sup>La obligación del cliente se puede resumir como el pago de la comisión convenida más los intereses derivados de la utilización del crédito y, fundamentalmente, la restitución de las sumas que le fueron adelantadas.

<sup>7</sup>VICENT CHULIÁ, F., (2006). "Introducción al Derecho Mercantil" [610], p. 1004 y s.

<sup>8</sup>Directiva 2008/48/CE relativa a los contratos de crédito al consumo, artículo 3 apartados: D) posibilidad de descubierto: contrato de crédito explícito mediante el cual un prestamista pone a disposición de un consumidor fondos que superen el saldo en la cuenta corriente del consumidor; E) rebasamiento: descubierto aceptado tácitamente mediante el cual un prestamista pone a disposición de un consumidor fondos que superen el saldo de la cuenta corriente del consumidor o la posibilidad de descubierto convenida.

<sup>9</sup>La naturaleza del descubierto está íntimamente ligada a la idea que se tenga de la cuenta corriente. GARCÍA-PITA y LASTRES, J.L. (1985). "La cuenta corriente bancaria en descubierto y los contratos de crédito: criterios para una interpretación legal y contractual" [346]. RDBB, nº 18, p. 428.

<sup>10</sup>El art. 19.3. de la LCC. En caso de descubiertos aceptados tácitamente, el consumidor deberá ser informado individualmente, en el plazo y forma que reglamentariamente



descubierto recíproco que puede presentar saldo negativo, incluso a cargo del banco, aunque en este último supuesto, se suele pactar que no se devengarán intereses a favor del cliente<sup>11</sup>. Otras modalidades son la apertura de crédito con garantía, en realidad ésta puede ser con garantía o sin ella, aunque normalmente la apertura suele venir acompañada de una garantía de carácter personal o real y la apertura de crédito impropia o a favor de terceros, es aquella en la que el crédito abierto por el banco no es utilizado por el cliente que da la orden, sino por un tercero (beneficiario) designado por éste.

**El arrendamiento financiero o leasing**<sup>12</sup>, palabra de origen anglosajón, deriva del verbo inglés "to lease", que significa arrendar o dar en arriendo, su finalidad no es de producción sino de ofrecer servicios o de intermediación financiera. El coste del leasing<sup>13</sup>, está compuesto por una comisión, porcentaje sobre el valor financiado, una comisión de estudio y el tipo de interés aplicado y generalmente, suele tener una duración mínima de diez años para bienes inmuebles y de dos años para bienes muebles. En la actualidad, la palabra leasing hace referencia a una gama

---

te se establezca, del tipo de interés efectivo anual aplicado y de los posibles gastos, así como de sus eventuales modificaciones. Para una información más detallada véase: ORDÁS ALONSO, M., (1999). "La deuda de intereses en las pólizas de crédito bancario" [508], ed. Comares, Granada, p 52 y ss.; MARÍN LÓPEZ, M. J., (1998). "El ámbito de aplicación de la Ley de Crédito al Consumo" [469], en Crédito al Consumo y Transparencia Bancaria, ed. Civitas, Madrid, p. 105.

<sup>11</sup>GARCÍA-PITA y LASTRES, J. L., (1997). "Las fronteras del Derecho Mercantil: ¿existe el crédito civil al Consumo?" [347], p. 69, nota 148.

<sup>12</sup>En nuestra normativa, su definición la obtenemos en la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988 de disciplina e intervención de las entidades financieras. Esto implica que las sociedades de leasing que actúen como arrendadores mediante la fórmula de contratos financieros están sujetas a la supervisión y control del Banco de España. Anteriormente, la primera norma con rango de ley que se ocupaba del leasing en el Ordenamiento español era la LDIEC 26/1988, en su disposición adicional séptima.

RIVERO ALEMÁN, S. (2005) "Presente y futuro del crédito al consumo" [552], IEE, pp. 265-270.

GUTIÉRREZ GILSANZ, A. (2003), "Defensa del usuario en el leasing financiero mobiliario" [375], p. 19 y s. En las disposiciones adicionales 1ª y 3ª de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, contempla la posibilidad de inscribir algunos contratos de leasing (mobiliario) en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, y regula una acción sumaria a favor de la empresa de leasing tendiente a recuperar el bien financiado, ante la falta de pago del arrendatario, y la disposición adicional 7ª de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, establece normas que se limitan a ordenar la actividad de las entidades crediticias que ejercen el leasing.

<sup>13</sup>BLANCO MENDIALDUA, A. (2009). "Gestión de entidades financiera" [152], p. 57.

bastante amplia de figuras contractuales<sup>14</sup>, tales como el leasing operativo y el leasing financiero o arrendamiento financiero, dentro de esta última categoría se podría englobar:<sup>15</sup> el arrendamiento financiero mobiliario, inmobiliario, agrícola, de retorno o lease-back, al consumo. Este leasing al consumo es el que se podría englobar con más claridad dentro de la categoría de crédito al consumo (siempre que se lleve a cabo la opción de compra), de manera muy simplificada se define como el arrendamiento concedido a personas naturales primordialmente para fines personales o familiares, el cual es frecuentemente empleado para adquirir artículos de consumo que se renuevan periódicamente, como por ejemplo, la adquisición de vehículos. Además, muchas veces se pacta también en el contrato el mantenimiento y seguro del bien. Asimismo, la LVPBM 28/1998 trata el arrendamiento financiero como una fórmula más de las aplicables a la financiación tutelada que regula a la financiación de operaciones mobiliarias en la espera del consumo.

El arrendamiento financiero, es el negocio que ha obtenido el mayor crecimiento en el mundo capitalista<sup>16</sup>, logrando su mayor esplendor en la década de los 70 y 80. En los años siguientes, el leasing se ha extendido con un gran éxito por todo el mundo. Una característica llamativa del leasing es su tipo de contrato mercantil<sup>17</sup>, que es un contrato mixto, con elementos sustanciales que integran el contrato de alquiler de bienes muebles e inmuebles (arrendamiento financiero) y con características propias de los contratos de préstamo (compraventa), apareciendo tres partes contratantes: la sociedad leasing<sup>18</sup>, el cliente o arrendatario financiero, el cual puede ser o no un consumidor, y el proveedor. A través de la compraventa, la sociedad leasing<sup>19</sup> adquiere del proveedor<sup>20</sup> los bienes expresa-

---

<sup>14</sup>GUISO, L., (2003). "Consumer Credit and Household Loan Markets Across Italian Regions" [372], Working Paper, European University Institute Workshop. The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US.

<sup>15</sup>LUMINOSO, A., (1995). "I contratti tipici e atipici Contratti di alienazione, di godimento, di credito" [461], ed. Giuffrè, Milano, pp. 359-360 y 389.

<sup>16</sup>El punto de partida del leasing con sus actuales características, es el año 1952, momento en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation, a finales del mismo año, se funda también la Boothe Leasing Corporation.

<sup>17</sup>El contrato de leasing posee deducciones desde el punto de vista fiscal, haciendo de él una alterativa interesante.

<sup>18</sup>ÁLVAREZ MARTÍNEZ, G, I., (2008). "los grupos de contratos en el crédito al consumo" [14].

<sup>19</sup>Las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE).

<sup>20</sup>GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L., "Las fronteras del Derecho Mercantil: ¿existe el "crédito civil" al consumo?" [347], op. cit., p. 58.

mente indicados, y de acuerdo con las instrucciones recibidas del futuro cliente<sup>21</sup>. Mediante el arrendamiento financiero, la sociedad leasing cede durante un tiempo, la posesión y disfrute de tales bienes al cliente, a cambio del abono de cuotas periódicas<sup>22</sup>, a las que hay que sumarles el IVA que grava el arrendamiento (18 %), y otorgando una opción de compra al final del plazo por el valor residual fijado en el contrato<sup>23</sup>.

A nivel financiero, el contrato de leasing tiene dos componentes diferenciadas:

1º. El coste de recuperación, es la parte que se estipula por períodos que cubre el valor del bien en el tiempo. Esta cantidad puede ser idéntica todos los meses, creciente o decreciente en el tiempo, en función del diseño específico del plan de recuperación del coste invertido.

2º. La carga financiera, se representa mediante la aplicación de un tipo de interés predeterminado al coste pendiente de recuperación. Hay que tener en cuenta que a la hora de formalizar un contrato de leasing, el coste inicial del desembolso coincide con el valor del bien puesto a disposición del arrendatario. Los intereses se pueden estipular a tipo fijo o a tipo variable con un diferencial estipulado previamente.

**Las tarjetas de crédito**<sup>24</sup>. Su origen tiene lugar en los Estados Unidos a comienzos del siglo veinte. En España empiezan a difundirse en la década de los setenta, pero su verdadera generalización se produce en la década de los noventa<sup>25</sup>. Una tarjeta de crédito conlleva la concesión de un crédito<sup>26</sup> a su titular por parte de la entidad emisora. De una a otra categoría de tarjeta variará el límite de ese crédito, pero todas comparten la atribución al consumidor de un poder de disposición en la forma que éste

---

<sup>21</sup>GUTIÉRREZ GILSANZ, A., (2003). "Defensa del usuario en el leasing financiero mobiliario" [375], p. 43. Estrictamente, el Cliente-tomador elige tanto el objeto del contrato como el Proveedor.

<sup>22</sup>Son contratos a tipo fijo o variable y con cuotas prepagables.

<sup>23</sup>SÁNCHEZ CALERO, F. y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., (2007). Instituciones de Derecho mercantil [566], vol. II, p. 279 y s.

<sup>24</sup>Dentro de la Ley 26/1987, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (en adelante LGDCU), se encuentran algunas normas que se proyectan sobre la difusión de las tarjetas de crédito. Así sucede con el derecho básico de todo consumidor y usuario a la protección de sus intereses económicos, en particular, frente a la inclusión de cláusulas abusivas en los contratos.

<sup>25</sup>BARUTEL MANAUT, V.C., (1997). "Las tarjetas de pago y crédito" [115].

<sup>26</sup>SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. (2004). "Tarjetas de crédito y tutela del consumidor" [567], pp. 439-484. El uso de tarjetas emitidas por entidades de crédito suele estar vinculado a otros contratos bancarios (depósito de dinero, cuenta corriente, apertura de crédito, etc.), con lo que entran en juego con frecuencia las normas propias de estos contratos.

decida (compras, retiradas de efectivo con cargo a esa cuenta de crédito, etc.) de la cantidad establecida en el contrato. El consumidor que posee una tarjeta de crédito<sup>27</sup> no precisa acudir a una entidad financiera para solicitar un préstamo cada vez que necesite dinero para adquirir un bien o un servicio. De hecho, puede utilizar la tarjeta de crédito, bien sacando el dinero en efectivo, bien presentando la tarjeta en el establecimiento comercial que esté adherido al sistema y firmando el documento acreditativo de haber realizado la operación que le presente el comerciante<sup>28</sup>, o excepcionalmente puede suceder que la tarjeta autorice un exceso. Autorización que las entidades pueden practicar de manera consciente y hasta determinados límites “de descubierto”.

En una primera fase<sup>29</sup> las tarjetas fueron estrictamente bilaterales, esto significa que el propio emisor era el prestador de los servicios que se pagaban con la tarjeta. En un momento posterior, concretamente a partir de la mitad del siglo XX, se inicia la fase de tarjetas trilaterales en la que el empresario que proporciona los bienes y servicios no es el mismo que proporciona la tarjeta. Ahora se podría señalar la existencia de tarjetas multilaterales<sup>30</sup>, en la que además de no coincidir la persona del emisor, con la del empresario prestador de los servicios, el emisor emite la tarjeta como concesionario o franquiciado de una marca correspondiente a otro cuarto empresario distinto.

**Las ventas a plazos.** En relación al crédito al consumo, la única referencia normativa era la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles (LVPBM), hasta el año 1995, año en que aparece la Ley de Crédito al Consumo (LCC)<sup>31</sup>. Los primeros pasos para la regulación en esta materia en Es-

<sup>27</sup>LA ROCCA.D., (1992) “La qualità dei soggetti e i rapporti de credito, Napoli, Edizione Scientifiche Italiane” [447], p. 146.

<sup>28</sup>MARÍN LÓPEZ, M. J., (2004) “Las tarjetas de crédito y el artículo 15 de la Ley de Crédito al Consumo” [471].

<sup>29</sup>GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L., (2006). “Operaciones bancarias neutras” [348], Tratado de Derecho mercantil, T. XXXIX, vol. 4º.

<sup>30</sup>ÁLVAREZ MARTÍNEZ, G. I., (2008). “Los grupos de contratos en el crédito al consumo” [14].

<sup>31</sup>PRATS ALBENTOSA, L., (2001). “Préstamo de consumo, crédito al consumo” [533], ed. TIRANT LO BLANCH, Valencia, p. 53. Cuando el comprador financiando actúe con el propósito de destinar el bien comprado a satisfacer sus necesidades personales, el contrato de financiación se considera que es un crédito al consumo y quedará sujeto a la LCC, salvo que: 1. Si el comprador no es consumidor según el art. 1.1. de la LCC, el contrato que financie la adquisición quedará sujeto a la LVPBM (art. 14); 2. En el contrato concorra alguna de las causas de exclusión previstas en el art. 2. de LCC; 3. Cuando la LCC no contenga regulación concreta para determinado conflicto o supuesto, en cuyo caso se aplicará la LVPBM con carácter supletorio (art.2. LVPBM). 4. Los contratos

pañía, se producen en el año 1962<sup>32</sup>, cuando la Ley de ordenación del Crédito y la Banca en su base 7ª, anuncia la creación de entidades específicas para facilitar la financiación de este tipo de operaciones, que culminaría con la aprobación de la Ley 50/65, de 17 de julio, sobre ventas de bienes muebles a plazos, compuesta por 24 artículos. Esta Ley en si, se centraba en el fomento y control del crédito de las ventas a plazos de bienes de equipo y además protegía en mayor medida a los vendedores o financiadores que a los compradores, aunque para estos últimos también preveía protección. Posteriormente, fue derogada por la Ley 28/98 de 13 de julio 1998, de Venta a Plazos de Bienes Muebles (LVPBM)<sup>33</sup>, que introduce: mayores disposiciones encaminadas a proteger a los consumidores que su predecesora; la mención obligatoria en el contratado de la TAE; un régimen de penalizaciones para la omisión o expresión inexacta de cláusulas obligatorias, etc. Actualmente, la LVPBM<sup>34</sup> regula aquellas

---

sujetos a la LVPBM que también se encuentren incluidos en el ámbito de aplicación de la LCC se regirán por los preceptos de esta última, en todo aquello que favorezca al consumidor, pero si la disposición contenida en la LVPBM, comparada con la de la LCC otorgue al consumidor mayor grado de protección se aplicará entonces la LVPBM (art.2. LVPBM).

Lo cierto es que, ambas Leyes deben caminar de la mano por su complementariedad y mutua relación de supletoriedad. "Venta a Plazos, Crédito al Consumo y Condiciones Generales de la Contratación" [148],(1998), Biblioteca Nueva. Prólogo y p. 25.

<sup>32</sup>CASTAÑEDA MUÑOZ, J.E., (1999). "Aspectos generales sobre la Ley de venta a plazos de bienes muebles y los consumidores" [202], Cuadernos de Estudios Empresariales, nº 9, pp. 311-331.

<sup>33</sup>Antes de promulgarse esta normativa, la Ley 7/1995 había incorporado al ordenamiento jurídico español la regulación general en materia de Crédito al Consumo. Pero el ámbito de aplicación de esta última colisionaba con el respectivo de la Ley 50/65, pues resultaba que ambas leyes tenían vocación para regular un mismo supuesto material: la venta a plazos, en cuanto constituía una de las modalidades de crédito al consumo (art.1 Ley 7/1995, la referencia al pago aplazado) [14], y también las ventas a plazos financiadas por terceros.

Esta Ley engloba a todas las ventas en las que el comprador (consumidor o no) se compromete al pago de un precio en un plazo superior a tres meses. El préstamo puede ser, en este caso, de financiación al comprador en el que tras un acuerdo entre vendedor y comprador, entra en escena la financiera, que aporta al cliente el dinero que cuesta el bien comprado. El cliente se compromete, por su parte, a devolver a la financiera el importe del préstamo.

<sup>34</sup>Art. 4. LVPBM. Contratos de préstamo de financiación para las ventas a plazos. I. Los préstamos destinados a facilitar la adquisición, a los que se refiere el artículo 1, podrán ser de financiación a vendedor o de financiación a comprador.

II. Tendrán la consideración de contratos de préstamo de financiación a vendedor: A). Aquéllos en virtud de los cuales éste cede o subroga a un financiador en su crédito frente al comprador nacido de un contrato de venta a plazos con o sin reserva de dominio; B). Aquéllos mediante los cuales dicho vendedor y un financiador se conciertan para propor-

operaciones comerciales, donde una de las partes entrega a la otra una cosa mueble (art.3)<sup>35</sup> y el adquiriente paga en los plazos (de forma total o parcialmente aplazada) establecidos en el contrato el valor del bien que se adquiere, en tiempo superior a tres meses desde la perfección del contrato, cumpliendo en el tiempo todos los plazos pactados, ya que de no ser así se le retirará el activo. Por tanto, no se efectúa traspaso de propiedad del bien hasta finalizar y cumplirse el contrato, por lo que no se puede vender éste hasta su pago total por estar gravado. En el caso en el comprador obtiene el crédito directamente de un tercero, sin un acuerdo previo con el vendedor, la operación estará sometida a la Ley de Créditos al Consumo.

Las ventas a plazos son usuales en activos con valores no significativos, para activos con valores considerables se suele utilizar más la modalidad del leasing operativo o financiero.

**El préstamo personal**<sup>36</sup>. Es aquel en que el prestamista otorga fondos<sup>37</sup> a ser cobrados en plazos establecidos en un contrato de préstamo<sup>38</sup>, a una tasa que puede ser conocida con un tipo de interés fijo<sup>39</sup> o desconocida con interés variable. Estos fondos son de libre disposición para el prestatario. Normalmente, el préstamo personal<sup>40</sup> se utiliza de forma pun-

---

cionar la adquisición del bien al comprador contra el pago de su coste de adquisición en plazo superior a tres meses.

III. Tendrán la consideración de contratos de préstamo de financiación a comprador, aquéllos configurados por vendedor y comprador, determinantes de la venta sujeta a esta Ley y en virtud de los cuales un tercero facilite al comprador, como máximo, el coste de adquisición del bien a que se refiere esta Ley, reservándose las garantías que se convengan quedando obligado el comprador a devolver el importe del préstamo en uno o varios plazos superiores a tres meses.

<sup>35</sup>De igual manera, se entenderán comprendidos en esta Ley (art. 3) los actos o contratos, cualquiera que sea su forma jurídica o la denominación que las partes les asignen, mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos con la venta a plazos.

<sup>36</sup>ACHING GUZMÁN, C., (2006). "Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales"[2], cap. VIII.

<sup>37</sup>La entidad financiera establece una cantidad máxima del préstamo que va a otorgar a su cliente, teniendo en cuenta la solvencia del prestatario, recopilando información sobre su situación patrimonial, su nomina, ingresos, etc.

<sup>38</sup>Dentro del coste del préstamo personal hay que tener en cuenta no sólo los intereses, sino también las comisiones de apertura, el coste del estudio, gastos asociados como la amortización y pagos anticipados.

<sup>39</sup>Desde el punto de vista de la entidad financiera, tiene un riesgo mayor prestar a tipo de interés fijo que a tipo variable, por este motivo las entidades financieras normalmente asocian comisiones más altas a estos préstamos.

<sup>40</sup>IZQUIERDO LLANES, G, Y FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, M. J., (2005). "Los límites a la

tual para ser empleado en la adquisición de un bien o servicio y, una vez amortizado en su totalidad, finaliza la relación entre el prestamista y el prestatario. Existen varios tipos de préstamos personales:

1º. Según sea el tipo de interés pueden ser: de interés fijo, de interés mixto y de interés variable.

2º. Si se atiende al concepto de carencia se distinguen dos clases: los préstamos personales sin carencia y los préstamos personales con carencia.

3º. Según las diferentes modalidades de cuotas pueden ser: de cuota fija, de cuota constante, de cuota creciente, de cuota decreciente.

4º. En función del pago de la cuota se pueden distinguir cuatro tipos: mensuales, trimestrales, semestrales y anuales.

## 1.2. La importancia del crédito en la actual sociedad de consumo

Las entidades financieras desarrollan un valioso cometido al actuar como intermediarios entre los agentes oferentes y los demandantes de crédito. Éstas al trabajar como intermediarios especializados, reducen al mínimo los costes de transacción, gestionando correctamente el riesgo de la operación, transformando pasivos a corto en activos a largo plazo.

El crédito al consumo cumple la importantísima función de facilitar y acelerar la colocación en el mercado de productos elaborados en serie<sup>41</sup>, impulsando el desarrollo de numerosas ramas de la industria, especialmente de bienes de consumo duradero, al hacer efectiva una demanda que sería inferior en caso de que los consumidores tuvieran que disponer siempre de liquidez suficiente para afrontar el pago de la compra. Al mismo tiempo, el consumo incentiva y hace rentable los procesos de producción empresarial<sup>42</sup> y favorece la producción en masa<sup>43</sup>.

El crédito en general aumenta la eficiencia del sistema económico en su conjunto, al canalizar recursos en manos de individuos con capacidad para generar ahorro (recursos ociosos), hacia individuos cuya capacidad

---

regulación del crédito al consumo" [419]. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2.

<sup>41</sup>BEAUCHARD, J., (1996). "Droit de la distribution et de la consommation" [136], p. 386.

<sup>42</sup>MERLANI, C., (1956) "Il Credito mercantile" [483], pp. 9-16, 96-103; PIEPOLI, G., (1976). "Il credito al consumo" [528], p. 13.

<sup>43</sup>POLO. E., (1980). "La protección del consumidor en el derecho privado" [531], Civitas, Madrid, p. 29.

de pago es insuficiente, ensanchando la frontera de posibilidades de producción de la economía.

Finalmente, beneficia en especial a los individuos de menores rentas, dado que se enfrentan a mayores restricciones presupuestarias.

Gracias a las fuentes de financiación, los individuos pueden ampliar a lo largo del tiempo sus posibilidades de pago y mantener un nivel de consumo estable, compatible con las expectativas de obtención de recursos a lo largo de la vida, como demuestra la Teoría del Ciclo Vital de Ando y Modigliani<sup>44</sup>, donde se expone que las personas tienen menores ingresos en proporción a sus necesidades de consumo durante su etapa de juventud y de jubilación, mientras que en las edades intermedias ocurre lo contrario. De esta manera, los individuos recurrirán al endeudamiento en su período de juventud, al ahorro en la etapa de la madurez porque su renta es más alta<sup>45</sup> y al desahorro durante la vejez, momento en el que ya no trabajan.

Esta teoría supone un consumo constante, uniforme y manifiesta que el resultado de la tasa de ahorro de toda la vida laboral es igual al requerimiento financiero de la proporción de la parte de la vida en que el individuo permanece inactivo o retirado. Un programa como la Seguridad Social, que ofrece una generosa renta complementaria para la jubilación, reduce el ahorro de los trabajadores de edades intermedias, ya que no necesitan ahorrar tanto para la jubilación.

Estos autores también matizan que a medida que aumente el tamaño familiar los gastos en consumo necesarios para mantener un cierto nivel de vida lo harán en menor proporción<sup>46</sup>. En esta misma línea y utilizando la teoría del Ciclo Vital, Bellante y Foster (1984)<sup>47</sup> consideran en su tra-

---

<sup>44</sup>ANDO, A. y MODIGLIANI, F., (1957). "Test of the life cycle hypothesis of savings: Comments and suggestions" [15], nº 19.

<sup>45</sup>Esta hipótesis implica que un programa como la Seguridad Social, que ofrece una generosa renta complementaria para la jubilación, reduce el ahorro de los trabajadores de edades intermedias, ya que no necesitan ahorrar tanto para la jubilación.

<sup>46</sup>ANDO, A. y MODIGLIANI, F., (1963). "The life-cycle hypothesis of saving. Aggregate implications and tests" [16], vol. 53, p. 55-84.

<sup>47</sup>BELLANTE, D. y FOSTER, A. C., (1984). "Working Wives and Expenditure on Services" [137], volumen 11, p. 700-707.; WELLS, W. y GUBAR, G., (1966). "Life-cycle concept in marketing" [617], p. 355-63. En su modelo de ciclo vital o ciclo familiar, incluyen cinco clasificaciones de familias según las etapas de la vida: los jóvenes solteros, jóvenes casados, el período de la paternidad (nido), después de la paternidad (nido vacío) y la disolución. Excluyendo en su estudio las familias u hogares no tradicionales. El modelo de Wells y Gubar tuvo varias críticas por considerar sólo a los hogares tradicionales que seguían un cierto patrón "normal" de progreso a través del ciclo de vida. Posteriormente, MURPHY, P. y STAPLES, W., (1979). "A modernized family life cycle" [493], p. 12-22. Reconocen en su modelo sólo a las familias que se inician en el matrimonio. Ute-



bajo, que variables como la edad de la esposa, el número de hijos con edades comprendidas entre 0 a 2 años y entre 3 a 5 años, junto con otra serie de factores relacionados con el ciclo vital familiar, son fundamentales para explicar las diferencias en el gasto de servicios y de consumo<sup>48</sup>. También se puede destacar el trabajo realizado en 1991 por Soberon-Ferrer y Dardis<sup>49</sup>, los cuales encontraron diferentes efectos de las variables del ciclo vital en función de la categoría de los servicios analizadas.

En el caso español<sup>50</sup> y aplicando también la teoría del Ciclo Vital, Mañas<sup>51</sup> llega a la siguiente conclusión, que las familias en las que hay hijos pequeños tienden a contratar más servicios domésticos y de cuidado de los menores, reduciéndose por ejemplo la demanda de viajes, hoteles, las comidas fuera del hogar. Cuando los hijos han superado una cierta edad, las familias presentan una mayor tendencia al consumo de servicios relacionados con el esparcimiento, la enseñanza, el transporte público, las comidas y bebidas fuera del hogar y el cuidado personal. Ya finalmente en la etapa correspondiente a la jubilación, se incrementan los gastos en servicios médicos y los relacionados con el ocio, al contar con una mayor

---

riormente, estos autores introdujeron la clasificación de los mayores casados y solteros mayores de 65 años. Mientras que, GILLY, M. y ENIS, B., (1982). "Recycling the family life cycle: A proposal for redefinition" [356], vol. 9, p. 271-276. Delimitan las etapas del ciclo vital en función de la composición del hogar, extendieron este enfoque para incluir a todos los hogares y no sólo a las familias, sino también a los individuos que permanecen solteros, las parejas que no tienen hijos, o los padres solteros. En su estudio hacen la siguiente clasificación: un adulto, dos adultos, dos adultos con hijos, un adulto con hijos, en diferentes edades: menos de 35, entre 35-64 y más de 64.

<sup>48</sup>En las familias sin hijos, resulta más probable que predominen los gastos de alquiler de vivienda, hoteles, viajes, comidas en restaurantes y actividades de ocio. Sin embargo, las familias con hijos tenderán a aumentar los gastos en guarderías, servicios domésticos, los gastos derivados de la educación de los hijos.

<sup>49</sup>SOBERON-FERRER, H. y DARDIS, R. (1991). "Determinants of Household Expenditures for Services" [584], vol. 22, pp. 385-397.

<sup>50</sup>Otro trabajo destacable es el de CAMACHO BALLESTA, J. A. y HERNÁNDEZ PEINADO, M. (04/06) "Consumo de servicios y ciclo vital: un análisis de los hogares españoles con datos de corte transversal" [186]. Estos autores utilizan en su marco teórico parte de los fundamentos esgrimidos en la hipótesis del Ciclo Vital y la ley de Engel, conforme aumentan los ingresos de un hogar, el porcentaje de los mismos que tendrá que utilizar para tener cubiertas sus necesidades más básicas son menores y se destina una mayor proporción a gastos en servicios.

Al mismo tiempo, consideran que conforme se va desarrollando el ciclo vital familiar, éste va atravesando una serie de etapas en las que se modifican la renta de la familia y la composición del hogar, por lo que aparecen distintas necesidades. Resulta lógico pensar que los diferentes tipos de familia originan comportamientos de consumo diferenciados.

<sup>51</sup>MAÑAS, E., (1997). "Consumo familiar de servicios en las sociedades modernas: análisis empírico del caso español" [466].

disponibilidad de tiempo libre.

La Teoría de la Renta Permanente desarrollada por Friedman<sup>52</sup> plantea que la proporción entre consumo y rentas permanentes es constante para todos los niveles de la renta permanente, pero depende a su vez de otras variables, tales como el tipos de interés, la proporción entre riqueza y renta, etc. Por otra parte, esta teoría considera que los individuos toman sus decisiones de gasto, teniendo en cuenta no sólo su renta actual sino los flujos esperados en su renta futura. De hecho, la renta permanente<sup>53</sup> sería la tasa constante de consumo que un individuo podría mantener a lo largo de su vida, dado el nivel actual de su riqueza con la renta que puede percibir en el futuro. Para Friedman el consumo corriente no depende de la renta corriente, sino de la renta permanente o de los ingresos esperados a lo largo de la vida. Al medir la renta y el consumo ambos tienen un elemento permanente (anticipado) y un elemento transitorio (no esperado), Friedman mostró que las personas tienden a consumir una proporción constante de su renta permanente y a suavizar su consumo a lo largo del tiempo, ahorrando cuando sus ingresos son mayores de lo esperado (transitorios) y desahorrando cuando son menores, adquiriendo los individuos en estos períodos de bajos ingresos préstamos, puesto que

<sup>52</sup>FRIEDMAN, M., (1957). "Theory of the Consumption Function" [333].

La teoría de la Renta Permanente. Parte de un sistema de tres ecuaciones para la unidad individual de consumo:

1.  $CP = K(i, w, u) YP$ . El modelo de Friedman expresa una relación de proporcionalidad (K) entre el consumo planeado o permanente (CP) y la renta permanente (YP). Donde  $i$  es la tasa de interés o conjunto de tasas a las que la familia puede prestar o pedir prestado,  $w$  es la proporción entre la riqueza no humana y el ingreso permanente, que es la importancia relativa de los ingresos que provienen del alquiler de propiedades y otros ingresos que no son de propiedades,  $u$  representa los factores asociados a la función de utilidad, como la edad, la composición de la familia y todo factor que afecte a la unidad consumidora.

2.  $y = YP + Y_t$

3.  $c = CP + C_t$ .

<sup>53</sup>SAMUELSON, P. A y NORDHAUS, W.D., (1996). "Economía" [564], decimoquinta edición. McGraw-Hill /Interamericana de España, S.A, Aravaca (Madrid). pp. 440-441.

La renta permanente es el nivel de renta que percibiría una economía doméstica cuando se eliminan las influencias temporales o transitorias, como la climatología, un breve ciclo económico o unos beneficios o pérdidas extraordinarios.

Este enfoque implica que los consumidores no responden de la misma manera a todas las perturbaciones de la renta. Si una variación de la renta parece permanente (por ejemplo, un ascenso a un puesto de trabajo seguro y mejor remunerado), los consumidores tienden a consumir una gran parte del aumento de la renta permanente. En cambio, si la variación es claramente transitoria, por ejemplo, si se debe simplemente a una prima por productividad, percibida una sola vez, es posible que se ahorre una parte significativa de dicha variación.

preven recibir unos mayores ingresos en el futuro.

Bailey (1972)<sup>54</sup>, preconiza lo que se viene denominando el enfoque consolidado o “ultrarracional”. En este enfoque<sup>55</sup>, se supone que los agentes privados incorporan la restricción intertemporal del sector público en su propia restricción y que evalúan las consecuencias de la actuación del sector público (variaciones fiscales, impuestos, incrementos de déficits públicos, etc.) sobre su propio nivel de bienestar. También implica que las familias consolidan su actuación con la del sector empresarial, de manera que se supone que estas rasgan el velo societario.

Para Marchante<sup>56</sup>, tanto la Teoría del Ciclo Vital como la Teoría de la Renta Permanente ponen de manifiesto la importancia que tiene el crédito para mantener un nivel de consumo estable a lo largo del tiempo. Sin embargo, ambas teorías se diferencian, en que la Teoría del Ciclo Vital pone el énfasis en la distribución del consumo entre los períodos de trabajo y los de jubilación, mientras que la Teoría de Renta Permanente hace referencia a la uniformización del gasto entre las épocas buenas y malas.

### **1.3. Los fallos del mercado en el sector crediticio**

En el sector crediticio se presentan algunos fallos de mercado que pueden generar ineficiencias y conducir a éste a un resultado inferior al óptimo. Los fallos más importantes, y que en esta tesis se estudian, son la información asimétrica y las externalidades.

#### **1.3.1. La información asimétrica**

Uno de los principales fallos del mercado es la información asimétrica, la cual supone que una de las partes en una transacción económica posee más información que otra u otras, sobre algún aspecto relevante para la adecuada formación de los precios y la toma de decisiones, este fallo

---

<sup>54</sup>BAILEY, M. J. (1972). “The optimal full employment surplus” [60], *Journal of Political Economy*, nº 80, pp. 649-661.

<sup>55</sup>ARGIMÓN MAZA, I. (1996). “El comportamiento del ahorro y su composición : evidencia empírica para algunos países de la Unión Europea” [26], Banco de España, Servicio de Estudios Estudios Económicos, nº 55.

<sup>56</sup>MARCHANTE, A.J., (1997). “El ahorro nacional: componentes institucionales” [468], *Lecciones de economía española*, ed. Civitas, Madrid.

conduce a los mercados financieros hacia la ineficiencia<sup>57</sup>. Tres problemas han sido asociados con la información asimétrica: la selección adversa, el riesgo moral y el comportamiento de rebaño.

La información asimétrica se puede dar en tres sentidos: por parte del prestamista con respecto al prestatario, por parte del prestatario con respecto al prestamista, y entre diferentes prestamistas. En el primer caso, la entidad financiera no conoce la capacidad de solvencia del prestatario pudiendo incurrir éste en un problema de riesgo moral, una vez obtenido el crédito el prestamista no siempre puede vigilar el comportamiento de su cliente y obligarle a actuar con cautela. En el segundo caso el prestamista puede tener más información que el consumidor sobre las condiciones del contrato de crédito y las implicaciones del mismo. Eyre<sup>58</sup> (2004) analiza en su trabajo que la complejidad de los productos financieros dificulta que los consumidores realicen una correcta evaluación de los productos y servicios de los que disponen, además los consumidores tienen unas ciertas desventajas con respecto a las entidades financieras, en lo que se refiere al grado de información y de experiencia que poseen sobre estos temas<sup>59</sup>. Esto deriva que en algunos casos los prestamistas realicen prácticas desleales, no existiendo una información transparente, completa y que la elección del consumidor esté viciada. Esta falta de información genera una desconfianza hacia los productos financieros por parte de los consumidores, siendo estos productos empleados con menor frecuencia de la óptima, provocando un problema de expulsión de los consumidores menos arriesgados y más solventes, por aquellos que están más dispuestos a asumir mayores riesgos. En parte, se puede solucionar este pro-

---

<sup>57</sup>Distintas investigaciones han destacado que la información asimétrica es un fenómeno que caracteriza a muchos mercados, como reflejan los siguientes trabajos: AZARIADIS, C., (1975). "Implicit contracts and underemployment equilibrium" [58], pp. 83-102, y BAILY, M., (1974). "Wages and employment under uncertain demand" [61], pp. 37-50. Ambos estudios analizan el problema de la información asimétrica sobre el mercado del trabajo.

GROSSMAN, S.J. y STIGLITZ, J.E., (1980). "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets" [366], pp. 393-408. En su obra exponen los elevados costes de recolección de información.

DYE, R., (1986). "Proprietary and nonproprietary disclosures" [284], pp. 331-366. La problemática de la difusión voluntaria de información.

Algunos economistas piensan que el problema de la información asimétrica es más generalizado en los mercados financieros, por la gran cantidad de información que se maneja.

<sup>58</sup>EYRE, J., (2004). "Enfoque regulatorio en un mundo de riesgo no-cero" [314].

<sup>59</sup>Los inversores profesionales y los consumidores que pueden acceder a los servicios de asesores profesionales tendrán menor riesgo respecto a la asimetría de la información que un cliente normal.

blema a través de una normativa eficiente en temas relacionados con la publicidad, el tipo de información que tiene que contener el contrato, o la fórmula de cálculo de los indicadores, elementos que son fundamentales para facilitar la comparación entre diferentes ofertas.

En el tercer caso, el prestamista posee mayor información de sus clientes que las otras entidades financieras competidoras<sup>60</sup>, esta información no es compartida o por lo menos no los aspectos más importantes, originando que el prestatario reciba por parte de su entidad un interés superior a su grado de solvencia. Dado que las otras entidades no conocen la situación de solvencia de este prestatario, el tipo de interés que le ofrecerían será superior al que le ofrece su entidad. Al final a este cliente su entidad habitual no le va a aplicar el tipo de interés más reducido que corresponde a su mayor grado de solvencia, sino que éste obtendrá un tipo de interés situado entre el tipo medio del mercado y el que le correspondería por su grado real de solvencia. Al cobrarle la entidad financiera un tipo de interés inferior al que le cobrarían sus competidores, se asegura que no va a perder este cliente.

### 1.3.2. La selección adversa

Otros problemas derivados de la información asimétrica son la selección adversa (por parte del productor o del consumidor) y el riesgo moral. El fenómeno de selección adversa hace referencia a la evolución de los mercados financieros con un problema de información asimétrica severa, obteniendo los prestamistas un conocimiento incompleto o limitado sobre la solvencia o calidad crediticia de los prestatarios, de esta manera, los prestamistas no tienen la capacidad suficiente de evaluar al 100 % la calidad crediticia de cada uno de sus prestatarios, desconociendo el riesgo de los proyectos que financian. Este problema a la hora de discriminar entre buenos o malos productos fue analizado por Akerlof<sup>61</sup> en *The Market for "lemons"*, donde se pone como ejemplo el mercado de los vehículos de segunda mano. Cuando alguien compra un vehículo nuevo normalmente no saben ni el comprador ni el vendedor, si el vehículo va a tener partes

---

<sup>60</sup>NILSEN, T., (2000). "Consumer lock-in with asymmetric information" [497], *International Journal of Industrial Organization* 18, p.641-666. Una compañía aseguradora, con el tiempo, podría jugar con ventaja respecto a sus rivales al obtener acceso a información sobre sus clientes no disponible para los demás. Esto haría posible que los aseguradores mantuviesen sus antiguos clientes y aun así obtener beneficios, es decir, los consumidores quedarían bloqueados desde un punto de vista de la información.

<sup>61</sup>AKERLOF, G. A., (1970). "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism" [7].

superiores a la media de la marca o por el contrario tendrá partes defectuosas que necesitarán periódicas reparaciones. En cambio en el mercado de segunda mano, el vendedor sabe si el producto que vende es bueno o no, de manera que éste puede tener un comportamiento deshonesto al saber perfectamente que su vehículo es de mala calidad, al haber realizado con él numerosas visitas al taller mecánico y no compartiendo esta información con el comprador, originándose de esta manera una información asimétrica, porque el vendedor posee más información de la calidad del producto que el comprador. Todo esto afecta al valor del producto en venta y aún precio dado los vendedores tendrán mayores intenciones de vender los coches malos y guardarse los automóviles de mayor calidad para ellos.

Los compradores de vehículos de segunda mano, saben que incurren en un mayor riesgo, por lo que estarán dispuestos a pagar mucho menos dinero por un vehículo usado. Por lo que el mercado tiende a sesgarse más hacia una calidad inferior y a castigar el precio del producto de segunda mano. De esta manera, cuando se da una economía de información asimétrica, los agentes con más información desplazan a los menos informados del mercado, y el producto de peor calidad desplaza al producto bueno. Akerlof<sup>62</sup> extendió la Ley de Gresham<sup>63</sup> al supuesto en que los agentes no pueden distinguir entre el bien de baja calidad, con el de alta calidad, por la presencia de la información asimétrica. Algunos autores plantean como posibles soluciones a este problema, la existencia de mercados perfectamente diferenciados para cada calidad del mismo producto, o la utilización de mecanismos que garantizaran al consumidor que el producto es de la calidad esperada<sup>64</sup>, con esto se reduciría la incertidumbre de los compradores ante los productos de segunda mano. Sin embargo, en competencia perfecta el fenómeno de información asimétrica puede originar un efecto del tipo ley de Gresham, al que la teoría

---

<sup>62</sup>PERROTINI, I., (2002) "La economía de la información asimétrica: microfundamentos de competencia imperfecta" [524], pp. 59-66.

<sup>63</sup>Sir Thomas Gresham, comerciante y financiero inglés del siglo XVI, que describió la ley Gresham y que le dio nombre. Según el principio de esta ley, cuando una unidad monetaria depreciada está en circulación simultáneamente con otras monedas cuyo valor no se ha depreciado en relación con el de un metal precioso, las monedas depreciadas y por tanto menos valiosas, serán las que circulen, la "buena" se ahorra y a largo plazo, desaparece de las transacciones.

<sup>64</sup>SPENCE, A.M., (1973). "Job Market Signaling" [589], Quarterly Journal of Economics, nº 87, pp. 355-374.; SPENCE, A .M., (1974). "Market Signaling" [590], Harvard University Press, Cambridge, MA. La efectividad de señalar la calidad de un producto o servicio depende de que su costo sea heterogéneo para cada uno de los que envían estas señales, se conseguiría un resultado "socialmente eficiente".

económica denomina selección adversa.

La teoría de Akerlof aplicada al mercado financiero se podría sintetizar de la siguiente manera, si una entidad financiera oferta créditos a un tipo de interés que está adaptado a la tasa de riesgo medio sus clientes, este tipo de interés provocará que los clientes prudentes soliciten menos créditos, porque éste tipo de interés será mucho más alto del que desearían pagar, por el contrario los clientes con proyectos más arriesgados solicitarán a ese tipo mayores cantidades de financiación, dado que estos estarían dispuestos a asumir para sus proyectos tipos de interés todavía mayores, expulsando los malos clientes a los buenos del mercado e incrementándose la morosidad y el riesgo medio de la cartera de clientes. Este pone de manifiesto la dificultad que tienen los prestamistas de distinguir entre los malos y buenos prestatarios.

Una nueva teoría sobre selección adversa es la desarrollada por Ausubel (1991)<sup>65</sup> que se aplica más específicamente al mercado las tarjetas de crédito, donde se demuestra una cierta rigidez a la baja de los tipos de estos productos financieros, incluso aunque exista un elevado grado de competencia<sup>66</sup>. Esto sucede porque los clientes buenos suelen ser fieles a su entidad bancaria, y no se molestan en buscar el tipo de interés más barato (la mejor oferta), sin embargo los malos clientes, si buscan que entidad le ofrece los menores intereses, y son estas entidades con menores tipo de interés, las que sufren más severamente el problema de la selección adversa y como consecuencia de ello, poseen las mayores tasas de morosidad, reduciéndose la solvencia media de sus clientes.

Para mitigar el problema de la asimetría de la información, puede dejarse actuar determinados mecanismos de autoselección, a través de los cuales lo propios individuos, según su grado de solvencia se autclasifi-

---

<sup>65</sup>AUSUBEL, L.M., (1991). "The Failure of Competition in the Credit Card Market" [57], American Economic Review, vol. 81, nº 1, pp. 50-81.

<sup>66</sup>CROOK, J., (2002). "Adverse Selection and Search in the Bank Credit Card Market" [245], Working Paper, Credit Research Center, Universidad de Edimburgo, nº 01/2.

can<sup>67</sup>. Según Staten (1989)<sup>68</sup>, los mecanismos de autoselección se producen, cuando los clientes deciden recurrir a un canal de distribución del crédito en lugar de otro, por ejemplo en el momento en el que un solicitante decide financiar su compra a través del vendedor del bien o servicio en su establecimiento, sabiendo que el tipo de interés de su compra será mayor que el que ofrece su oficina bancaria habitual, es porque sabe que en su oficina su solicitud de crédito tiene una mayor probabilidad de ser rechazada. Otro ejemplo de autoselección sería cuando un solicitante decide acudir a una empresa de crédito “rápido”, siendo característico de este tipo de empresas el tener un tipos de interés muy elevados, pero con unos estudios de riesgos menos complejos y con unos requisitos para su concesión más bajos, como el disponer únicamente de unos ingresos periódicos, es porque intuye este prestatario que de otra manera no recibiría esa fuente de financiación.

Las entidades financieras pueden enfrentarse al problema de la selección adversa de dos formas alternativas: la primera es, analizar de forma minuciosa la información de que disponen de cada solicitante. La segunda consiste en recurrir a mecanismos de autoselección de modo que el propio cliente se autoclasifica dentro del grupo de riesgo al que pertenece. La mayoría combinan ambas estrategias.

### 1.3.3. El riesgo moral

El riesgo moral. Al cual se refirió Keynes como uno de los factores que inciden en lo que denominó “riesgo - inversión”<sup>69</sup>, aparece cuando una de las partes en una transacción tiene la habilidad y el incentivo para

---

<sup>67</sup>ROTHSCHILD, M. y STIGLITZ, J., (1976) “Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information” [560], pp. 629-649. Desarrollaron un modelo de juegos no cooperativos, donde se plantea un equilibrio de filtración, introduciendo este modelo la teoría de screening, un tradeoff en cuya virtud las empresas aseguradoras clasifican a sus clientes según el riesgo asociado a sus proyectos y ofrecen un menú compuesto por pólizas de menor calidad que se intercambian por deducibles más elevados y pólizas de mayor calidad que se intercambian por una prima mayor sin deducible. Los clientes de alto riesgo tenderán a elegir el la póliza A y los de bajo riesgo tomaran la póliza L, aunque los clientes siguen una estrategia no cooperativa realizan involuntariamente la expectativa de la empresa aseguradora, al demandar un tipo de póliza u otra, ellos mismos se auto clasifican.

<sup>68</sup>STATEN, M. E., UMBECK, J. y GILLEY, O., (1989). “Information Costs and the Organization of Credit Markets: A Theory of Indirect Lending” [591], Working Paper n° 56, Credit Research Centre, Purdue University.

<sup>69</sup>KEYNES, J. M., (1978). “Teoría general del empleo, el interés y el dinero, México: FCE(original 1936)” [437], pp. 143-155.



cambiar los costos sobre la otra parte. Normalmente<sup>70</sup>, la parte informada es la empresa o prestatario, y la no informada es la entidad financiera. Dado que el prestamista no puede observar las acciones del prestatario, no le es posible formular previamente condiciones al respecto a la hora de firmar el contrato. Cuando la información es asimétrica en los mercados financieros, después del establecimiento de una relación contractual un prestamista puede no ser capaz de saber si un prestatario invertirá en un proyecto de alto riesgo o por el contrario en uno seguro, y si además el prestatario no está sujeto a ciertas obligaciones o garantías, el resultado será una inversión elevada en proyectos arriesgados.

Aludiendo al problema de la información asimétrica y del riesgo moral, Stiglitz y Weiss (1981)<sup>71</sup> describen en su trabajo que el tipo de interés óptimo es menor al tipo de interés medio, a este tipo los prestamistas estarán menos dispuestos a prestar mayores cantidades de financiación, lo que deriva en que, la cantidad de crédito que están dispuestas a conceder es inferior a la demandada, por lo tanto la tasa de interés activa no varía para igualar la demanda y oferta de crédito. El precio puede mantenerse fijo a un nivel tal que la demanda de crédito se sitúa casi siempre sobre la oferta<sup>72</sup>. Cuando las instituciones financieras conceden un préstamo para financiar un proyecto, éstas comparten el riesgo implícito de la inversión con el cliente, porque si el proyecto fracasa significará que el préstamo no pueda ser cancelado al menos en su totalidad, constituyéndose una pérdida para el prestamista. El inversionista que demanda crédito sabe perfectamente el nivel de riesgo de su proyecto, pero esta variable no está al alcance del oferente, conformando así un esquema de asimetría de la información. Aunque mayores tasas de interés activas originan mayores ingresos para un banco, al mismo tiempo, altas tasas de interés generan proyectos con un alto riesgo en la cartera de préstamos, incrementándose a su vez las pérdidas de la institución financiera.

El modelo de Stiglitz y Weiss (1981)<sup>73</sup> plantea la existencia de una alta correlación entre la calidad de la cartera y el nivel de la tasa de interés. Debido a que los prestatarios con proyectos con una menor probabilidad de éxito, pero con una mayor rentabilidad esperada en caso de éxito, estarán

---

<sup>70</sup>GERALD DESTINOLES, A., (2002). "Los Mercados con Información Asimétrica", tema tratado por los Premio Nobel de Economía 2001" [354], pp. 173-176.

<sup>71</sup>STIGLITZ, J y WEISS, A., (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information" [592].

<sup>72</sup>La oferta de crédito es inferior a la demanda porque se considera un ambiente de asimetría de información, riesgo moral y selección adversa.

<sup>73</sup>STIGLITZ, J y WEISS, A., (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information" [592].

dispuestos a pagar un tipo de interés más alto. Si una entidad financiera, incrementase sus tipos de interés ante un exceso de demanda, incentivaría a sus clientes a que invirtieran en proyectos con una tasa de riesgo mayor, pero que a su vez podrían originar mayores beneficios, para poder de esta manera suplir los costes de capital a consecuencia de los altos intereses, originándose un riesgo moral, porque el aumento de intereses se puede traducir en la expulsión del mercado de aquellos deudores con una actitud más conservadora, con menos posibilidades de fracaso en sus inversiones y por tanto de fallo en sus obligaciones, favoreciéndose al mismo tiempo la selección adversa. Además, en todos los préstamos ya concedidos crecería sus posibilidades de impago como consecuencia de una tasa de interés mayor, incrementándose las pérdidas por créditos incobrables y deteriorándose la cartera de los bancos. Por esa razón, la mayoría de los prestamistas temen aumentar las tasas de interés por encima de cierto umbral, para evitar el deterioro de la capacidad de reembolso de sus prestatarios.

Anteriormente a Stiglitz y Weiss, fue Hodgman (1960)<sup>74</sup> en analizar que la fuente de racionamiento de crédito se fundamenta en el riesgo de incumplimiento, pero a su vez Hodgman reconoció en su estudio que este riesgo de incumplimiento no es una condición suficiente para que el racionamiento del crédito ocurra. Otras teorías sobre el racionamiento del crédito son las desarrolladas por: Jaffe y Rusell (1976)<sup>75</sup> que tuvieron en cuenta el riesgo moral en su modelo en un contexto que incorpora el préstamo al consumidor con prestamistas competitivos; Freimer y Gordon<sup>76</sup> plantearon un modelo con prestamistas racionales en el caso especial donde la devolución del préstamo es situada igual al mejor resultado posible del proyecto de inversión<sup>77</sup>.

#### 1.3.4. El comportamiento de rebaño

Otro obstáculo que puede suceder a la hora de tomar una decisión correcta, es el fenómeno del comportamiento de rebaño, descrito por Key-

---

<sup>74</sup>HODGMAN, D., (1960). "Credit risk and credit rationing" [387], *Quarterly Journal of Economics*, nº 74, pp. 258–278.

<sup>75</sup>JAFFE, D. y RUSSELL, T., (1976). "Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing", *Quarterly Journal of Economics* [421], vol. 90, nº 4. pp. 651–666.

<sup>76</sup>FREIMER, M y GORDON, M., (1965). "Why Bankers Ration Credit", *The Quarterly Journal of Economics* [331], vol. 79, nº 3, pp. 397-416.

<sup>77</sup>SÁNCHEZ DAZA, A. (2001). "Información asimétrica y mercados financieros emergentes: El análisis de Mishkin" [568]. *Análisis Económico*, segundo semestre, vol. XVII, nº 034, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, pp. 35-66.

nes cuando analizó la “psicología de masa”<sup>78</sup>, éste se produce cuando un conjunto de individuos invierten de una manera inconsciente, guiados solamente por frágiles evaluaciones y a veces sin fundamento, o por malos administradores de dinero, de los cuales los inversionistas carecen de una adecuada información sobre si son buenos o malos asesores, o de si cuentan con la formación necesaria para desempeñar ese tipo de trabajo. En este sentido, un ejemplo de comportamiento de rebaño podría ser el caso que hubo en España de la estafa filatélica, muchas personas invirtieron su dinero en sellos, porque familiares o vecinos se lo recomendaron sin saber muy bien en que estaban invirtiendo. Otra situación parecida fue un bulo surgido también en España “que comprar las acciones de Terra iba a ser un pelotazo”<sup>79</sup>, llegándose a pagar por ellas 157 euros, para que al poco tiempo el precio de las acciones cayeran en picado.

Este comportamiento irracional, también sucede cuando los prestamistas intentan seguir la iniciativa de quien consideran que está mejor informado o que mejor invierte el dinero, no basando su decisión en razonamientos según criterios racionales<sup>80</sup>. En cierto sentido algo parecido pasó con la crisis Subprime, cuando muchos bancos del mundo compraron la bonos de deuda de hipotecas Subprime de Estado Unidos pensando que era una buena inversión, por la enorme popularidad que alcanzaron y a su vez guiados por las recomendaciones de prestigiosas asesorías o consultorías internacionales, unos años más tarde descubrieron el gran error que había cometido. En este caso, parece indicar que el origen de la crisis Subprime se encontraba en una incorrecta valoración de los riesgos, intencionada o no, que fue amplificado por la automatización del mercado de valores y la desinformación de los inversores particulares.

La globalización de los mercados financieros reduce el incentivo de los inversionista a buscar información de primera mano y los anima a seguir estrategias de inversión comunes. También es usual que se intensifique el comportamiento de rebaño entre los distintos inversionistas, cuando las expectativas se forman en un contexto en que la información es asimé-

---

<sup>78</sup>KEYNES, J. M., (1978). “Teoría general del empleo el interés y el dinero” [437], México: FCE (original 1936), pp. 143-155.

<sup>79</sup>Se llegaron a pagar 157 euros por las acciones de Terra el 14 de febrero de 2000, esperando los inversionistas que el valor de estas acciones alcanzaran los 200 euros, por unos títulos que la propia compañía había vendido unos meses antes (en la OPV) a poco más de 11 euros. Cuando Terra abandonó la Bolsa, tras la OPA de exclusión lanzada por Telefónica, sus títulos apenas valían 5 euros.

<sup>80</sup>RODRÍGUEZ CASTELLANOS, A; SAN MARTÍN ALBIZURI, N y URIONABARRENÉ-TXEA ZABALANDIKOETXEA, S., (2008). “Crisis financiera y globalización: un análisis de sus factores determinantes” [554]. Problemas del desarrollo, Revista Latinoamericana de economía, vol. 39, n° 153, pp. 159-183.

trica e imperfecta (Calvo y Mendoza, 2000)<sup>81</sup>. Asimismo, la globalización provoca efectos de contagio entre unos países y otros, como la actual crisis de la zona euro o la crisis asiática de 1997. De hecho, cuando ocurre algo en un país, los inversores piensan que puede ocurrir lo mismo en otros países de características similares, generando comportamientos de manada que son muy peligrosos. Además, los gestores de inversión son conocedores de que si van contra el rebaño y pierden, hay una alta probabilidad de que pierdan su puesto de trabajo, mientras que si van con la manada y pierden, es más probable que conserven su empleo.

Otra situación de comportamiento de rebaño<sup>82</sup> es cuando la liquidación de un agente hace que otros adopten la misma medida, un ejemplo de esto sería: cuando algunos traficantes de dinero realizan liquidaciones simultáneas de dinero de gran importancia, las cuales debilitan las reservas del banco central y originan una devaluación monetaria, premiando así la decisión del primer agente que vendió la moneda.

### 1.3.5. El otro grupo de fallos de mercado

Las entidades financieras se ven afectadas por una gran variedad de fallos de mercado que se producen en el sector financiero, un ejemplo típico de fallo de mercado, es el hecho de que algunos agentes tengan poder de mercado y no actúen como precio aceptantes. Las entidades financieras se pueden beneficiar de este poder de mercado de muchas maneras, entre las que se incluye la existencia de los costes de cambio, que son los costes contraídos al cambiar de proveedor o de mercado. A modo ilustrativo, cuando un consumidor cambia de caja o de banco tiene que hacer frente a unos costes de transacción<sup>83</sup>, como el obtener nuevas tarjetas de crédito y débito, informar a los suministradores de un servicio que traspasen las domiciliaciones a la nueva cuenta corriente o que pasen las facturas a la nueva tarjeta; transferir el o los depósito/s de valores o bonos al nuevo banco, al mismo tiempo, deben avisar a su nueva sucursal de que se paguen desde esa nueva cuenta los servicios cuyas facturas se pagaban en la anterior entidad, etc. Igualmente, con el cambio de entidad,

<sup>81</sup>CALVO, G. A y MENDOZA, E., (2000). "Rational contagion and the globalization of securities markets" [185], *Journal of International Economics*, vol. 51, nº 1, pp. 79–113.

<sup>82</sup>SÁNCHEZ DAZA, A. (2001). "Información asimétrica y mercados financieros emergentes: El análisis de Mishkin" [568]. *Análisis Económico*, segundo semestre, vol. XVII, nº 034, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, pp. 35-66.

<sup>83</sup>BIGGAR, D. y HEIMLER, A., (2005). "An increasing role for competition in the regulation of banks" [149]. *Antitrust Enforcement in Regulated sectors – Subgroup 1*, ICN (International Competition Network), Bonn.

también se desarrollan otro tipo de costes en los préstamos bancarios, dado que el nuevo banco no conoce la situación real sobre la solvencia de este nuevo cliente y si además, se da el caso de que los bancos no tienen acceso a la información existente sobre los clientes en otras entidades financieras, un cliente con buen historial crediticio probablemente tenga que afrontar una tasa de interés más elevada cuando cambie de banco o de entidad financiera.

Otro grupo importante de fallos de mercado son los derivados de la información asimétrica, ya mencionada en este capítulo y las externalidades<sup>84</sup>, éstas últimas se producen cuando una persona o empresa realiza una actividad que afecta al bienestar de otros agentes que no participan en la misma, sin pagar ni recibir compensación por ello. En el sector financiero esta situación se produce en el momento en que algunas entidades financieras actúan imprudentemente y no tienen en cuenta el papel crucial que juegan en la economía a la hora de tomar decisiones, ocasionando externalidades negativas<sup>85</sup> para el resto de la sociedad. Esto sucede, cuando la actuación de una entidad en beneficio propio incide negativamente en la toma de decisiones de otras entidades, conduciendo al conjunto del mercado a una situación de desequilibrio o subóptima desde la perspectiva colectiva. De igual manera, al incurrir algunas entidades financieras en un riesgo muy elevado, puede derivar en la quiebra de la propia institución y además en una quiebra de varios bancos por contagio, esta situación de quiebras bancarias pueden acabar con los ahorros domésticos (los clientes pierden parte de su dinero depositado en la entidad en quiebra) y al mismo tiempo restringir el acceso de una compañía a su crédito, con graves consecuencias para la misma.

Otra clase de externalidad son las llamadas externalidades de red<sup>86</sup>, que se manifiestan, cuando el crecimiento en la cantidad de actores de un grupo determinado se traduce en aumentos en el valor del servicio para el otro conjunto de consumidores<sup>87</sup>. En esta medida, se habla de ex-

---

<sup>84</sup>TROYA-MARTÍNEZ, M., (2006). "La política de competencia en el sector financiero de América latina" [600], Working Paper Series, nº 2006-1-S, OCDE y IDB.

<sup>85</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero" [369], Estabilidad Financiera, Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>86</sup>HUNT, R. (2003). "An Introduction to the economics of payment card networks" [394], Working Papers Series, Federal Reserve Bank of Philadelphia. Las externalidades se pueden clasificar, como externalidades de adopción, en ese caso, el solo hecho de que un agente se vincule a la red proporciona un beneficio para el otro actor. Las externalidades de uso hacen referencia a la frecuencia con la que los agentes pertenecientes a la red efectivamente demanden los servicios ofertados por la plataforma.

<sup>87</sup>ARBELÁEZ, M. A. y NIETO, A., (2006). "Mercado de tarjetas en Colombia y el debate sobre la tarifa de intercambio" [25], Informe Final para comentarios, FEDESARROLLO.

ternalidades cruzadas, ya que ambos grupos de actores (en este caso, consumidores y comerciantes) reciben un beneficio ante un aumento en el número de afiliados del grupo opuesto. Considerando que los servicios financieros dependen en gran parte de redes, la entrada queda aún más restringida debido a las externalidades de red<sup>88</sup> y la decisión del consumidor a la hora de elegir una red se ve fuertemente afectada por el tamaño de ésta<sup>89</sup>. Por ejemplo, en el mercado de las tarjetas<sup>90</sup> de crédito, la elección del usuario de la tarjeta puede depender de las ventajas del primer entrante<sup>91</sup>, y la empresa que termina siendo dominante no tiene porque ser la que ofrece una mejor calidad. De igual manera, cuanto mayor es el número de usuarios de una plataforma<sup>92</sup> ya sea MasterCard, VISA, American Express, aumenta el valor que los comerciantes perciben al afiliarse a dicha red de tarjetas. Por el contrario, si ningún comprador es usuario de una determinada tarjeta, ningún comerciante va a tener interés en vincularse a la red de esa tarjeta específica y viceversa.

---

<sup>88</sup>BRYNJOLFSSON, E. y KEMERER, C. F., (1996). "Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market" [178]. *Management Science*. 42(12): 1627-1647. En un mercado con externalidades de red el precio que los potenciales usuarios de la red están dispuestos a pagar está determinado por el tamaño de la red. Por lo tanto, los precios reflejan no solamente el costo de la transacción, sino también son una consecuencia de las externalidades y los efectos de red presentes en el mercado.

<sup>89</sup>KATZ, M. L. y SHAPIRO, C., (1992). "Product Introduction with Network Externalities" [434]. *The Journal of Industrial Economics*, 40 (1), 55-83. El volumen del mercado está determinado por las externalidades presentes en el mismo y su crecimiento está endógenamente delimitado por el número de usuarios de la plataforma.

<sup>90</sup>El mercado de tarjetas de pago se ve principalmente afectado por el poder de mercado y las externalidades, principalmente las externalidades de red dado que el sistema entero depende de la red de las tarjetas de pago, pero también se crean otras externalidades en la economía como el fomento del consumo.

<sup>91</sup>CLAESSENS, S., DOBOS, G., KLINGEBIEL, D. y LAEVEN, L., (2003). "The Growing Importance of Networks in Finance and Its Effects on Competition" [225], *Financial and Economic Networks*. Anna Nagurney (eds.). En algunos países, las redes de VISA y MasterCard son capaces de mantener un 85 % de cuota de mercado a pesar de la fuerte competencia de los competidores.

<sup>92</sup>Debido a las externalidades de red, el acceso a las redes de los cajeros automáticos es otra posible fuente de prácticas anticompetitivas.

## 1.4. La información y gestión de riesgo del crédito en el seno de la Unión Europea

La existencia de los sistemas de información de crédito<sup>93</sup> encuentra su fundamento en la necesidad de mitigar los problemas derivados de la asimetría de información del mercado financiero. Además, estos sistemas son una de las piezas más importantes en el proceso de supervisión bancaria, puesto que permiten realizar un seguimiento del riesgo de crédito en el sistema y posibilitan conocer de manera individualizada para cada banco tanto la concentración de su riesgo como la calidad de sus activos. En definitiva, estos sistemas contribuyen a que las entidades puedan evolucionar hacia un mejor control de sus riesgos bancarios, al poner en disposición de los agentes económicos mayor información, con la que podrán efectuar análisis más adecuados, este mayor conocimiento<sup>94</sup> promueve una mayor transparencia y competencia entre las entidades financieras. Asimismo, gracias al intercambio de datos se reducen los costes de recabar y analizar la información. Finalmente, los sistemas de información de crédito contribuyen a la estabilidad del sistema financiero en su conjunto (Barron y Staten (2003))<sup>95</sup>. Además de ser de gran utilidad a la hora de calcular la probabilidad de quiebra empresarial como demuestran Kallberg y Udell<sup>96</sup>.

Otro beneficio que reportan estos sistemas de información de crédito, es que facilitan a los prestatarios el control adecuado de sus pasivos, puesto que su situación financiera real se extiende a todas las entidades

---

<sup>93</sup>Con la ayuda de estos sistemas de bases de datos se completa la información proporcionada directamente por un solicitante de crédito que por si sola puede no ser un fiel reflejo de su riesgo de crédito o capacidad de devolución del préstamo. También pueden servir para bajar las tasas de interés, ya que los acreedores se prestan a tasas más atractivas cuanto mejor “conocen” al prestatario y tienen una mayor confianza en su capacidad para suscribir el préstamo. Sin embargo, en los países donde la legislación establece un techo en la tasa de usura, como en Francia, la flexibilidad del acreedor para adaptar los tipos de interés al perfil de riesgo del prestatario es más limitada.

<sup>94</sup>Cuanta mayor información dispongan las entidades financieras de los prestatarios, podrán ofrecer éstas unas tasas de interés más ajustadas al riesgo real en que se incurre, impulsando el análisis para obtener una correcta valoración del riesgo de crédito de cada cliente, además permiten recortar las rentas informacionales que la entidad extrae de los prestatarios.

<sup>95</sup>BARRON, J. M. y STATEN, M., (2003). “The Value of Comprehensive Credit Reports: Lessons from the US Experience” [114], in M. Miller (ed.), *Credit Reporting Systems and the International Economy*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

<sup>96</sup>KALLBERG, J. G. y UDELL, G. F., (2003) . “The value of private sector business credit information sharing: The US case” [431], *Journal of Banking & Finance*, nº 27, pp. 449–469.

de crédito, mostrando el rápido crecimiento de su endeudamiento bancario, el aumento brusco de la concentración de su riesgo, el incumplimiento de sus obligaciones de pagos con algunos bancos, entre otras informaciones relevantes, mostrándose la calidad crediticia de cada acreditado.

Es importante señalar que cuando la entidad dispone de una información razonable de sus clientes, podrá efectuar una adecuada política de discriminación de precios, cargando a cada prestatario un tipo de interés acorde a sus características. Para una correcta clasificación de cada cliente, es necesario utilizar modernos modelos de gestión de riesgo y bases de datos donde figure el historial crediticio de cada prestatario. Desde una perspectiva teórica la existencia de intercambio de información entre varios prestamistas, provoca que al compartir información valiosa de sus clientes con otros bancos, disminuye la posibilidad de beneficiarse de dicha información, reduciéndose la capacidad de extracción de las rentas informacionales, por lo tanto aumenta la rentabilidad neta del proyecto de inversión del prestatario, incrementándose sus incentivos a esforzarse a cumplir con sus obligaciones crediticias, disminuyendo de esta manera la morosidad media de las entidades, reduciéndose el riesgo moral y aumentando los préstamos<sup>97</sup>.

En opinión de Trucharte<sup>98</sup>, la existencia de un menor riesgo en el crédito se traduce en unos menores tipos de interés, aunque el impacto sobre el volumen de crédito es ambiguo y depende de la severidad de la selección adversa<sup>99</sup>. En esta misma línea Pagano y Jappelli en 1993<sup>100</sup> estudian la forma en que el intercambio de información por parte de las entidades financieras favorece la existencia de un menor riesgo crediticio, este menor riesgo se traduce en la fijación de menores tipos de interés, reduciéndose a su vez la selección adversa. Llegando a la conclusión, que la estructura de los mercados de crédito determina el impacto del intercambio de información sobre los préstamos. Otros autores como Galindo

---

<sup>97</sup>PADILLA, J.A. y PAGANO, M., (1997). "Endogenous Communication Among Lenders and Entrepreneurial Incentives" [511], *The Review of Financial Studies*, vol. 10, nº 1, pp. 205–236.

<sup>98</sup>TRUCHARTE, C., (2004). "Las Centrales de Riesgo: una herramienta para Basilea II" [601], *Estabilidad Financiera*, nº 7, pp. 61–73.

<sup>99</sup>Normalmente los países con un sistema financiero menos desarrollados sufren más los problemas derivados de las asimetría de información y del riesgo moral que los más desarrollados.

<sup>100</sup>PAGANO, M. y JAPPELLI, T., (1993). "Information Sharing in Credit Markets" [513], *The Journal of Finance*, vol. 48, nº 1, pp. 1693-1718. Ofrecen el primer tratamiento riguroso de mecanismos para compartir información, como por ejemplo las centrales de información crediticia o los registros crediticios.



y Miller<sup>101</sup> demuestran en su trabajo que la existencia de los sistemas de información de crédito supone un impacto positivo en la accesibilidad al crédito, porque las entidades tienen una mayor información para valorar las solicitudes de sus clientes, reduciéndose el grado de restricción crediticia. Con un punto de vista parecido Love y Mylenko<sup>102</sup> expresan que las PYMES tienden a sufrir menos restricciones y al mismo tiempo se financian más actividades con créditos bancarios, en los países donde los sistemas de información crediticia son avanzados.

En resumen de todo lo anterior expuesto, el análisis teórico y empírico demuestra que el hecho de que exista un intercambio de información entre entidades financieras sobre sus prestatarios ayuda a limitar los efectos del riesgo moral, la selección adversa, reduciendo en definitiva el riesgo de crédito y en consecuencia facilitando el acceso a éste e incrementando la estabilidad del sistema bancario.

#### **1.4.1. Los sistemas de gestión de riesgo públicos y privados**

Los tipos de sistemas de gestión de riesgo pueden ser agencias de crédito privadas también conocidas como sistemas privados de información crediticia (SPC) o pueden ser registros de crédito públicos (RCP), ambos tienen la función de recoger datos sobre los créditos, permitiendo esa información a los prestamistas la evaluación de la solvencia del prestatario y decidir si conceden o no el crédito. En relación a los registros de crédito público son creados por el regulador, donde los datos son obligatoriamente comunicados por los prestamistas, su utilización suele ser sin coste para las entidades participantes y son gestionadas por algún organismo público que en muchos casos es el Banco Central de cada país. Respecto a esto, Jappelli y Pagano<sup>103</sup> justifican la intervención del Estado a la hora de la creación de sistemas de información de créditos, porque

---

<sup>101</sup>GALINDO, A. y MILLER, M. J., (2001). "Can Credit Registries Reduce Credit Constraints? Empirical Evidence on the Role of Credit Registries in Firm Investment Decisions" [342], Annual Meeting, Inter-American Development Bank, pp. 1-26. En este estudio, utilizan información de empresas de 20 países distintos, llegando a la conclusión de que en los países donde los registros de crédito están más desarrollados, las empresas tienen menos limitaciones financieras y poseen más capacidad de realizar inversiones que en los países con registros crediticios menos desarrollados.

<sup>102</sup>LOVE, I. y MYLENKO, N., (2003). "Credit Reporting and Financing Constraints", World Bank Policy Research Working Paper [460], n° 3142.

<sup>103</sup>JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (2000). "Information Sharing in Credit Markets: A Survey" [423], Working Paper, University of Salerno, n° 36.

son necesarios como parte de la política antimonopolio en el mercado crediticio, ayudan a mejorar la estabilidad del sistema bancario y controlan mejor las prácticas deshonestas de ciertos directivos sin escrúpulos de una banca ineficiente, los cuales podrían incurrir en un alto nivel de riesgo, debido a la promesa pública de rescate del gobierno<sup>104</sup> y al seguro de depósito, incurriendo de esa manera en un riesgo moral. En ese caso, un registro público hace que el Banco Central o entidades supervisoras puedan analizar la información sobre las políticas de préstamo de los bancos y en caso necesario intervenir, cuando detecten una asunción excesiva de riesgo. Además, un registro público de crédito ayuda a los bancos a determinar el nivel de provisión y requerimientos adecuados, reduciéndose directamente los errores en la evaluación de los riesgos de crédito<sup>105</sup>, y por tanto disminuye el riesgo de quiebras y de entrar en dificultades por parte de las entidades financieras. También puede ayudar a los bancos conglomerados a obtener un panorama o visión más clara de su propia responsabilidad global dada su posición.

La otra alternativa a los RCP son los sistemas privados de información crediticia que pueden surgir por la coalición de varios prestamistas como acuerdos de cooperación, siendo su consulta voluntaria, o pueden ser creados a través de la iniciativa privada de algunos empresarios con fines lucrativos<sup>106</sup>, donde sus agentes distribuyen su información entre todos los miembros operando con el principio de reciprocidad. La veracidad de los datos es obligatoria, dado que el que no cumpla con esta norma será expulsado del acceso de la base de datos comunes.

Para que surja la creación de bases de datos por iniciativa privada, se tiene que dar una serie de características que haga esto viable<sup>107</sup>, según Hunt<sup>108</sup>, el beneficio de un prestamista de unirse a un sistema privado de

---

<sup>104</sup>HELLMAN, T. F., MURDOCK, K. C y STIGLITZ, J. E., (2000). "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?" [381], *American Economic Review*, vol. 90, nº 1, pp 147-165.

<sup>105</sup>FALKENHEIM, M. y POWELL, A., (2000). "The use of credit bureau information for the estimation of credit risk: the case of Argentina" [316], mimeo, Central Bank of Argentina. Los registros crediticios públicos también pueden utilizarse con fines de supervisión prudencial.

<sup>106</sup>JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (2002). "Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence" [424], *Journal of Banking & Finance*, vol. 26, nº 10, pp. 2017-2045.

<sup>107</sup>Las bases de datos privadas surgirán cuando a las entidades financieras les compensa compartir información con sus competidores, esto ocurre cuando el volumen de préstamos sea suficientemente elevado como para que el ahorro de costes, o la probabilidad de encontrar nuevos clientes sea elevada.

<sup>108</sup>HUNT, R. M., (2002), "The Development and Regulation of Consumer Credit Reporting in America" [393], Working Paper, Federal Reserve Bank of Philadelphia, nº 02-21.

información crediticia para compartir su información, depende de la dificultad de encontrar buenos clientes y de la heterogeneidad de sus potenciales clientes. Según Wilson (1990)<sup>109</sup> el número de nuevos potenciales prestatarios dependerá claramente de la movilidad geográfica de los consumidores y posiblemente del alcance geográfico de las operaciones de un prestamista. En cuanto a la competencia, hay que considerar dos posibles entornos de los préstamos, uno en el que los consumidores llevan a cabo todos sus créditos con un único prestamista y dos, en el que los prestatarios están en condiciones y desean obtener financiación de diferentes prestamistas. En el primer entorno, cuando la base de clientes de una entidad es prácticamente siempre la misma, no necesitaría acudir a bases de datos privadas para buscar la información de sus propios clientes, por lo tanto, cuanto más concentrada sea la estructura del mercado, con pocos prestamistas, su interés en participar en redes de datos para compartir información es mucho menor<sup>110</sup>. Por el contrario, en el segundo entorno, es evidente que los prestamistas están dispuestos a incurrir en algunos gastos con el fin de obtener una mejor idea del total de la deuda del prestatario, tanto a priori como a posterior a la hora de conceder un préstamo. Otro factor a tener en cuenta, es el coste asociado con el establecimiento y mantenimiento que suponen las bases de datos de crédito. Estos costes pueden ser prohibitivos cuando los costes fijos de las bases son elevados y las entidades están consiguiendo un número pequeño de nuevos clientes. En contra, estos costes son más fáciles de cubrir cuando los prestamistas están logrando un número elevado de nuevos clientes.

La distribución de los créditos también afecta a la información, cuando hay un alto volumen de solicitudes de créditos de pequeño importe, como pueden ser créditos al consumo en comparación con los préstamos destinados a la financiación de empresas, en este caso, los prestamistas no pueden darse el lujo de invertir una gran cantidad de recursos en la evaluación de cada solicitud de financiación. Una vez establecida, una agencia de crédito o sistema privado de información crediticia<sup>111</sup>, ésta puede

---

<sup>109</sup>WILSON, J. A., (1990). "Fishing for Knowledge" [621], *Land Economic*, vol. 66, pp. 12–29. El intercambio de información se hace más atractivo y el incentivo para participar en un sistema privado de información crediticia dependerá de la frecuencia que los prestamistas esperan encontrar nuevos prestatarios potenciales, y la naturaleza de la competencia entre los mismos prestamistas

<sup>110</sup>Cuando existen en un país grandes bancos que se han fusionado y que poseen un volumen significativo del total de los créditos del mercado, los incentivos de compartir información disminuyen en la medida que aumenta el tamaño del banco. Teniendo normalmente mayores intereses los bancos pequeños en compartir información que los grandes bancos.

<sup>111</sup>Las agencias de crédito son compañías que producen informes de crédito y califi-

ayudar a los prestamistas a sustituir sus recursos de evaluación por otros más costosos de cribado, como técnicas con información oportuna, un detallado historial crediticio, etc. Estas técnicas no tienen por qué depender de la información contenida en los archivos de un prestamista, más bien, a menudo esta información es refinada y calibrada del historial de crédito, utilizando la información obtenida de todos los prestamistas participantes. Otro elemento determinante a la hora de la creación de bases de datos por iniciativa privada es la competencia, tal y como analizan Pagano y Jappelli<sup>112</sup> (1993), exponen que la mayor competencia reduce la probabilidad de que los prestamistas se unan a alguna agencia del crédito privada, porque ello reduce la asimetría de la información entre un prestatario y su prestamista actual frente a sus competidores. La cuestión es, si un banco puede ganar lo suficiente con los beneficios que le reporta captar los clientes de otros prestamistas, para compensar la disminución de los beneficios derivados de tener que ofrecer condiciones más competitivas a sus clientes actuales. Si la única barrera a la competencia es la falta de información sobre los clientes de tus competidores<sup>113</sup>, el establecimiento de una agencia del crédito privada puede reducir los beneficios de algunos prestamistas. En este caso es menos probable que el intercambio de información surja de manera voluntaria por parte de la industria.

Cuando la participación no es obligatoria en las bases de datos, puede existir un punto a partir del cual la incorporación de más entidades o miembros reporte relativamente poca información nueva o relevante al sistema y si incrementa sustancialmente la competencia para el grupo de prestamistas (Wilson, 1990), pudiendo aparecer el problema del viajero sin billete, dado que una entidad podría plantearse no compartir su información para no desembolsar el gasto que ello supone, y evitando el dar pistas a sus competidores sobre la situación de sus clientes, aprovechándose del efecto disuasorio que la mera existencia de la base de datos genera sobre los solicitantes que han incumplido en alguna ocasión con sus obligaciones de pago, esto dificulta que se creen bases de datos de

---

caciones crediticias. Los prestamistas potenciales, empleadores y otros usan estos informes para tener una idea de las costumbres de los prestatarios, en cuanto al uso del dinero.

<sup>112</sup>PAGANO, M. y JAPPELLI, T., (1993), "Information Sharing in Credit Markets" [513], *The Journal of Finance*, vol. 48, nº 1, pp. 1693-1718.

<sup>113</sup>CASTELAR, A. y MOURA, A., (2003). "Segmentation and the Use of Information in Brazilian Credit Market" [204], In Margaret J. Miller, ed., *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, MA: MIT Press. Castelar y Moura analizan los problemas que tienen algunos mercados de tamaño mediano y muy segmentado como el brasileño, donde los bancos están menos dispuestos a divulgar la información de sus clientes, prefiriendo mantener sus rentas basadas en la información.

forma espontánea por iniciativa voluntaria. Para evitar el problema de que no todos los bancos quieren compartir su información, o solamente ciertos datos, se puede resolver, en parte, a través de una adecuada fijación de los precios de la información, recibiendo los bancos que suministran información al sistema una cierta contraprestación, que deberán pagar los bancos compradores netos de datos<sup>114</sup>.

Las deficiencias que se presentan a la hora de la creación de bases de datos privadas, como la imposibilidad de que éstas surjan de forma espontánea en algunos países, pone de manifiesto la necesidad de que los sistemas de información de crédito o centrales de riesgo sean obligatorias, por los grandes beneficios que aportan al conjunto de la sociedad, tales como, la ayuda que prestan para intentar corregir los fallos de mercados originados por la información asimétrica, favorecen la competencia y el volumen de crédito, y, en definitiva, elevan el bienestar social.

Jappelli y Pagano en el 2002<sup>115</sup>, afirman a través de una investigación empírica, que el hecho de que las fuentes de datos sean públicas o privadas es indiferente en cuanto a los efectos sobre el mercado y resaltan que los sistemas de datos públicos son más fuertes en los países donde los acuerdos de participación entre los prestamistas son escasos, no existentes o son todavía primitivos, y a la inversa, tienen un menor alcance las fuentes de datos públicas cuando en los países existen buenas fuentes de datos privadas para compartir información. De manera que los sistemas de datos públicos o privados son a veces sustitutivos, poniendo fuera del mercado disposiciones de carácter público a agencias de crédito privadas o desalentando la creación de otras nuevas, pero esta situación no ocurre siempre así, lo público no tiene porque sustituir en todos los casos a lo privado, ambas fuentes pueden ser complementarias incluso en los países donde trabaja eficazmente la fuentes de datos públicas, especializándose principalmente las agencias de crédito privadas en los préstamos a los hogares y las pequeñas empresas, como consecuencia de que los préstamos a estas pequeñas empresas y hogares están por debajo del umbral mínimo, no pasando esa información a formar parte de los registros públicos. Asimismo, las agencias de crédito privadas pueden proporcionar un mayor grado de detalle en la información ofrecida, dado que los registros bancarios pueden incluir calificaciones de crédito de servicios a sus clientes, datos personales de estos, sus actuales y anteriores direcciones, los

---

<sup>114</sup>JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (2000). "Information Sharing in Credit Markets: A Survey" [423].

<sup>115</sup>JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (2002). "Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence" [424], *Journal of Banking & Finance*, vol. 26, nº 10, pp. 2017–2045.

empleos que han desempeñado, número de personas a su cargo, etc.

### **1.4.2. Principales características de las centrales de información de riesgo públicas y privadas**

Los registros de crédito públicos<sup>116</sup> (RCP), como ya se ha mencionado en el apartado anterior están gestionados por los Bancos Centrales u otras autoridades de supervisión nacionales, que recogen la información de crédito acerca de los prestatarios para ponerla a disposición de las entidades informantes como insumo en sus decisiones de la concesión de financiación. Algunos RCP fueron establecidos inicialmente para realizar funciones de supervisión de la banca y, en particular, para el seguimiento de los riesgos financieros. Hoy en día, sin embargo, la mayoría de los RCP europeos como parte de sus operaciones diarias, también ofrecen informes más elaborados para los prestamistas y para los consumidores (sobre su propia situación).

La contribución a la base de datos de los registros de crédito públicos es obligatoria en virtud de la legislación nacional, y opera el principio de reciprocidad y de no discriminación al acceso. El Reglamento define que instituciones tienen la obligación de aportar información (la llamada de notificación de las instituciones), el tipo de prestatarios que deben estar incluidos, y la información que tiene que proporcionarse. La autoridad a cargo de un RCP está generalmente dotada de poderes de ejecución que puede utilizar para obtener la corrección de errores o la comunicación de que faltan datos a las entidades financieras. El incumplimiento puede ser sancionado. De hecho, la información proporcionada por los prestamistas puede ser controlada por medio de inspecciones in situ (siempre acorde con la ley o los reglamentos), el control lógico-estadístico, o por medio de controles cruzados con otros datos proporcionados por los prestamistas a la autoridad supervisora, así como a través de denuncias de los consumidores.

En la mayoría de los RCP se recoge información<sup>117</sup> sobre el tipo de préstamo y sus características, tales como, la madurez del mismo, la moneda, las garantías, referencias sobre la quiebra de las personas física y

---

<sup>116</sup>“Report of the Expert Group on Credit Histories” [265], mayo de 2009, DG Internal Market and Services.

<sup>117</sup>El grado de detalle de la información proporcionada puede ser a veces una información en forma consolidada, mostrando la exposición total del préstamo de cada prestatario, o también puede ser una información más detallada como en los casos de Bélgica, Italia, Portugal o España.

jurídicas, etc. Pero se suele excluir en los registros públicos la información no relacionada con los sectores financieros, como telecomunicaciones, servicios públicos, comercios minoristas, etc. Asimismo, los registros crediticios públicos generalmente no proporcionan servicios adicionales a los prestamistas, por ejemplo, la puntuación de crédito o el control de la cartera. No obstante, sí realizan una importante labor de creación de estadísticas, elaboración de estudios de estabilidad financiera, seguimiento y prevención del endeudamiento excesivo, evaluación del crédito, etc.

La mayoría de los sistemas privados de información crediticia (SPC) son propiedad de empresas especializadas y en Europa suelen tener fines lucrativos<sup>118</sup>, mientras que tan solo una pequeña minoría no operan con ánimo de lucro, estos últimos suelen ser de propiedad de asociaciones bancarias locales. Los SPC ofrecen sus servicios, dependiendo de las leyes nacionales, a los bancos, instituciones financieras, empresas de crédito al consumo, empresas de leasing, compañías de tarjetas de crédito, proveedores de telecomunicaciones,..., y sus actividades se puede resumir a grandes rasgos de la siguiente manera<sup>119</sup>: se encargan de recopilar información de los diferentes prestamistas de crédito y de fuentes públicas como, por ejemplo, de los tribunales, registros públicos, agencias tributarias, etc., después analizan e interpretan toda la información recibida para posteriormente realizar un control de calidad y emitir un informe a sus prestamistas. También prestan otros servicios adicionales a sus clientes tales como: la puntuación de crédito sobre la base de todo el conjunto de datos de los SPC; suministran aplicaciones de software; prestan servicios de gestión de cartera; crean sistemas de prevención de fraude; se encargan de la autenticación de productos; clasifican la información recogida, según el tipo de crédito en préstamo hipotecario, crédito al consumo, tarjetas de crédito, préstamo destinado a los negocios, etc.; elaboran informes que van desde simples declaraciones<sup>120</sup> de incumplimientos o atrasos pasados (datos negativos), a informes elaborados sobre los activos y pasivos del demandante, las garantías de éste, el calendario de amortización de la deuda (datos positivos), siempre respetando los límites de las

---

<sup>118</sup>Según un informe reciente La Asociación de Proveedores de Crédito al Consumidor de la Información "The Association of Consumer Credit Information Suppliers" (ACCIS), se estableció en Dublín en 1990, en la actualidad está compuesta por 35 agencias de crédito al consumo pertenecientes a 25 países europeos y 7 miembros asociados de otros continentes.

<sup>119</sup>"Report of the Expert Group on Credit Histories" [265], mayo de 2009, DG Internal Market and Services.

<sup>120</sup>MATUSZYK, A. y THOMAS, L., (2008). "The evolution of credit bureaus in European country" [474], Journal of financial transformation.

respectivas disposiciones nacionales sobre protección de datos. En algunos países como el Reino Unido o Alemania, los datos recogidos por los SPC, también se utilizan para responder a las peticiones de otros proveedores de servicios (empresas de ventas por correo, telecomunicaciones, etc.) para decidir si ofertan un cierto tipo de servicio a un consumidor.

### **1.4.3. Los tipos de datos y de registros de crédito en la Unión Europea**

El tipo de registro de crédito que opera en los diferentes países europeos varía considerablemente, como puede verse en el cuadro 1.1, donde se muestra el número de sistemas privados de información crediticia (Nº SPC), el tipo de datos que contienen tanto los registros de crédito públicos (RCP) como los SPC, y si disponen de información tanto negativa como positiva, o si sólo cuentan con datos negativos. La amplitud de los sistemas de información de crédito varía significativamente según el país. En la mayoría de los países coexisten los RCP y los SPC. Sin embargo, algunos Estados no cuentan con registros públicos<sup>121</sup>, como en los casos de Chipre, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Malta, Polonia, Reino Unido y Suecia. Otros países no tienen registros privados, como Bélgica, Francia, Letonia y únicamente Luxemburgo no posee ningún tipo de registro de crédito. En general, en la Unión Europea en su conjunto, hay más sistemas privados de información crediticia que registros de crédito públicos y en algunos países existen más de un sistema privado de información.

Dentro de las centrales de información crediticias se almacena la información un número determinado de años (marcado por la legislación), pudiendo ser las bases de datos de tipo positiva, o negativa, o ambas (en algunos casos marcado también por la ley)<sup>122</sup>. Sobre el tipo de información Jappeli y Pagano (2002)<sup>123</sup> analizan en su trabajo, que la utilización de modernos modelos de gestión del riesgo, y la utilización de base de datos de tipo negativas y positivas, minimiza el problema de la selección

---

<sup>121</sup>JENTZSCH, N. (2007), "Financial Privacy. An International Comparison of Credit Reporting Systems" [426], 2ª. Ed, SpringerVerlag, Heidelberg.

<sup>122</sup>El funcionamiento de los registros de crediticios, considerando el número de años que han estado en operación y el tipo de información ejerce un impacto positivo sobre el volumen total de crédito y un efecto negativo sobre los préstamos de dudoso cobro.

<sup>123</sup>JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (2002). "Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence" [424], *Journal of Banking & Finance*, vol. 26, nº 10, pp. 2017–2045.



adversa, disminuye la tasa de morosidad y aumenta el volumen del crédito.

Las bases de datos negativas son las más sencillas y baratas, éstas sólo contienen información sobre los infractores (datos sobre el incumplimiento<sup>124</sup> de pagos, atrasos, y quiebras), ayudan a corregir los problemas de riesgo moral, debido a que los prestatarios no desean manchar su reputación apareciendo en estas listas, con las consecuencia que ello significa a la hora de pedir nuevos créditos, los cuales tendrán una alta probabilidad de ser denegados o lleven aparejados un mayor coste de financiación<sup>125</sup>. En algunos países como en Dinamarca, Finlandia, Francia y Malta, solamente se almacena la información negativa (para una mayor información al respecto, véase de esta tesis la sección 3.7).

Algunas agencias de crédito privadas<sup>126</sup> (SPC) tienen contratos transfronterizos bilaterales con sus homólogos en otros países (como Alemania, Austria, los Países Bajos y Bélgica o Suecia, Finlandia y Dinamarca). El volumen de los intercambios transfronterizos de información crediticia es bajo y se producen casi únicamente en áreas que comparten un lenguaje común (por ejemplo, Alemania y Austria).

Otro tipo de base de datos es la positiva, ésta hace referencia a la información acerca de los compromisos de crédito del prestatario, los pagos, las cuentas abiertas, los límites de crédito, el número de créditos con los que cuenta y otros detalles que no constituyen incumplimiento o demora en el pago. Con las fuentes de datos positivas, se puede obtener la información sobre la cantidad de crédito que el prestatario ya ha obtenido y la cantidad que pueda conseguir de otros prestamistas. Un prestatario puede tener el incentivo de sobre endeudarse al tener una idea demasiado optimista de su situación económica, por eso es bueno que los prestamistas tengan la información del total de las obligaciones de éste, la actividad a que se dedica, si ha cambiado mucho de residencia, datos sobre la información laboral y familiar.

---

<sup>124</sup>En los diferentes Estados miembros existen diversas definiciones que se utilizan a la hora de considerar incumplimiento de pago y morosidad. Por ejemplo, en algunos países, como Rumanía, los retrasos en los pagos se registran después de 30 días, en otros, como Bélgica o Lituania se contabilizan después 3 meses/90 días.

<sup>125</sup>PADILLA, J. A. y PAGANO, M., (2000). "Sharing default information as a borrower discipline device" [512], *European Economic Review*, vol. 10, nº 44, pp.1951–1980.

<sup>126</sup>GIANNETTI, C., JENTZSCH, N. y SPAGNOLO, G., (2010). "Information-Sharing and Cross-Border Entry in European Banking" [355], *ECRI*, nº 11.

**Cuadro 1.1: La estructura de la información de los Registros de Crédito Públicos (RCP) y los Sistemas Privados de Información Crediticia (SPC)**

País	Tiene RCP	Nº SPC	datos RCP positivos + negativos	RCP sólo negativos	datos SPC positivos + negativos	SPC sólo negativos
Alemania	sí	1	sí	no	sí	no
Austria	sí	1	sí	no	sí	no
Bélgica	sí	0	sí	no	-	-
Bulgaria	sí	1	sí	no	sí	no
Chipre	no	1	-	-	sí	no
Dinamarca	no	2	-	-	no	sí
Eslovaquia	sí	2	sí	no	sí	no
Eslovenia	sí	1	-	-	sí	no
<b>España</b>	sí	2*	sí	no	sí	no
Estonia	no	1	-	-	sí	no
Finlandia	no	1	-	-	no	sí
Francia	sí	0	no	sí	-	-
Grecia	no	1	-	-	sí	no
Holanda	no	2	-	-	sí	no
Hungría	no	1	-	-	sí	no
Irlanda	no	1	-	-	sí	no
Italia	sí	3	sí	no	sí	no
Letonia	sí	0	sí	no	-	-
Lituania	sí	1	sí	no	no	sí
Luxemburgo	no	0	-	-	-	-
Malta	no	1	-	-	no	sí
Polonia	no	1	-	-	sí	no
Portugal	sí	1	sí	no	sí	no
Reino Unido	no	3	-	-	sí	no
R. Checa	sí	1	sí	no	sí	no
Rumanía	sí	2	sí	no	sí	no
Suecia	no	6	-	-	sí	no

\*Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI), ASNEF EQUIFAX IBÉRICA.

Fuentes: Report of the Expert Group on Credit histories, DG International Market and Services, mayo 2009; ACCIS, Fact Sheet, December 2007. IFC, website: <http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/Content/FinancialInfrastructure-PCB-List>; A. Matuszyk y L. Thomas, The evolution of credit bureaus in European country, Journal of financial transformation, 2008; T. Jappelli y M. Pagano, Information sharing in the credit markets: the European experience, Centre for studies in economics and finance, Salerno, marzo 2000; N. Jentzsch, Financial Privacy – An international comparison of credit reporting systems, Springer – Verlag, Heidelberg, 2nd edición, 2007.

Sobre las fuentes de datos positivas Jentzsch y San José<sup>127</sup> concluyen en su artículo, que las bases positivas pueden incurrir a una competencia excesiva y una puja constante para ganarse a los mejores clientes, para evitar este tipo de problemas, el tipo de información y la cantidad de ésta, tiene que estar cuidadosamente regulada, porque a un cierto nivel puede generar un exceso de información más distorsiones que beneficios. Se piensa que las bases de datos positivas puede evitar el sobreendeudamiento, pero no se ha contrastado en realidad una relación empírica entre los registros positivos y niveles de endeudamiento bajos, en opinión de Jentzsch y San José (2003), en algunos casos el disponer de bases positivas de datos podrían ayudar a aumentar la morosidad y el endeudamiento al subir el tipo de interés que los prestamistas fijan a los individuos con mayor riesgo, debido a su situación de deuda acumulada. Otro ejemplo de que estas bases no son siempre un elemento eficaz para reducir el sobreendeudamiento, sería la existencia de países con registros positivos y niveles elevados de endeudamiento, como Alemania, Holanda, Estados Unidos y Reino Unido, y países con sólo bases de datos negativas, como Francia y Bélgica, donde el endeudamiento es reducido.

#### 1.4.4. La Central de Información de Riesgos en España

El Registro de Crédito Público o también conocida como la Central de Información de Riesgos (CIR) en España<sup>128</sup>, es un servicio público que gestiona una base de datos, donde las entidades financieras normalmente deben de declarar con una periodicidad mensual la práctica totalidad (existen algunas excepciones) de sus riesgos de créditos<sup>129</sup>. Todos los datos declarados por las entidades deben de ser exactos y puestos al día, de manera que reflejen fielmente la situación real de los riesgos y sus titulares, esto es necesario para que mensualmente la Central de Información de Riesgos pueda comunicar a las entidades, información agregada sobre los riesgos en el sistema de los titulares que tienen declarados. La información está protegida por importantes medidas que garantizan su

---

<sup>127</sup>JENTZSCH, N. y SAN JOSE, A., (2003). "Information Sharing and Its Implications for Consumer Credit Markets: United States vs. Europe" [427], Working Paper para el Seminario The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US, European University Institute, Florencia.

<sup>128</sup>Véase: <http://www.bde.es/clientebanca/cirbe/objetivos.htm>.

<sup>129</sup>Incluyéndose todos los préstamos, créditos, avales, los datos y características más relevantes (como por ejemplo la identificación del cliente, si éste es titular de un préstamo hipotecario, el importe que suma su deuda en miles de euros redondeados a final de cada mes y los titulares a quienes corresponden).

calidad, seguridad y confidencialidad<sup>130</sup>, y gracias a las informaciones volcadas en el CIR, permite al Banco de España el adecuado ejercicio de sus competencias y en particular las de supervisión e inspección de las entidades de crédito.

En general, el importe mínimo de la declaración en la Central de Información de Riesgos es de 6000 euros y en el caso español están obligados a declarar el Banco de España, las entidades de crédito (las cajas de ahorros, los bancos, cooperativas de crédito, sucursales en España de entidades de crédito extranjeras, el ICO y los establecimientos financieros de crédito); los Fondos de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios, en cajas de ahorros y en cooperativas de crédito; la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria; las Sociedades de Garantía Recíproca y las Sociedades de Reafianzamiento. En relación al tema de acceso a la base de datos<sup>131</sup>, cualquier persona física o jurídica puede consultar de forma gratuita toda la información que está a su nombre en la CIR. Al igual que los titulares que consideren que los datos declarados por las entidades a la Central de Información de Riesgos son inexactos o incompletos pueden pedir su rectificación o cancelación.

Dentro de la CIR los riesgos declarados son clasificados en dos grandes grupos. El primero de ellos es el de riesgos directos son los que derivan de los préstamos o créditos, de dinero o de firma (principalmente avales), concedidos o asumidos por la entidad declarante, de las operaciones de arrendamiento financiero que la misma concierte con sus clientes, también se incluyen los valores de renta fija que posea la entidad, con exclusión de los emitidos por la Administración Central y se seguirán declarando los riesgos cedidos temporalmente con compromiso de recompra no opcional. En el segundo grupo se clasifican los riesgos indirectos. Son los contraídos por la entidad con quienes garantizan o avalan operaciones de riesgo directo, y en especial: los afianzamientos, los avales, garantías personales, firmas que hayan sido tenidas en cuenta por la entidad declarante para la asunción del riesgo y firmas comprometidas en los efectos financieros.

---

<sup>130</sup>En la actualidad la existencia de bases de datos automatizadas generan una mayor certeza en cuanto a la calidad y confiabilidad de la información allí incluida y una mayor rapidez en el suministro de la misma. Adicionalmente, al tratarse la concesión de crédito de manera masiva, el manejo automatizado de esta información es imprescindible.

<sup>131</sup>Véase: <http://www.bde.es/clientebanca/cirbe/acceso/derecho.htm>.

## 1.5. Las crisis financieras y el crédito

Las crisis financieras y recesiones económicas se deben en parte a los malos resultados de los mercados financieros, situación caracterizada por inestabilidad en el mercado monetario y crediticio, acompañada por la quiebra de varios bancos producidas, a través de al menos dos mecanismos. El primero es la “quiebra inducida”<sup>132</sup> y el segundo es “el riesgo de contagio”<sup>133</sup>. Esta situación de crisis provoca la pérdida de confianza del público en las instituciones financieras (Freixas y Saurina 2004)<sup>134</sup> y si el pánico bancario sucede, habrá retiros masivos de depósitos<sup>135</sup>, aumentará las tasas de interés, se reducirá la oferta de crédito por parte de las entidades financieras al haber empeorado su calidad de balance, el resultado será la interrupción del flujo del crédito a las empresas y familias, reduciéndose el consumo, la inversión y en algunos casos llevará a la quiebra a empresas que en otras circunstancias hubieran sido viables (Demirgüç y Detragiache, 1998)<sup>136</sup>, así pues, se originará un fuerte descenso de la economía y en muchos casos las autoridades bancarias se verán obligadas a apoyar la liquidez del sistema<sup>137</sup>. Además, las crisis bancarias<sup>138</sup> no sólo pueden comprometer el funcionamiento del sistema

---

<sup>132</sup>BIGGAR, D. y HEIMLER, A., (2005). “An increasing role for competition in the regulation of banks” [149]. Antitrust Enforcement in Regulated sectors – Subgroup 1, ICN (International Competition Network). Bonn.

KAUFMAN, G.G., (1996). “Bank failures, systemic risk, and bank regulation” [435], *Cato Journal*, vol. 16, nº 1. Concluye que lo que verdaderamente distingue a las quiebras bancarias es el temor a que ese fracaso se extienda a otras entidades e incluso más allá del sistema bancario hacia el sistema financiero en conjunto (aparición de una crisis sistémica), a la economía nacional o incluso a un ámbito internacional.

<sup>133</sup>La disminución del valor de los activos que provoca la quiebra de un banco es suficiente para inducir a la quiebra a otro banco perfectamente solvente. También se conoce como corrida bancaria.

<sup>134</sup>FREIXAS DARGALLO, X. y SAURINA SALAS, J., (2004). “Teoría y práctica de la regulación bancaria” [332], *Moneda y Crédito*, nº 218, pp. 111-157.

<sup>135</sup>La falta de confianza de inversores y depositantes se debe en parte al empeoramiento de la calidad de los activos, la mala gestión de los pasivos o las grandes diversificaciones.

<sup>136</sup>DEMIRGÜÇ, A. y DETRAGIACHE, E., (1998). “Determinants of Banking Crises: Evidence from Developing and Developed Countries” [263], *IMF Staff Papers*, vol. 45, nº 1, pp. 81-107.

<sup>137</sup>VON HAGEN, J y HO, T., (2003), “Twin Crises A Reexamination of Empirical Links” [614]. ZEI b, Center for European Integration Studies, University of Bonn, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1386.pdf>.

<sup>138</sup>CAPRIO G. Jr. Y KLINGEBIEL, D., (1996). “Bank insolvencies: cross-country experiences” [190]. World Bank Policy Research Working Paper, nº 1620. Para Caprio y Klingebiel, una crisis bancaria se manifiesta en los casos en que los activos del sistema

de pagos y dañar la confianza en las instituciones financieras, sino que también pueden causar una reducción del ahorro doméstico y una gran salida de capitales del país.

A continuación se presentan de manera muy esquemática algunas de las teorías que explican las crisis financieras, partiendo de las ideas de los postkeynesianos, para continuar con la teoría sobre el capital social, en tercer lugar la postura de los monetaristas y en último lugar las generaciones de modelos de crisis financieras. Desde el punto de vista de los postkeynesianos, los problemas de sobreendeudamiento en las economías, la caída de los precios de los activos inmobiliarios y financieros, las crisis bancarias y los estancamientos productivos, se relacionan con el tránsito de sistemas financieros administrados con una fuerte supervisión estatal a sistemas financieros liberalizados, más abiertos a los movimientos internacionales de capital. Los postkeynesianos acusan a los comerciantes de divisas de violar sistemáticamente la racionalidad del mercado eficiente<sup>139</sup>, desviando recursos del crecimiento económico a inversiones financieras y promoviendo manipulaciones altamente especulativas de un pequeño grupo<sup>140</sup>. Asimismo, contemplan las crisis financieras como un elemento natural de los mercados internacionales, que tienen en común siete etapas sintetizadas por Charles P. Kindleberger del modelo teórico presentado por Minsky, estas etapas son: desplazamiento, expansión, euforia, peligro, repudio y contagio. Según este modelo un cambio en las expectativas de los inversionistas, altera la visión sobre el mercado y provoca un desplazamiento de los capitales, a partir de ese movimiento de

---

bancario prácticamente se agotan, la cantidad de préstamos morosos se sitúan entre el 15 % y el 20 % del total de los préstamos bancarios y el costo de resolver estos problemas se sitúa entre el 3 % y el 5 % del PIB. Otros autores como Demirgüç-Kunt y Detragiache (1998) [263] describen las crisis bancarias como una situación que combina: el costo de las operaciones del rescate del sistema bancario que supera el 2 % del PIB, la ratio de activos morosos respecto al total de activos del sistema bancario mayor al 10 %, los problemas del sector bancario que resultan en una nacionalización a gran escala de los bancos, se observan medidas de emergencia par evitar las retiradas masivas de depósitos bancario, el gobierno que promulga garantías generalizadas de los depósitos bancario o la autoridad monetaria que permite cierres prolongados de los bancos para impedir la retirada de depósitos.

<sup>139</sup>MORENO GARCÍA, E. "Crisis financieras: antecedentes teóricos y su relación con las crisis bancarias" [490], Revista Contribuciones a la Economía.

<sup>140</sup>FELIX, D. (1997-1998). "On drawing general policy lessons from a currency crises" [318]. Journal of Post Keynesian Economics, vol. 20, nº 2, White Plains, NY, Rutgers University.

STUDART, R. (1995-1996). "The efficiency of financial systems, liberalization, and economic development" [593], Journal of post Keynesian Economics, vol. 18, nº 2, White Plains, NY, Rutgers University.

capitales, comienza la expansión que se vuelve euforia entre los inversionistas, alimentada por un incremento en la liquidez y la especulación, que intenta apostar sobre la futura dirección y psicología del mercado<sup>141</sup>. Pero, cuando la actitud de los inversionistas sobre el riesgo y la propia estructura de pasivos varía, el sistema financiero comienza a volverse especialmente frágil. La proporción de deuda de corto plazo se incrementa y el peligro ocurre cuando la liquidez llega a su límite y se hace notable con la contracción de los créditos bancarios, en ese momento los inversionistas comienzan una venta generalizada de activos financieros que da lugar a una crisis financiera, colapsando los precios de los activos y provocando la salida masiva de capitales financieros de la economía.

El Capital social<sup>142</sup> está ligado al problema de la información confiable en los mercados. El concepto proviene de tradiciones teóricas distintas a la economía y está relacionado con la cooperación, interacción y las redes en las relaciones entre los gobierno o las personas. De hecho, estas redes contienen los valores y normas que están asociados con tales relaciones, incluyendo confianza y solidaridad, que ayudan a mantener el tejido social unido. Además, las mismas redes sociales al combinarse con la acción colectiva conducen a beneficios económicos para la sociedad. Igualmente, con esta teoría se afirma que en los países con instituciones financieras formales que no funcionan adecuadamente y reciben poca confianza del público, las actividades financieras que consolidan el crecimiento económico tienden a ser ineficientes. Algunos autores discrepan en cuanto a la conceptualización del Capital Social, como los casos de Fukuyama (1995)<sup>143</sup> y Putnam (1993)<sup>144</sup> que creen que el capital social reside en las normas cívicas de comportamiento y en un conjunto de asociaciones horizontales. De hecho, a través de esta integración social horizontal pueden solucionarse los problemas de acción colectiva.

Para los monetaristas, destacando a Milton Friedman como uno de sus principales propulsores, las crisis financieras<sup>145</sup> se identifican con situaciones de pánico bancario que desencadenan o agravan los efectos de una

---

<sup>141</sup>KEYNES, J. M., (1936). "The General Theory of Employment, Interest, and Money" [436]. New York: Harcourt, Brace.

<sup>142</sup>MORENO GARCÍA, E. "Crisis financieras: antecedentes teóricos y su relación con las crisis bancarias" [490], Revista Contribuciones a la Economía.

<sup>143</sup>FUKUYAMA, F. (1995). "Social Capital and the Global Economy" [336], Foreign Affairs, vol. 74, n° 5.

<sup>144</sup>PUTNAM, R. (1993). "The Prosperous Community-Social Capital and Public Life" [536]. American Prospect.

<sup>145</sup>FRIEDMAN, M. y SCHWARTZ, A.J., (1963). "A Monetary History of the United States 1867 – 1960" [334], Princeton University Press.

contracción monetaria. Para Schwartz (1986)<sup>146</sup>, las crisis financieras se ven alimentadas por el miedo a que no puedan obtenerse medios de pago a ningún precio, lo que en un sistema bancario se traduce en la lucha por el efectivo. De manera que, una crisis financiera se precipita por la repentina retirada de depósitos por parte del público y por el desmoronamiento de las reservas del sistema bancario. En un intento vano por recuperar liquidez, los bancos pueden solicitar préstamos, negarse a refinanciar los créditos existentes o recurrir a la venta de activos. De acuerdo con esta aproximación monetarista, la transmisión de las crisis financieras, así como las fluctuaciones internacionales ocurren primero a través del patrón monetario. Bajo un tipo de cambio fijo, como en el clásico patrón oro, la deflación es el resultado de una caída en la oferta monetaria y en su velocidad, esto en cualquier economía genera un superávit en la balanza de pagos que atrae flujos de oro de otros países, lo que provoca que estos últimos sufran entonces una contracción de su oferta monetaria. En contraste, cuando el tipo de cambio es flexible, de acuerdo a la aproximación monetarista, la transmisión de un disturbio financiero es considerablemente menor.

Los modelos de Crisis Financieras<sup>147</sup> están formados por los modelos de primera generación, que intentan explicar las crisis financieras como resultado de un déficit fiscal insostenible en una economía, que es financiado por señoría del banco central. Algunos argumentan que una crisis de balanza de pagos se produce por una incompatibilidad entre la política cambiaria de un gobierno y su política fiscal y monetaria. Muchos de estos modelos se basan en los trabajos iniciales de Krugman (1979)<sup>148</sup> y

---

<sup>146</sup>SCHWARTZ, A.J. (1986), "Real and pseudo-financial crises" [579], *Financial Crises and the World Banking System*, de Capie, Forrest y Wood, Geoffrey E., Londres, Mac-Millan. Para Schwartz una verdadera crisis financiera puede ocurrir en dos escenarios: a partir de un pánico bancario que sucede cuando el público intenta convertir sus depósitos en efectivo o con un impacto en el mercado de capitales que genera la expectativa de que los préstamos se volverán irrecuperables a cualquier precio. Sin la intervención de las autoridades monetarias, la economía real sufrirá una disminución de la oferta monetaria, por la disfunción del sistema de pagos y por la interrupción de los préstamos bancarios.

<sup>147</sup>MORENO GARCÍA, E. "Crisis financieras: antecedentes teóricos y su relación con las crisis bancarias" [490], *Revista Contribuciones a la Economía*.

<sup>148</sup>KRUGMAN, P., (1979). "A Model of Balance of Payment Crisis" [444], *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 11.

Krugman estableció que una balanza de pagos con problemas, definidos estos como el momento en el cual el país está perdiendo gradualmente sus reservas, se convierte en una crisis de balanza de pagos debido a que los especuladores perciben que las reservas internacionales se acabarán y el gobierno no será capaz de mantener el tipo de cambio, al mismo tiempo la expansión del crédito interno se traduce en un aumento



establecen que los procesos de crisis se generan cuando el deterioro en los fundamentos económicos son incompatibles con el tipo de cambio. Si se produce un déficit financiero importante y el gobierno no tiene acceso a los mercados de capitales, está forzado a monetizar sus gastos. La paridad y el tipo de interés inducen salidas de capital y pérdidas de reservas que provocan ataques especulativos<sup>149</sup>.

Los modelos de segunda generación, de acuerdo a Obstfeld (1994)<sup>150</sup>, basan parte de sus argumentos en los “ataques especulativos autocumplidos”. En este sentido, lo que hace que la crisis ocurra es la creencia de que ocurrirá, las crisis bancarias pueden surgir como profecías autocumplidas de una quiebra bancaria, conduciendo al colapso de entidades financieras que en otras circunstancias hubiesen sido perfectamente viables<sup>151</sup>. Obstfeld, también destaca que en los períodos de presiones especulativas, la presencia de un sector bancario fuertemente endeudado y débil puede erosionar la capacidad del banco central para sostener el valor de su moneda mediante subidas de los tipos de interés a corto plazo. Diamond y Dybvig (2000)<sup>152</sup> afirman que una alteración de la confianza de los depositantes en el sistema bancario doméstico, puede hacer que

---

del precio relativo de los bienes no comerciables internacionalmente.

En el año 1991 Krugman y Rotemberg actualizaron el modelo. KRUGMAN, P y ROTEMBERG, J., (1991). “Speculative Attacks on Target Zones” [446] .

<sup>149</sup>FLOOD, R y GARBER. P., (1984). “Collapsing exchange rate regimes: some linear examples” [329], *Journal of International Economics*, vol. 17, issue (1/2) agosto, pp. 1-13. Desarrollaron un modelo lineal que al mismo tiempo permite analizar los ataques especulativos en un entorno estocástico y simplifica el modelo de Krugman.

MCKINNON, R. y PILL, H., (1996), “Credible Liberalization and International Capital Flows. The Overborrowing Syndrome” [477], en Takatoshi Ito y Anne Krueger (eds.) *Financial Regulation and Integration in East Asia*, Chicago: Chicago University Press. Las crisis bancarias son el resultado predecible de políticas bancarias y/o gubernamentales incompatibles con la estabilidad del mercado de fondos prestables.

<sup>150</sup>OBSTFELD, M. (1994) “The Logia of Currency Crises” [504]. *Cahiers économiques et monétaires*, n° 43. El modelo que Obstfeld establece un vínculo de unión entre los modelos de crisis gemelas y los modelos de crisis monetarias de segunda generación.

HOGGARTH, G.; REIS, R. y SAPORTA, V., (2001). “Costs of banking system instability: some empirical evidence” [388], Working paper Bank of England. Demuestran empíricamente que las pérdidas son mayores cuando a la crisis bancaria se une una crisis cambiara, produciéndose “crisis gemelas”.

<sup>151</sup>ALONSO NEIRA, M. A. (2005). “Crisis gemelas: Una nueva generación de modelos de crisis monetarias y financieras o una simple extensión de las generaciones y modelos precedentes” [9]. *Análisis Económico*, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

<sup>152</sup>DIAMOND, D Y DYBVIG, Ph., (2000). “Bank runs, deposit insurance and liquidity” [266], *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol. 24, n° 1, invierno 2000, pp. 14–23.

la economía se desplace desde un buen equilibrio hacia un mal equilibrio con crisis bancaria.

Mientras que los modelos de primera generación consideran que los fundamentos económicos son los que empujan a la economía a una crisis<sup>153</sup>, los modelos de segunda generación defienden que son las expectativas que tienen los agentes económicos sobre como evolucionarán las variables macroeconómicas<sup>154</sup> las que provocan una crisis financiera que podría haber sido evitada<sup>155</sup>. El énfasis de estos modelos se pone en las reacciones del gobierno ante los cambios que se producen en el comportamiento del sector privado, que puede dar lugar a inconsistencias en las políticas de fijación del tipo de cambio.

### 1.5.1. Las crisis bancarias asociadas al ciclo económico

Kindleberger (1991)<sup>156</sup> historiador contemporáneo de las crisis capitalistas, diseñó un modelo basado en el análisis de Minsky<sup>157</sup>, donde se analiza las crisis financieras que se asocian a los puntos máximos de los

<sup>153</sup>HERRARTE SÁNCHEZ, A., MEDINA MORAL, E. y VICÉNS OTERO, J., (2000). "Modelos de crisis financieras" [382].

<sup>154</sup>CHANG, R. y VELASCO, A., (1998). "Financial crises in emerging markets: a canonical model" [222], NBER Working Paper, nº 6606. RADELET, S y SACHS, J., (1998). "The onset of the east Asian financial crisis" [538], NBER Working Paper, nº 6680. Los modelos de segunda generación, definen los problemas bancarios como el resultado impredecible de alteraciones aleatorias en la confianza que los inversores tienen en la solidez de estas instituciones bancarias.

<sup>155</sup>DRAZEN, A., (1998). "Political Contagion in Currency Crises" [281], University of Maryland, mimeo, marzo; OBSTFELD, M., (1996). "Models of Currency Crises with Self-fulfilling Features" [505], European Economic Review, nº 40, pp. 1037-1047; CALVO, G. A., (1995). "Varieties of Capital-Market Crises" [184], Center for International Economics Working Paper, nº 15 (College Park, Maryland: University of Maryland), noviembre.

<sup>156</sup>KINDLEBERGER, C.P., (1991). "Manías, pánicos y cracs" [438], Barcelona: Ariel.

<sup>157</sup>MINSKY, P., (1975). "John Maynard Keynes" [485], New York: Columbia University Press; MINSKY, P., (1982). "The Financial-Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Economy" [486], (eds.) Financial Crises: Theory, History and Policy, Cambridge University Press, pp.13-29.

De acuerdo con Minsky, las fluctuaciones económicas están en función de la ineficiencia del sector financiero. Cuando un sistema financiero es frágil, formado principalmente por empresas que requieren de financiamiento sólo para mantenerse en el mercado, corre el riesgo de que cualquier impacto externo los lleve a la quiebra. Esta apreciación, generalmente crea racionamiento en el crédito y tiende a elevar la tasa de interés, lo cual por sí mismo, aumenta el riesgo. Como resultado, el consumo y la inversión disminuyen, presionando a la baja a la demanda agregada y a toda la economía hacia una recesión.

ciclos económicos<sup>158</sup>. Según Jiménez y Saurina (2006) las crisis suceden porque en los momentos de expansión económica<sup>159</sup>, los prestamistas son excesivamente optimistas, confiando demasiado en el éxito de sus proyectos de inversión y en la capacidad de pago futura de sus acreditados, unido a la posición sólida de los bancos que les conduce a unas políticas crediticias más liberales<sup>160</sup>, con una reducción de los estándares en la calidad del crédito otorgado, produciéndose un crecimiento rápido de las carteras crediticias, hecho que está positivamente asociado a un incremento posterior de los ratios de morosidad (aunque desfasada) cuando las circunstancias cambian. La combinación de una regulación inadecuada, errores de política monetaria o una supervisión imperfecta, favorecen a este incremento posterior de la morosidad.

La prociclicidad del sistema financiero puede derivar a situaciones extremas que comporten el nacimiento de burbujas especulativas y ocasionalmente a su explosión con potenciales episodios de crisis de liquidez o pánicos bancarios. De hecho, los sistemas financieros tienen una tendencia a amplificar los ciclos económica a través de su política de créditos (con momentos de endeudamiento excesivo).

Gual (2009)<sup>161</sup> explica el carácter procíclico de la banca, distinguiendo tres fuentes de prociclicidad en este negocio. En primer lugar, algunos aspectos de la naturaleza de la actividad financiera, pueden generar una cierta prociclicidad, tales como: la dificultad de llevar a cabo políticas de gestión del riesgo adecuadas a lo largo del ciclo económico<sup>162</sup> y la competencia por cuota de mercado en la banca minorista motivada por el descenso de los ingresos de este sector, como consecuencia de la desregularización bancaria, bajada de los tipos de interés y expansión

---

<sup>158</sup>Algunos autores tales como: CARUANA, J., (2002). "Discurso sobre Asset price bubbles: implications for monetary, regulatory and international policies" [194], dado en la Reserva Federal de Chicago, el 24 de abril; FERGUSON, R.W., (2004). "Discurso sobre, The role of central banks in fostering efficiency and stability in the global financial system" [319], en la Conference on efficiency and stability in an evolving financial system, del Banco Nacional de Bélgica. Han llegado a la conclusión de que se cometen más errores en la política crediticia de las entidades en las fases expansivas que en las recesiones.

<sup>159</sup>JIMÉNEZ ZAMBRANO, G. y SAURINA SALAS, J., (2006). "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial" [428], Estabilidad Financiera, nº 10, pp. 9-24.

<sup>160</sup>Los préstamos concedidos en períodos de crecimiento del crédito reducido tiene menores probabilidades de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos expansivos del crédito.

<sup>161</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero", Estabilidad Financiera [369], Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>162</sup>En definitiva, la ausencia de métodos adecuados de cálculo y gestión del riesgo, y la percepción sesgada por parte de los gestores, pueden implicar que la política inversora de las entidades no sea del todo acertada a lo largo del ciclo.

económica, que ha llevado a las instituciones financieras a buscar nuevos servicios y productos, utilizando una forma de competencia agresiva para captar clientes, a quienes vender después otros servicios financieros con una mayor rentabilidad<sup>163</sup>.

La segunda fuente de prociclicidad son una serie de fallos de mercado entre los que se encuentra la asimetría de la información, en tres sentidos posibles:

1º. Entre acreedores y propietarios, mientras que los propietarios del banco están interesados en adoptar una actitud de mayor riesgo, los depositantes y acreedores exigen un mínimo de capital a los bancos. La participación de los propietarios en el pasivo del banco determina la capacidad crediticia del sector. En épocas de recesión, las entidades, tienden a acumular capital y reducen el endeudamiento, lo que origina que la capacidad crediticia de las entidades pueda reducirse por debajo de lo deseado.

2º. La asimetría de la información<sup>164</sup> entre prestatarios y prestamistas, estos últimos desconocen el uso que las familias o los empresarios harán del crédito. Ante este problema de falta de información, la manera más utilizada y fácil que tienen los prestamistas para disciplinar a los prestatarios es la exigencia de una garantía de crédito.

3º. Cuando la asimetría se origina entre los propietarios y gestores del banco, normalmente los gestores del banco tienden a maximizar los beneficios más a corto plazo y a asumir mayores riesgos que los propietarios. De hecho, este interés de conseguir beneficios a corto y a medio plazo puede contribuir a una excesiva asunción de riesgo, originando una aceleración del crédito en las etapas de expansión.

Otros fallos de mercado que se pueden destacar junto a la información asimétrica, son los siguientes: las externalidades negativas; los pánicos bancarios<sup>165</sup>; los créditos con garantía y precio de los activos; el aumento

---

<sup>163</sup>LEPETIT, L., E. NYS, P. ROUS y A. TARAZI (2008). "The expansion of services in European banking: Implications for loan pricing and interest margins" [456], *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, issue 11, pp. 2325-2335. En este estudio se muestra como las entidades financiera pueden conceden créditos a un precio bajo como reclamo, para poder establecer relaciones de larga duración con un cliente, ofreciendo el resto de productos a precios más elevados.

<sup>164</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero", *Estabilidad Financiera* [369], Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>165</sup>El pánico bancario tiene lugar cuando una gran cantidad de clientes de un banco retiran sus depósitos debido a que creen que el banco es, o podría estar, insolvente.

KAMINSKY, G. y REINHART, C., (1999), "The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance of Payment Problems" [432], *The American Economic Review*, vol. 89, nº 3. Para Kaminsky y Reinhart una crisis bancaria se identifica a través de la existencia de pánicos

de la selección adversa en los períodos recesivos del ciclo<sup>166</sup>, momento en el que los bancos únicamente conceden créditos a aquellos clientes que son con toda seguridad buenos; los modelos de riesgo, la mayoría de las instituciones financieras utilizan modelos<sup>167</sup> de gestión y riesgo muy parecidos, este hecho provoca que todas se comporten de manera parecida durante el ciclo; la acumulación preventiva de capital, en los momentos de crisis se produce un aumento excesivo de los niveles de capitalización.

En tercer y último lugar<sup>168</sup> el impacto procíclico de las regulaciones. Algunos de los elementos regulatorios actuales han agudizado la volatilidad financiera del sistema, varios ejemplos de esto serían: las leyes que excluye determinados riesgos, instituciones (como hedge funds) o productos (default swaps); el papel de las agencias de rating<sup>169</sup>; el método del valor razonable<sup>170</sup> tiene como problema principal la escasa fiabilidad de las estimaciones del valor razonable para instrumentos financieros que no se negocian en un mercado activo y líquido. De hecho, cuando la valoración razonable coincide con precios de mercado inestables, incrementa la volatilidad del sistema; la ratio de capital regulatorio sin ajuste cíclico, es un factor que amplifica las fluctuaciones cíclicas del crédito bancario porque determina un nivel de capital mínimo constante, independientemente de si la economía se encuentra en el ciclo en la fase bajista o alcista; y la prociclicidad en el nivel de apalancamiento<sup>171</sup>.

---

bancarios que obligan al cierre, fusión o absorción por parte del sector público de una o más instituciones financieras. Como consecuencia del pánico bancario se produce la retirada masiva de depósitos bancarios que causan la crisis y el rescate que el sector público tiene que efectuar a estas instituciones financieras para evitar cierres o pérdidas mayores. También, asumen estos autores una relación de causalidad entre las crisis bancarias y monetarias, matizando que las bancarias son las que preceden y no al revés.

<sup>166</sup>DELL'ARICCIA, G., y R. MÁRQUEZ (2006). "Lending booms and lending standards" [260], *Journal of Finance*, vol. 61, nº 5, pp. 2511-2546.

<sup>167</sup>PERSAUD, A. (2008). "Why bank risk models failed" [525], publicado en [www.voxeu.org](http://www.voxeu.org), abril.

<sup>168</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero", *Estabilidad Financiera* [369], Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>169</sup>Las Agencias de rating son entidades privadas que operan prácticamente sin ningún tipo de supervisión. Se conoce, que los conflictos de intereses del modelo de negocio de estas agencias ha provocado que su comportamiento a lo largo del último ciclo económico agravara la volatilidad del sector financiero. Asimismo, el aumento de la pérdida de fiabilidad de las calificaciones crediticias ha desembocado en un modelo en el que el emisor paga por el rating.

<sup>170</sup>ADRIAN, T., y H. SHIN (2008). "Liquidity and financial cycles" [5], *BIS Working paper* nº 256, julio.

<sup>171</sup>La prociclicidad en las medidas de riesgo, junto con la prociclicidad en los recursos propios computables como capital, provoca elevados niveles de apalancamientos.

Berger y Udell (2003)<sup>172</sup> desarrollaron la hipótesis de la memoria institucional, donde se da una respuesta al perfil marcadamente cíclico de los préstamos y de las pérdidas de impago. Tras la recesión<sup>173</sup>, muchos bancos renuevan plantilla con empleados jóvenes, por lo tanto decrece el número de empleados que experimentaron esta situación, perdiéndose de esta manera capital informacional, además los empleados más antiguos en muchos casos se relajan olvidándose de las lecciones del pasado (sobre todo de las épocas malas crediticias) y cuanto mayor es el tiempo que transcurre desde la última recesión, más grande es el olvido de ésta<sup>174</sup>. A esta idea de que hay un cierto olvido por parte de los empleados de la banca, se le puede añadir la explicación que da Rajan (1994)<sup>175</sup> sobre el comportamiento gregario de los gestores financieros, dado que los gestores no quieren perder cuota de mercado se comportan como el resto de sus competidores y colegas, para así poder asegurar su puesto de trabajo, este comportamiento gregario acentúa las fases expansivas y recesivas, además de favorecer que haya un predominio de objetivos a corto plazo en épocas expansivas, que posteriormente se transformarán en préstamos impagados. Otro factor a destacar en esta prociclicidad del crédito<sup>176</sup>, serían las garantías<sup>177</sup>, las cuales también son incentivos del ciclo crediticio. Los períodos expansivos del mercado de préstamo coinciden con períodos, donde activos como las acciones, suelo, vivienda, sufren un aumento significativo de su precio, creciendo la disponibilidad de fondos para aquellos prestatarios que puedan presentar estos activos como garantías<sup>178</sup>, pero cuando el valor de la garantía disminuye, la can-

---

<sup>172</sup>BERGER, A. y UDELL, G., (2003). "The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior" [139], Documento de trabajo, nº 125, BIS.

<sup>173</sup>JIMÉNEZ, G. y SAURINA SALAS, J. (2006). "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial" [428], Estabilidad Financiera, nº 10, pp. 9–24.

<sup>174</sup>KINDLEBERGER, C.P., (1978). "Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises" [439], Basingstoke, Macmillan.

<sup>175</sup>RAJAN, R., (1994). "Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence" [539], Quarterly Journal of Economics, nº 109, pp. 399–441.

<sup>176</sup>JIMÉNEZ ZAMBRANO, G. y SAURINA SALAS, J., (2006). "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial" [428], Estabilidad Financiera, nº 10, pp. 9–24.

<sup>177</sup>BERNANKE, B. (2007). "The financial accelerator and the credit channel: a speech at a conference on the Credit Channel of the Monetary Policy in the Twenty-first century, Federal Reserve Bank of Atlanta" [144], conferencia del chairman of the Board of Governors of the Federal Reserve System, Atlanta, Georgia, 15 de junio. El acelerador financiero también influye sobre los efectos expansivos de un aumento de valor de las garantías en la fase expansiva del ciclo.

<sup>178</sup>BORIO, C. y LOWE, P., (2002). "Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus" [175], Working Paper, nº 114, BIS; DAVIS, E.P. y ZHU, H., (2004). "Bank lending and commercial property cycles: some cross-country evidence" [249], wor-

tividad que las empresas pueden pedir prestada también disminuye, dado que depende en parte de esa garantía, si ésta pierde valor, se reduce al mismo tiempo la inversión de las empresas (las empresas tienen restricciones crediticias)<sup>179</sup>. Por lo tanto, los auges económicos se caracterizan por la promoción del endeudamiento fácil (inflación financiera)<sup>180</sup> y el aumento progresivo del financiamiento especulativo<sup>181</sup>. A este fenómeno Irving Fisher<sup>182</sup> lo denominó la deflación de la deuda<sup>183</sup> como explicación de las crisis bursátiles, en particular la de 1929, para Fisher las crisis son una suma de varios acontecimientos, que conllevan al endeudamiento excesivo. En el momento en que una economía entra en una situación de sobreendeudamiento, las condiciones para el surgimiento de la deflación y la irrupción de crisis financieras están dadas<sup>184</sup>.

Para evitar la malas gestiones financieras procíclicas, proponen Jiménez y Saurina (2006)<sup>185</sup> la creación de una provisión para insolvencias como herramienta prudencial. Su idea es que las entidades provisiones en las fases expansivas el aumento del riesgo que se está originando en sus carteras y que sólo se podrá revelar con el paso del tiempo. Obligando

---

king Paper, n° 150, BIS; GOODHART, C.A., HOFMANN, E.B. y SEGOVIANO, M., (2006). "Default, credit growth and asset prices" [365], Working Paper, 06/223, septiembre.

<sup>179</sup>KIYOTAKI, N. y MOORE, J., (1995), "Credit Cycle" [441], Working Paper. Cambridge, Mass.: NBER.

<sup>180</sup>TOPOROWSKY, J., (2004). "Inflación en los mercados emergentes" [598], Ed. M. A. Porrúa, Economía Financiera Contemporánea, Tomo II, México, pp. 141–169. Para Toporowski, la inflación financiera se describe como el incremento de valor del sector financiero de la economía (banca y finanzas) en relación con el valor del resto de la economía.

<sup>181</sup>HUERTA DE SOTO, J. (2009). "Dinero, Crédito bancario y ciclos económicos" [390]. Unión Editorial, cuarta edición. Según Huerta, el artificial "efecto riqueza", especialmente en las etapas de auge de cada ciclo económico, induce a la distribución de beneficios ficticios o meramente coyunturales, la asunción de riesgos desproporcionados y, en suma, la comisión de errores empresariales sistemáticos y al consumo del capital de la sociedad, en detrimento de su sana estructura productiva y de su capacidad de crecimiento a largo plazo.

<sup>182</sup>FISHER, I., (1933). "The debt-deflation theory of great depressions" [328], *Econometrica*, vol. 1, pp. 337–3351.

<sup>183</sup>DIMAND, R. W., (1999). "Irving Fisher and the Fisher Relation: Setting the Record Straight" [274], *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie*, vol. 32, n° 3, pp. 744–750.

<sup>184</sup>GUILLÉN, A., (2004), "Deflación y mercados financiero" [370], ed. Miguel Ángel Porrúa, Economía Financiera Contemporánea, Tomo II, México, pp. 93–139.

DE BERNIS, G., (1999). "Mundialización y crisis en Asia del Este" [252], *Comercio Exterior*, vol. 49, n° 1.

<sup>185</sup>JIMÉNEZ, G. y SAURINA SALAS, J. (2006). "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial", *Estabilidad Financiera* [428], n° 10, pp. 9–24.

a los gestores bancarios a tener en cuenta directamente el nivel de riesgo asumido, actualizando la prima de riesgo que se va a cobrar al cliente, reflejando la valoración de los activos el verdadero valor de recuperación esperado del préstamo<sup>186</sup>. Otra solución muy positiva sería el reducir la prociclicidad del sistema para evitar las crisis, para este fin, Gual (2009)<sup>187</sup> plantea las siguientes medidas: la reducción del apalancamiento procíclico del sector; mitigar los problemas de riesgo moral; el reforzamiento de la regulación macroprudencial; la introducción de normativas que beneficien un funcionamiento estable de los mercados de activos para lograr, que en situación de tensión, estos operen con la mayor normalidad posible; la inclusión en un ámbito especial de supervisión a nivel internacional para instituciones de gran dimensión; el aumento de la transparencia informativa; la delimitación de las actividades financieras que puedan llevar a cabo las variadas entidades financieras; y métodos de valoración de las masas patrimoniales a nivel internacional.

### 1.5.2. Otras teorías sobre las crisis financieras

Bernanke (1983)<sup>188</sup>, Calomiris y Gorton (1991)<sup>189</sup> emplearon el análisis de la información asimétrica para explicar y desarrollar una teoría sobre las crisis bancarias y financieras en especial en los países desarrollados. Mientras que Mishkin (1998)<sup>190</sup> analizó los mecanismos y motivos a través de los cuales se podría originar y propagar la inestabilidad financiera. En su opinión la inestabilidad financiera afecta de manera diferenciada entre las economías desarrolladas y las que están en fase desarrollo o son mercados emergentes<sup>191</sup>. La inestabilidad ocurre cuando los shocks

---

<sup>186</sup>SAURINA, J., (2002). "Solvencia bancaria, riesgo de crédito y regulación pública: El caso de la provisión estadística española" [574], Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública, pp. 129–150.

<sup>187</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero", Estabilidad Financiera, Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>188</sup>BERNANKE, B.S., (1983). "Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression" [145], American Economic Review, vol. 73, nº 3, pp. 257–276.

<sup>189</sup>CALOMORIS, C.W. y GORTON, G., (1991). "The origins of banking panics" [183], R.G Hubbard (ed.), Financial markets and financial crises. University Chicago Press, pp. 109–173.

<sup>190</sup>MISHKIN, F.S., (1998). "International capital movements, financial volatility and financial instability" [487], Working Paper, NBE, nº 6390.

<sup>191</sup>Las crisis financieras, afectan con más dureza y sus efectos son más devastadores en los países con mercados emergentes. El impacto de la inflación perjudica el tipo de cambio, muchos de estos países emiten su deuda en monedas extranjeras y cuando se



sobre el sistema financiero interfieren los flujos de información, el sistema financiero ya no puede continuar la función de canalizar fondos hacia las oportunidades de inversión productiva, los individuos y las empresas contraen su gasto, lo que resulta una contracción de la economía que a veces es demasiado severa. La quiebra de los mercados financieros y por tanto la crisis financieras<sup>192</sup>, dependen, de un cierto grado de inestabilidad financiera (cuando ésta es suficiente severa). Mishkin considera cuatro categoría de factores relevantes que conducen a la inestabilidad financiera: los incrementos en las tasas de interés<sup>193</sup>; aumentos en la incertidumbre; efectos de los balances sobre los mercados de activos financieros y problemas en el sector bancario. Como solución a estos cuatro factores, Mishkin plantea, la intervención gubernamental como base del sector financiero dentro del análisis de la información asimétrica, para enfrentar los problemas en los mercados financieros. Los fallos del mercado hacen necesaria la introducción de regulaciones por parte del Estado, no sólo para evitar el exceso de riesgo que puedan asumir las entidades financieras, sino también para evitar que los consumidores se endeuden en exceso. Si no existiera ningún tipo de restricción al endeudamiento, los individuos podrían no valorar correctamente su situación personal a la hora de adquirir un crédito, teniendo una idea muy optimista de su capacidad económica y adquiriendo más deudas de las que en realidad pueden pagar Ramsay (2004)<sup>194</sup>. Con este comportamiento, muchos individuos no conseguirían

---

produce una depreciación de la moneda, los balances de las empresas se deterioran sustancialmente. Algunos ejemplos de crisis financieras en economías emergentes son: Argentina (2000), Brasil (1999), Rusia (1998), sudeste Asiático (1997), México (1995), Venezuela (94-95), Chile (1982).

HOGGARTH, G., REIS, R. y SAPORTA, V., (2001). "Costs of banking system instability: some empirical evidence" [388], Working paper Bank of England. Llegan a la conclusión que la duración de las crisis financieras es mayor en países desarrollados, en los que son las crisis bancarias las que afectan significativamente al output, mientras que en los países emergentes el mayor efecto lo provocan las crisis cambiarias.

<sup>192</sup>El Council on Foreign Relations Task Force (1999) contabilizó en aquel momento, que en los últimos 20 años más de 125 países experimentaron al menos una serie de graves problemas bancarios.

<sup>193</sup>MANKIWI, N., (1986). "The term structure of interest rates revisited" [464], Brookings Papers on Economic Activity, nº 1, pp. 61–96. Un gran incremento exógeno en las tasas de interés puede llevar al colapso del crédito. Mishkin se basa en el análisis del "racionamiento del crédito" de Stiglitz y Weiss (1981) y toma también como referencia a Bernanke y Gertler (1995), estos autores analizan los canales de transmisión monetarios. BERNANKE, B. S. y GERTLER, M., (1995). "Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission" [146], Journal of Economic Perspectives, vol. 9, nº 4, 27–48.

<sup>194</sup>RAMSAY, I., (2004). "Consumer Credit Regulation as The Third Way?", Ponencia presentada en la conferencia de Australian Credit at the Crossroads, Melbourne [541].

hacer frente en el futuro a sus obligaciones de pago, pudiendo sufrir exclusión social, originándose un mayor gasto social para el gobierno al tener que ayudar a más ciudadanos con una situación económica precaria<sup>195</sup>, etc.

Con respecto a la intervención del estado, autores como McKinnon y Pill (1996)<sup>196</sup>, Goldfajn y Valdés (1997), Dooley (1997), o Krugman (1998) mantienen que la intervención del gobierno junto con un sistema financiero pobremente regulado puede provocar que una crisis bancaria derive también hacia una crisis monetaria. De este modo, un banco central que financie el rescate de las instituciones bancarias insolventes mediante la creación de dinero, puede socavar la estabilidad de su compromiso cambiario. A una conclusión parecido ha llegado Kaufman (1996)<sup>197</sup>, argumentando que el insuficiente desarrollo de la banca experimentado por un gran número de países en las últimas décadas refleja fallos gubernamentales o regulatorios más que fallos del mercado, infligiendo un mayor daño a la economía los efectos adversos de políticas públicas adoptadas para prevenir el riesgo sistémico, que los fallos bancarios. En la misma línea Honohan y Klingebiel (2000)<sup>198</sup> consideran que las medidas encaminadas a gestionar las crisis bancarias dan como resultando cuantiosos costes fiscales.

Sobre la intervención estatal Hellman<sup>199</sup> matiza, que cuando el Estado interviene para mitigar las crisis sistemáticas aplicando seguros de depósitos, rescatando a las entidades con graves problemas con cargo a presupuesto, puede generar un riesgo moral y aumentar la probabilidades de que se produzca una crisis, ya que los depositantes no se toman la molestia de evaluar la solvencia de sus entidades financieras, porque saben que si algún problema ocurriera, el Estado se haría cargo, de he-

---

<sup>195</sup>Tackling Over-Indebtedness. Action Plan 2004, Department for Work and Pensions and Department of Trade and Industry [283].

<sup>196</sup>MCKINNON, R. y PILL, H., (1996), "Credible Liberalization and International Capital Flows. The Overborrowing Syndrome" [477]; GOLDFAJN, I y VALDES, R., (1997) "Capital Flows and the Twin Crises: The Role of Liquidity" [360], IMF Working Paper; DOOLEY, M.P. (1997). "A Model of Crises in Emerging Markets" [279], National Bureau of Economic Research Working Paper, nº 6300, diciembre; KRUGMAN, P., (1998), "Will Asia Bounce Back?" [445], Massachusetts Institute of Technology, Mimeo, Marzo.

<sup>197</sup>KAUFMAN, G.G., (1996). "Bank failures, systemic risk, and bank regulation" [435], Cato Journal, vol. 16, nº 1.

<sup>198</sup>HONOHAN, P. y KLINGEBIEL, D., (2000). "Controlling fiscal costs of banking crises" [389], The World Bank.

<sup>199</sup>HELLMAN, T.F. y MURDOCK, K.C y STIGLITZ, J.E., (2000). "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?" [381], American Economic Review, vol. 90, nº 1, pp. 147-165.

cho, ha habido crisis financieras en países con y sin revisión de reserva de seguro de depósito. En relación a esta promesa de rescate del Estado, no solamente pueden actuar de manera imprudente los depositantes sino también algunas instituciones financieras, como desarrollan Edward Kane (1989)<sup>200</sup> y Rebel A. Cole et al. (1995)<sup>201</sup>, ambos trabajos ponen de manifiesto que algunos bancos pueden elegir una cartera de activos con alto riesgo<sup>202</sup> que podrían originar altos beneficios si “la apuesta tiene éxito”, pero que a su vez dejaría a los depositantes, o sus aseguradoras, con las pérdidas en caso de que muchas de sus inversiones fallasen. Asimismo, Kindleberger definió la fase de especulación maniaca<sup>203</sup>, como aquella, en la que el apetito por correr riesgos de los inversionistas es peligrosamente alto, debido a una disminución de los márgenes de ganancia. A la fase maniaca le precede la fase del pánico, la que a su vez lleva al estallido de la crisis propiamente dicha<sup>204</sup>.

En opinión de Vives (1994) para frenar el aumento de la especulación bancaria y de las políticas arriesgadas de algunas entidades, existen una serie de instrumentos regulatorios, tales como la exigencia de unos requisitos de capital en función del riesgo entrañado en cada operación o diversas restricciones a la actividad<sup>205</sup>, que en su conjunto promueven, que los bancos tengan mayores incentivos para reducir sus riesgos, ya que el coste de oportunidad que le supone tener una elevada reserva de capital a una entidad financiera, es mayor cuanto más elevado sea dicho

---

<sup>200</sup>KANE, E., (1989) “The S & L Insurance Crisis: How did it happen?” [433], Washington, D.C.: Urban Institute Press.

<sup>201</sup>COLE, R.A., MCKENZIE, J.A y WHITE, L.J., (1995). “Deregulation gone awry: moral hazard in the savings and loan industry” [229], pp. 29–73.

<sup>202</sup>En un contexto de caída de los márgenes de ganancia, los especuladores internacionales usan una serie de modelos y técnicas de ingeniería financiera que combinan transacciones en mercados especulativos (derivativas) así como riesgosas operaciones de apalancamiento financiero con la finalidad de aumentar su rentabilidad y los colchones financieros para el caso de que cometan errores.

<sup>203</sup>KINDLEBERGER, C.P. y ROBERT, Z.A., (2005). “Manias, panics and crashes: a history of financial crises” [439]. Publicado por John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 5ª Edición.

<sup>204</sup>Una presión generalizada hacia la baja de los precios, tanto del producto como de los activos, en un momento en que la demanda total está cayendo como resultado de la suspensión de los gastos de inversión de las empresas y de la caída general de la inversión debido a las restricciones de la política monetaria, lo que origina unos costos imposibles de ser cubiertos y de ahí a la crisis financiera. Cuando esto se torna insostenible, los activos son vendidos y sobreviene una caída estrepitosa en los precios de los activos que fueron inflados durante el auge.

<sup>205</sup>VIVES, X., (1994). “Desregulación y reforma regulatoria en el sector bancario” [613], Papeles de Economía Española, nº 58, pp. 2–13.

riesgo. De igual manera, Furlong y Keeley (1989)<sup>206</sup> consideran que para un banco que pretende maximizar su valor, tendrá menores incentivos de incrementar el riesgo de los activos al aumentar la reserva de capital. En opinión de Barrios y Blanco (2003)<sup>207</sup>, los bancos necesitan, en cierta medida, ser regulados por los supervisores y es fundamental la existencia de unas exigencias en los requisitos de capital para las entidades financieras, persiguiéndose una ratio de capital óptima y definiéndose la adecuación de capital como expresión de solvencia.

### 1.5.3. Concisa explicación de la actual crisis financiera

En Opinión de Álvarez (2008)<sup>208</sup>, la actual crisis financiera, que se inició en agosto de 2007<sup>209</sup>, es resultado, en gran parte, de un largo período de elevada liquidez (durante 2002-2007), reflejándose tanto en la facilidad de convertir cualquier activo financiero en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida de valor, como en el aumento de los agregados monetarios. Entre los factores que han contribuido a esta acumulación de liquidez en el mercado se podrían destacar los siguientes: 1º. El largo período de estabilidad económica, en un entorno de expectativas de precios ancladas. Debido a políticas monetarias que fijaron la inflación como principal objetivo y al fuerte incremento de la globalización, la economía mundial experimentó en las últimas décadas un proceso de desinflación acusado. 2º. El bajo nivel de tipos de interés<sup>210</sup>, en un entorno de estabilidad macroeconómica e innovación financiera, facilitó la revalorización de los precios de los activos e incentivó el apetito por el riesgo por parte de las familias y las empresas, iniciándose un proceso de apalancamiento sin precedentes.

Junto a la elevada liquidez, se produjo una acumulación de desequilibrios derivados de la prociclicidad del sistema financiero, relajando las

---

<sup>206</sup>FURLONG, F.T., KEELEY, M.C., (1989). "Capital Regulation and bank risk-taking: A note" [341], *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, issue 14, pp. 883-891.

<sup>207</sup>BARRIOS, V.E., BLANCO, J.M., (2003). "The effectiveness of bank capital adequacy regulation: a theoretical and empirical approach" [113], *Journal of Banking & Finance*, nº 27, pp. 1935-1958.

<sup>208</sup>ÁLVAREZ, J.A., (2008). "La banca española ante la actual crisis financiera" [13], *Estabilidad financiera*, nº 15, pp. 21-38.

<sup>209</sup>El estallido se desencadena el 9 de agosto, cuando BNP Paribas congela los reembolsos de tres fondos de inversión y se suceden problemas de refinanciación en los mercados internacionales.

<sup>210</sup>Los principales bancos centrales durante el período 2002-2005, relajaron de manera notable sus políticas monetarias, llevando los tipos de interés reales a terreno negativo.

entidades de crédito sus estándares, presionadas por la fuerte competencia, que les llevó a un apalancamiento excesivo. Esta vez, la innovación financiera y el apetito por el riesgo permitieron llevar aún más lejos esta prociclicidad, dando entrada de manera notable al mercado de crédito a clientes que no lo hubieran hecho en el sistema de banca tradicional. De hecho, esta innovación incentivó el desarrollo de complejas estructuras financieras sobre las que no se realizó una lectura adecuada de los riesgos subyacentes (por ejemplo, las hipotecas supprime). Cuando estos riesgos comenzaron a materializarse, la situación desembocó en una crisis de confianza en la valoración y en el alcance de la exposición a estos títulos por parte de las entidades de crédito, lo que provocó una crisis de liquidez.

Gual (2009)<sup>211</sup> expone que el foco inicial de la actual crisis mundial se originó con las hipotecas subprime<sup>212</sup>, que se habían concedido en Estados Unidos en los años precedentes. Se trataba de préstamos escasamente documentados, de alto riesgo, destinados a personas de solvencia reducida, a menudo por un importe cercano al 100% del precio de la vivienda y a unos tipos de interés que inicialmente eran muy bajos (promocional), pero que se revisaban fuertemente al alza al cabo de dos años. Los prestatarios aceptaban las condiciones con la esperanza, de que el precio de la vivienda continuara creciendo, lo cual les permitiría refinanciar la hipoteca inicial en mejores términos. Ineludiblemente los precios de la vivienda comenzaron a bajar, cayendo de forma abrupta en muchos estados de los EEUU en 2005, en parte por la subida de los tipos de interés realizada por la Reserva Federal para controlar la inflación en 2004, teniendo como resultado la expansión de la morosidad de este tipo de hipotecas. En el año 2007 el problema de la deuda hipotecaria subprime comenzó a contaminar los mercados financieros internacionales convirtiéndose en una crisis internacional de gran envergadura. A partir de ese momento, se concatenan intervenciones de urgencia de los bancos centrales nacionales para estabilizar los sistemas financieros.

Gual considera que en el fondo la raíz de la crisis actual, está la ten-

---

<sup>211</sup>GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero" [369], Estabilidad Financiera, Banco de España, nº 16, pp. 21-40.

<sup>212</sup>Las entidades originadoras de las hipotecas subprime tenían pocos incentivos para controlar el riesgo de las operaciones, porque, a menudo, las hipotecas se titulizaban en el mismo momento de haberse concedido y, de esta manera, el riesgo se traspasaba de la entidad originadora a cualquier otra. Este proceso fue posible por una incorrecta valoración de los riesgos, la ausencia de un buen mecanismo de supervisión y por el papel de las agencias de rating, que certificaban como de alta calidad paquetes de titulizaciones subprime. Asimismo, la desinformación de los inversores particulares jugó un papel importante.

dencia a la aparición de los booms de crédito. Estas expansiones van acompañadas de una reducción de los estándares en la calidad del crédito otorgado y, cuando las circunstancias cambian, la morosidad tiende a repuntar de manera significativa. Cuando estos booms de crédito están en combinación con errores en la política monetaria, una regulación inadecuada o una supervisión imperfecta, hacen que la prociclicidad innata al sistema financiero pueda conducir a situaciones extremas, que comporten el nacimiento de burbujas y, eventualmente, a su explosión con potenciales episodios de crisis de liquidez o pánicos bancarios.

Para Alonso Ventas<sup>213</sup> (2010), la profunda crisis que está atravesando el comercio internacional, tiene su origen principalmente en la actual crisis financiera al trasladarse al conjunto de la economía mundial. La caída en los precios de los activos, las restricciones de liquidez y la creciente incertidumbre en los mercados financieros comenzaron a generar un impacto gradual en la actividad económica. El consiguiente descenso en la demanda agregada de las economías desarrolladas se extendió al resto del mundo a través de los canales comerciales internacionales, intensificando así la dinámica contractiva. Desde finales de 2008 los flujos comerciales internacionales han experimentado uno de los retrocesos más acentuados de las últimas décadas, las importaciones y las exportaciones experimentaron un repentino y severo retroceso en prácticamente todos los países. Si bien, ya empiezan a aflorar ciertos síntomas de recuperación. Algunos analistas han relacionado esta caída en la actividad del comercio exterior con las dificultades en la obtención de financiación.

Palomo Zurdo et al. (2010)<sup>214</sup>, en su trabajo donde analizan el efecto de la crisis en las cajas rurales españolas, concluyen que el prolongado período de crecimiento se basó excesivamente en la inversión inmobiliaria y se sustentó en unas expectativas de revalorización continuada de las viviendas. Por una parte, la obsesión de las entidades de crédito por la maximización de beneficios en ese entorno expansivo desembocó en una gestión de riesgo completamente errónea e irracional. Además, los ahorradores fueron atraídos por rentabilidades insólitas ofrecidas bajo instrumentos cuanto menos confusos, eso sí, amparados por entidades calificadas con triple A. No obstante, la actual crisis no es sólo financiera, sino que rápidamente se ha contagiado a la economía real. De hecho, todos los organismos nacionales e internacionales coinciden en que lo peor

---

<sup>213</sup>ALONSO VENTAS, A., (2010). "La influencia de Basilea II en el comercio exterior" [10], ICE, Financiación al comercio exterior, nº 853, pp. 37-46.

<sup>214</sup>PALOMO ZURDO, R. J.; SANCHÍS PALACIO, J. R y SOLER TORMO, F., (2010). "Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas" [515], REVESCO, nº 100, pp. 101-133.

no ha pasado y que los efectos sobre la producción y el desempleo se van a dejar sentir de forma dilatada, sobre todo en aquellos países que han basado su crecimiento en sectores más sensibles, como la construcción. Este supone para el sistema bancario español una mayor amenaza sobre las tasas de morosidad, con sus efectos sobre el deterioro de su solvencia y de sus beneficios.

## **1.6. El producto, el segmento del mercado y los canales de distribución de los créditos al consumo**

En los últimos tiempos las estrategias de producto de las principales entidades de crédito se han dirigido a la creación de un gran abanico de créditos diferenciados, en función del perfil del cliente al que va dirigido o de la finalidad del mismo. Asimismo, proliferan cada vez más los créditos personalizados, adaptados a las necesidades de cada individuo, donde en algunos casos el cliente puede elegir, el importe, la cuota mensual, el día de cargo, el plazo etc., como por ejemplo, en el caso de Bankia en “Damos Crédito a tus Ilusiones”.

Antes de la grave crisis que están atravesando las empresas dedicadas al sector de los créditos al consumo, las entidades se habían centrado en el lanzamiento de nuevos productos, destacando el diseño de préstamos dirigidos al segmento joven de población y orientados principalmente a la financiación de estudios o a la adquisición de vehículos o de equipos informáticos.

Menos comunes son los productos destinados a la población jubilada, si bien algunas entidades cuentan con algunos productos dirigidos a este segmento de población (Kutxa, Bancaja, etc.). Un ejemplo de ello son los productos financieros +59 del BBVA (Préstamo personalizado, Anticipo Nómina o Pensión).

También se han desarrollado productos dirigidos a apoyar al medio ambiente. Algunas entidades ofrecen préstamos con condiciones ventajosas en caso de adquisición de electrodomésticos de menor consumo energético (los de clase A+++, A++, A+), o para la mejora energética de la vivienda (paneles solares, toldos, mejor aislamiento vivienda, iluminaciones sostenibles, recogida de aguas pluviales, etc.), o los destinados a la adquisición de coches que generan una menor contaminación (emisión de un máximo de 120 gramos de dióxido de carbono por km, aquí se incluye tanto los modelos híbridos como los totalmente eléctricos.). Un ejemplo

de este tipo de créditos destinado a productos sostenibles y ecológicos, son los ecoPréstamos Estrella de la Caixa (ecoPréstamo Estrella Vehículos, ecoRenting, ecoPréstamo Estrella Reformas, ecoPréstamo Estrella Electrodomésticos).

No obstante, el deterioro de la coyuntura económica, la creciente dificultad de obtención de financiación por parte de las entidades y el aumento de la morosidad, ha llevado a la retirada de muchos tipos de productos. Por ejemplo, la oferta de los créditos jóvenes se ha reducido considerablemente. Además, prácticamente han desaparecido las ofertas de créditos rápidos y otros productos de alto riesgo<sup>215</sup>.

**I. Crédito directo**<sup>216</sup>. Son préstamos con garantía personal, que en el año 2007, representaban el 1 % del volumen de financiación en España, sus tipos de interés suelen ser elevados, superiores al 12 % y los importes ofrecidos pueden alcanzar los 60.000 euros, aunque normalmente se sitúan en media entre los 10.000 y 15.000 euros. Los plazos de amortización normalmente son elevados, superiores a los 60 meses y se comercializan principalmente en los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC), utilizando como canales de contratación, el teléfono, Internet, correo.

Los métodos empleados para captar clientes son principalmente: el uso de los medios de comunicación como televisión, Internet, radio y prensa, aunque con menor frecuencia que la utilizada en los créditos rápidos. También mediante telemarketing y marketing directo, sobre la propia base de clientes y en menor medida, dirigiendo acciones sobre clientes de nueva captación, empleando bases de datos externas.

Una de sus ventajas es su tramitación más sencilla con relación a los préstamos concedidos en oficinas, porque en ellos se solicita un menor número de documentación, al igual que no se exige la justificación de la finalidad del mismo. Esta menor documentación, hace que su riesgo sea superior a otros créditos al consumo, que es compensado con sus elevados tipos de interés. Hasta la crisis financiera internacional, la rentabilidad de este negocio era superior a otros segmentos de mercado, pero actualmente esta luchando por poder sobrevivir, desapareciendo multitud de empresas dedicadas a este sector.

Recientemente, los requisitos de estos créditos son algo mayores y en algunos casos van acompañados de un seguro de protección de pagos,

<sup>215</sup>Competitors. "Crédito al Consumo", DBK Informa [250], análisis de sectores, octubre 2008.

<sup>216</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.



al mismo tiempo, los tipos de interés de estos productos han disminuido.

**II. El punto de venta.** Se trata de la financiación de bienes y servicios, como por ejemplo: electrodomésticos, muebles, menaje, electrónica, viajes, etc., in situ donde se compra el producto o se contrata el servicio. Esto es así, porque el nivel tecnológico permite que toda la operación se realice en el punto de venta, desde el análisis hasta la aprobación.

Este tipo de financiación en 2007 representaba el 4 % del volumen total del mercado español<sup>217</sup>. En este sector operan compañías actuando bajo su propia marca (cadenas de electrodomésticos, muebles, concesionarios, etc.), así como los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC) de bancos o cajas actuando mediante marca blanca.

El crédito en el punto de venta suele ser flexible, en algunos casos el cliente puede elegir la cuota mensual (suelen ser cuotas pequeñas) y es atractivo en precios, dado que sus tipos de interés se suelen situar entre el 0 % y el 12 %, esto se debe a que la financiación es un atributo de la compra, por lo que muchas cadenas de supermercados asocian esta financiación a una tarjeta de crédito de su propia marca. Asimismo, los importes suelen ser bajos y los plazos cortos, normalmente inferiores a los 24 meses.

Otras características que hacen muy atractiva esta fuente de financiación son: la carencia y la información requerida, esta última generalmente suele ser poco importante, exigiéndose únicamente la solicitud cumplimentada junto con una copia de los ingresos del titular, esto hace que se incremente su riesgo.

Los métodos más habituales de captación de clientes, suelen ser la oferta del producto o servicio en el propio punto de venta, por parte del comercial, a los clientes interesados y a través de campañas de difusión, buzoneo, Internet, folletos en el punto de venta, etc.

La rentabilidad de este negocio suele ser baja debido a los elevados costes de prescripción, a los menores márgenes, a un riesgo algo más elevado y a su estrecha dependencia a las ventas de los bienes que financia.

**III. Préstamos en oficinas**<sup>218</sup>. Son créditos y préstamos que representan el 72 % del mercado, ofrecidos en oficinas de bancos y cajas, cuentan con garantía personal y en algunos casos, cuando los importes son

---

<sup>217</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.

<sup>218</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.

elevados se exigen otras garantías complementarias como depósitos, fiadores, garantía hipotecaria, etc.

En teoría aunque su destino es universal, los clientes deben de justificar documentalmente la finalidad concreta del mismo, contrato proforma del bien o servicio que desea adquirir (coche, reforma, electrodoméstico, etc.). Además de tener que presentar un número considerable de documentación, tales como: la nómina o justificante de ingresos; el documento nacional de identidad DNI o tarjeta de residencia; información sobre otros créditos, en caso de tenerlos (últimos recibos); en los casos en los que aparezca la figura del avalista, éste también tendrá que presentar la información necesaria para justificar sus ingresos; la última declaración del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, en algunos casos puede ser necesaria la declaración de bienes, etc. Siendo estos créditos los que mayor documentación precisan (dentro de los créditos al consumo), este hecho favorece su menor riesgo frente a otros segmentos del mercado, y sus tipos de interés no son muy elevados, se suelen situar entre el 6% y el 12%, por sus menores tasas de morosidad. De hecho, la rentabilidad de este negocio está en la media del mercado.

Los créditos en oficinas, pueden llegar a financiar hasta los 60.000 euros, aunque en verdad, la media se sitúa entre los 10.000 y 15.000 euros, con unos plazos de devolución de 60 meses como norma general, también se pueden encontrar algunos préstamos con plazos de tan sólo 3 meses o incluso de 120 meses, e importes a financiar mayores.

El principal canal de distribución es la oficina, pero por la presión de la alta competencia, también emplean las nuevas tecnologías con Internet, cajeros automáticos, teléfono, etc. Asimismo, como fuente de comunicación, utilizan el marketing directo, con la distribución de folletos y colocación de carteles en la oficina. También, emplean el telemarketing, que es dirigido principalmente a los clientes de la propia entidad financiera, y en menor proporción, para la captación de clientes nuevos.

Se podría destacar que en la actualidad, al haber desaparecido un gran número de ofertas de créditos rápidos, muchas entidades financieras, están ofreciendo créditos personales con unos menores intereses y unas condiciones mejores a las habituales (sin comisión apertura, sin comisión de gastos de estudio, comisiones de cancelación bajas, etc.) con la finalidad de captar clientes fieles. Para poder acceder a este tipo de oferta, se requiere de una mayor vinculación con la entidad financiera, en algunas promociones esto implica que quien lo contrata, también debe domiciliar su nómina, tres recibos mensuales, contratar una tarjeta de débito u crédito y hacerse con un seguro de protección de pagos.

Otra modalidad de préstamo personal con condiciones ventajosas en

las oficinas, son los destinados para financiar estudios. En los postgrados y estudios universitarios los bancos y cajas de ahorros ofrecen un abanico de posibilidades, algunos ejemplos de ellos para el año 2012, son<sup>219</sup>:

- “Crédito para Estudios y Cursos” Sabadell Atlántico, con un tipo de interés fijo de 7 %, con una comisión apertura del 1,5 %, plazo máximo de hasta 120 meses, y el costo total del estudio, con matricula inferior a 15.000 euros.

- Caja Granada ofrece “Tu Crédito Estudio”, con un tipo de interés valor del Euribor + 1,25 %, comisión de apertura del 1 %, un plazo máximo de 60 meses y hasta 18.000 euros.

- “CrédiRed Matrícula-Postgrado” de CajaSur, con un tipo de interés 0 % nominal, comisión de apertura 2,5 %, plazo de devolución máximo 11 meses, con un monto hasta 5.000 euros.

- Banca Cívica oferta “Préstamo Estudios Joven”, con un tipo de interés del 7,5 % el primer año y luego Euribor + 5,25 %, con una comisión apertura del 1 %, plazo de hasta 72 meses, y capital máximo de 30.000 euros.

**IV. Los créditos rápidos.** Suponían el 1 % de la financiación en 2007 y son una variante del crédito directo. También en este caso se trata de préstamos con garantía personal. Suelen ser créditos de pequeño importe, normalmente desde 500 € hasta 6.000 euros, aunque algunas empresas ofrecen un límite un poco superior de 9.000 euros. Por otra parte, sobre el 85 % de los créditos rápidos están instrumentados en línea de crédito asociada a tarjeta o directamente en un medio de pago revolving y cuentan con períodos de amortización de hasta 60-72 meses<sup>220</sup>, no suelen comportar comisiones de apertura, pero alcanzan unos tipos de interés mayores al del resto de los créditos al consumo, por encima del 20 %, debido a sus superiores tasas de morosidad, de fraude<sup>221</sup> y en general a sus mayores gastos de gestión y de comercialización<sup>222</sup>, situándose el coste medio de operación de un crédito rápido en aproximadamente un 3 % de la facturación.

<sup>219</sup><http://www.mejorescreditos.es/mejores-creditos-para-estudios/>.

<sup>220</sup>BAÑÓ SÁNCHEZ, O., (2007). “Crédito rápido en España” [112]. IEE, nº 1, pp. 51–65.

<sup>221</sup>Los créditos rápidos tienen índices de impagados y fraude más elevados que otros créditos al consumo. A pesar de que disponen de equipos especializados en revisión, interpretación, cotejo de los documentos y de controles anti-fraude.

Los intentos de fraude más habituales son las usurpaciones de identidad a particulares y la falsificación de documentos.

<sup>222</sup>La saturación provocada en las parrillas de programación de la TV de los anuncios de créditos rápidos, hizo que el coste de impactar a un cliente fuese cada vez más caro.

Este tipo de financiación utiliza como método más habituales de captación de clientes<sup>223</sup> los medios de comunicación masivos, invirtiendo una gran cantidad de recursos en publicidad<sup>224</sup> destinada a anuncios en televisión, Internet, radio y prensa, también emplean el telemarketing y marketing directo sobre bases de datos externas, sales force en centros comerciales y en menor proporción, los clientes procedentes del canal prescriptor. De igual manera, la contratación puede llevarse a cabo por medio de Internet o por teléfono, utilizando los canales de contratación “directos”.

Como principales características de esta fuente de financiación se encuentran las cuotas mensuales reducidas, rapidez en la sanción<sup>225</sup>, cercanía y comodidad en la contratación, anonimato, menores trámites burocráticos, no se tiene que justificar el destino del mismo y la elevada accesibilidad para una parte de la población con poca capacidad de ahorro, que en algunos casos han visto rechazadas sus solicitudes de financiación por otros participantes del mercado. Otra característica destacable es la mayor rapidez en la decisión de la concesión de los mismos. Esto se debe, porque en ellos se solicita un menor número de documentación que en otros créditos y las empresas dedicadas a este sector están equipadas de sofisticados sistemas expertos y de una alta especialización

---

<sup>223</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). “La financiación al consumo en época de crisis” [349], IEE, nº 3, pp. 43–65.

<sup>224</sup>En los créditos rápidos, la inversión en medios publicitarios crecieron de forma exponencial entre 2004-2007, por ejemplo, Cofidis, Banco Syma-Mediatis, Eurocrédito, que son los agentes con más larga trayectoria en España, incrementaron considerablemente sus partidas destinadas en publicidad, como respuesta a la cada vez mayor competencia en este sector con la incorporación progresiva de nuevos agentes, provenientes en su mayoría de nuevas líneas de negocio de la banca tradicional, (BBVA con Dinero Express, Santander Consumer con Crediágil, Banco Popular con Consumer y Vivaline-Optiline, etc).

<sup>225</sup>Hay dos tipos de operativas relativas a la sanción [112]:

1º. Algunas entidades invierten tiempo de recogida de información con el primer contacto con el cliente para realizar la sanción vinculante on-line.

2º. Otras entidades realizan una pre-evaluación con mínimos requerimientos y envían un oferta comercial al cliente. Cuando reciben la documentación del cliente, introducen los nuevos datos en el sistema para una evaluación final (scoring vinculante).

Los modelos de aceptación automática tradiciones, se han perfeccionado y mejorado con la incorporación de modelos de rentabilidad ajustada al riesgo (risk based pricing) que, son capaces de ajustar el precio del producto para compensar la pérdida esperada individual, fijando una rentabilidad mínima para cada cliente, que unidos a la aplicación de otros modelos avanzados, basados en análisis comportamentales, han conseguido mejorar las tasas generales de aceptación, y en el caso concreto de “Dinero Express”, llega a ofrecer a los mejores clientes un tipo de interés inferior al del mercado (sector crédito rápido), para incentivar que contraten su producto.

tecnológica<sup>226</sup>, que les permiten realizar análisis de riesgos de una manera prácticamente inmediata, empleando modelos de rentabilidad ajustada al riesgo y evaluando las solicitudes de crédito con sistemas de riesgo automático (scorings).

En nuestro país numerosas entidades, bancos y financieras especializadas empezaron a incorporarse en este sector de crédito rápido a partir del segundo semestre de 2005<sup>227</sup>, y desde 2006 hasta la actual crisis financiera, la oferta de créditos rápidos se fue incrementando exponencialmente, existiendo un gran dinamismo y competencia en este sector. De hecho, la inversión publicitaria destinada a este tipo de créditos pasó del 57 % en el año 2005 al 64 % (41 millones de euros) en el 2006, en las siete principales marcas y entidades. Además, hasta la crisis financiera internacional, la rentabilidad de este segmento del mercado era elevada en relación a la media, acompañada a su vez de altas tasas de crecimiento. Sin embargo, en la actualidad esta industria prácticamente ha desaparecido junto con las reunificadoras de deudas. Este hecho también se puede observar, en la desaparición de este producto en los anuncios televisivos, que unos años antes eran tan usuales.

**V. El préstamo preconcedido** es un producto relativamente reciente, que es ofertado por la práctica totalidad de entidades crediticias y muchas financieras. Se trata de un préstamo muy rápido, puesto a disposición de los clientes de menor riesgo, que no necesita aprobación por parte de la entidad financiera, solamente es necesario la solicitud del cliente. El hecho de que esté concedido de antemano significa que antes de su adjudicación la entidad crediticia ha realizado un estudio del cliente, con herramientas de análisis contrastadas y ha utilizado una base de datos con información considerable del mismo.

En el estudio se examinan el historial del cliente, los saldos de sus cuentas corrientes, la nómina, qué productos tiene contratados, sus ingresos regulares, los gastos, etc. Tras un análisis exhaustivo, se concluirá si el perfil permite o no la concesión de uno de estos préstamos.

---

<sup>226</sup>Por ejemplo, emplean sistemas de información (MIS) integrados-Segmentación básica [112], con un caudal de datos integrado, del que se extrae y traza la información desde una llamada entrante hasta que entra en mora.

Los sistemas de workflow tienen como objetivo optimizar las inversiones y minimizar las pérdidas operativas de clientes, siendo capaces de trazar las operaciones y establecer servicios de alerta en las distintas fases o hitos, con diferentes acciones encaminadas a la recuperación de clientes en el proceso de contratación, etc.

<sup>227</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2007). "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales" [357]. IEE, nº 1, p. 15.

Igualmente, a través de herramientas de análisis de la calidad crediticia, se fija para cada cliente la capacidad de pago que tiene para hacer frente a un préstamo personal. Normalmente se tratan de préstamos de pequeñas cantidades que oscilan entre los 10.000 y 25.000 euros, que según la modalidad se puede usar como una línea de crédito de la que se va disponiendo hasta el límite pactado por el banco. Además este dinero se pueden emplear como desee el cliente: hacer reformas en casa, comprarse un televisor, hacer un viaje, invertirlo en Bolsa, etc. No se exige la justificación del destino del mismo.

Una vez determinado para el cliente el importe máximo que se le puede conceder, se le comunica la oferta a través de un mailing personalizado, por Internet o por teléfono<sup>228</sup>. Los canales de contratación también son diversos: a través de la red de cajeros automáticos, en la oficina bancaria o por los canales directos. La sencillez para contratarlos es otra nota dominante de este producto. Sin embargo, su devolución no resulta tan fácil como la suscripción, ya que el plazo de amortización se fija de dos a cinco años, y los tipos de interés oscilan entre un 7 % y un 11 %. En caso de solicitar un préstamo a varios años se suelen exigir revisiones anuales para comprobar que se sigue cumpliendo los requisitos que se exigían (nómina, ciertos saldos de inversiones, etc).

Entre las principales ventajas de esta fuente de financiación se encuentran: el no tener que hacer ninguna tramitación especial, se obtiene de forma ágil, rápida y sencilla; es un producto muy interesante, que permite una inyección de liquidez para financiarse en momentos especiales de consumo como reformas del hogar, las navidades, vacaciones, baches económicos, o cualquier otro motivo; los tipos de interés no son tan elevados como en los créditos rápidos, esto se debe a sus menores tasas de impago. En contra, algunos de sus inconvenientes son, que los plazos de amortización están prefijados por cada entidad, aunque en algunos casos se pueden renegociar. Asimismo, está destinado solamente a los clientes que acrediten buenas ratios de liquidez, por lo que muchos usuarios que desean acceder a esta fuente de financiación quedan excluidos por no tener una buena calidad crediticia contrastada. También puede incitar a los clientes a endeudarse más.

## **VI. El crédito revolving o crédito renovable<sup>229</sup>.** Es una figura reciente

---

<sup>228</sup>VEIGA FERNÁNDEZ, L.A, y DÍAZ CANOSA, S., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos". IEE, nº 3, 89-90.

<sup>229</sup>Los créditos renovables no disponen de un plan de amortización establecido y cuyos prestatarios pueden volver a disponer, durante la vida del préstamo, de cantidades ya amortizadas.

que empezó a desarrollarse desde finales de los noventa y cuya representación, en el 2007, era de un 5,0 % del volumen total financiado. Este tipo de financiación se puede englobar dentro de los contratos de crédito de duración indefinida<sup>230</sup> y normalmente se articula a través de una tarjeta de crédito (habitualmente Visa o MasterCard), con la que se puede sacar dinero, pagar en los comercios, transferir dinero de una cuenta a otra, etc, en cualquier lugar del mundo. Aunque también cabe la opción de una cuenta de crédito corriente permanente<sup>231</sup>, dado que a todos los efectos el crédito revolving se trata de una línea de crédito, mediante la cual se pueden efectuar disposiciones de dinero hasta un límite autorizado que no suele ser muy elevado, generalmente inferior a los 12.000 euros, límite que se restituye con cada mensualidad pagada, de modo que el titular de la tarjeta tiene una reserva de dinero a su disposición para la adquisición de algún otro producto sin la necesidad de contratar un nuevo crédito. El plazo depende de la forma de pago de la tarjeta, que puede ser modificado según las necesidades del cliente, desde una cuota mínima de 30 euros mensuales hasta el 100 % de la deuda pendiente y normalmente el tipo de interés suele oscilar entre el 11 % y el 25 %<sup>232</sup>.

La documentación exigida suele ser poco relevante, fotocopia de los ingresos del titular junto con la solicitud cumplimentada y la contratación suele ser realizada en las oficinas de los bancos y caja de ahorros, también se utilizan otros medios como Internet, apartado de correos, telé-

---

<sup>230</sup> Artículo 27 del Anteproyecto de ley de contratos de crédito al consumo, Madrid 17 de diciembre de 2009. Contratos de crédito de duración indefinida. [la Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a los contratos de crédito al consumo, art. 13] 1. El consumidor podrá poner fin gratuitamente y en cualquier momento, por el procedimiento habitual, a un contrato de crédito de duración indefinida, a menos que las partes hayan convenido un plazo de notificación. El plazo de preaviso no podrá exceder de un mes. 2. Si así ha sido pactado en el contrato de crédito, el prestamista podrá poner fin por el procedimiento habitual a un contrato de crédito de duración indefinida dando al consumidor un preaviso de dos meses como mínimo, notificado mediante documento en papel o en otro soporte duradero. 3. Si así ha sido pactado en el contrato de crédito, el prestamista podrá, por razones objetivamente justificadas, poner fin al derecho del consumidor a disponer de cantidades de un contrato de crédito de duración indefinida. El prestamista informará al consumidor de la terminación del contrato, indicando las razones de la misma mediante notificación en papel u otro soporte duradero, en la medida de lo posible antes de la terminación y, a más tardar, inmediatamente después de ella. No se comunicará la información a que se refiere el párrafo anterior cuando su comunicación esté prohibida por Ley o por una norma de derecho comunitario o sea contraria a objetivos de orden público o de seguridad pública.

<sup>231</sup> VEIGA FERNÁNDEZ, L.A, y DÍAZ CANOSA, S., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos". IEE, nº 3, p. 90.

<sup>232</sup> Informe 2/2008. "Los nuevos modelos de consumo en España"[238], CES, Colección Informes, nº 2, pp. 73-74.

fono, etc. Igualmente, es ofertado por algunas cadenas de hipermercados y grandes almacenes que cada vez que facturan y cobran, ponen a disposición de sus clientes, el montante de la línea de crédito concedida nuevamente.

La captación de clientes<sup>233</sup> suele hacerse en las oficinas, mediante folletos, carteles publicitarios, etc, y a través de marketing directo. Otro dato destacable, es que la rentabilidad de este sector hasta la crisis era muy alta por los márgenes que maneja, unido al alto grado de especialización tecnológica alcanzado para su gestión, desde la autorización de las operaciones hasta la admisión del riesgo, así como el ajuste del producto al perfil de utilización de los clientes.

**VII. Crédito destinado a la compra de vehículos.** Es la financiación realizada en los concesionarios de vehículos (nuevos o de ocasión). Las financieras que lo ofrecen pertenecen a EFC de bancos o cajas que actúan mediante marca blanca, o a las propias marcas de automóviles, por lo que requiere de una alta vinculación tecnológica entre el concesionario y la financiera, existiendo un entorno de mayor estabilidad en la relación. Además, el crédito auto cuenta tanto con garantía personal, como también es frecuente que el propio vehículo se observe como garantía, mediante reserva de dominio a favor de la financiera hasta el pago completo de la deuda.

La contratación junto con la compra se realiza en el concesionario en más del 80 % de los casos. En el punto de venta se analiza toda la operación como: la garantía personal del solicitante, los riesgos, la solvencia, etc, para determinar si se concede o deniega la solicitud.

Estos créditos representaban en 2007, aproximadamente el 17 % del volumen total de financiación en España y gozan de cierta flexibilidad, ofreciendo tipos entre el 0 % (períodos de carencia, compre ahora y pague al año que viene) y el 6 %. Los plazos suelen estar situados entre 48 y 60 meses, aunque algunas financieras ofrecen hasta los 96 meses. Igualmente, son comunes los importes elevados, porque en muchos casos financian hasta el 100 % del precio de los vehículos. Esto hace que la documentación requerida sea considerable, solicitándose la siguiente información: fotocopia del D.N.I. o Tarjeta de Residencia en vigor de todos los intervinientes; fotocopia de un recibo de domiciliación bancaria a su nombre (luz, agua, gas, teléfono, seguros, móvil,...); fotocopia de la primera página de la libreta del banco; justificante del proyecto (factura

---

<sup>233</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.



proforma o albarán, presupuesto,..), etc; justificantes de ingreso del titular y cotitular, en su caso:

A. Si trabaja por cuenta ajena, fotocopia de las 2 últimas nóminas;

B. Si es autónomo, fotocopia del último IRPF más fotocopia de los 2 últimos trimestres;

C. Si es jubilado o pensionista, el documento de revaloración de la pensión.

Las principales vías de captación clientes son: la utilización de marketing directo sobre la propia base de clientes, o en el punto de venta, a los clientes interesados en adquirir un vehículo. También utilizan la publicidad conjuntamente en las campañas de venta del vehículo, en televisión, prensa, radio, Internet, etc.

La rentabilidad de este negocio suele ser más baja que la media por diversos motivos, uno de ellos es la presión que ejerce el canal del punto de venta, que hace que se incremente la tasa de aprobación y del riesgo conjuntamente. Asimismo, este sector cuenta con unos menores márgenes, junto con unos elevados costes (comisión del prescriptor) y su crecimiento está estrechamente ligado a la venta de automóviles<sup>234</sup>, dado que el 80 % de la compra de vehículos es financiada<sup>235</sup>.

### 1.6.1. Los nuevos canales de distribución

Junto con los canales más tradicionales de distribución como el punto de venta o las oficinas, coexisten en el crédito al consumo un gran abanico de múltiples canales, como los canales directos (medios de comunicación masivos, Internet, teléfono, etc.), también llamados canales tecnológicos y mediáticos<sup>236</sup>, por ejemplo, muchas entidades realizan ofertas y permiten la contratación de préstamos al consumo y de tarjetas revolving a través del teléfono (portales wap, centro de atención e incluso mensajes SMS), Internet (home banking), correo electrónico y ordinario, y además a través de los cajeros automáticos.

<sup>234</sup>GIRALDO BURGOS, A. (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358], IEE, nº 3, p. 36.

<sup>235</sup>En el año 2008 cayó en un 31,38 % la venta de vehículo nuevo y de ocasión. Más recientemente, en el mes de agosto de 2010, en España, la ventas de vehículos experimentaron caídas espectaculares (-23,8 %, con respecto al mismo mes de 2009), viéndose considerablemente perjudicado el negocio de la financiación de automóviles.

<sup>236</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 61-63.

**Internet** ha supuesto una revolución en el sector del crédito al consumo y de la banca en general<sup>237</sup>, erigiéndose como uno de los principales canales directos de distribución para los consumidores, además de ser una eficaz herramienta de marketing directo y de venta cruzada<sup>238</sup>. En opinión De Young y Rice (2004)<sup>239</sup>, Internet no es un simple canal de distribución para las entidades financieras, dado que la introducción de un portal en la red puede afectar la función de producción de una entidad y alterar el peso de los diferentes productos sobre la producción total, siendo previsible que estos efectos tengan una mayor relevancia en el caso de la banca online.

Internet se ha convertido en un gran mercado del crédito, donde las cajas y bancos han lanzado sus webs, las entidades de crédito especialistas han desarrollado fuertemente sus procedimientos y para otras sociedades es prácticamente su único canal de venta. Asimismo, gracias a Internet se ha mejorado los niveles de productividad y rentabilidad, y se han reducido los costes<sup>240</sup> de plantilla e instalaciones<sup>241</sup>.

En los últimos años, se han desarrollado multitud de puntos de venta virtuales, pero el volumen de ventas online ha sido escaso si se compara a España con otros países europeos, hecho que no ha impedido el auge del potencial del comercio electrónico, multiplicándose por diez desde el

---

<sup>237</sup>GARCÍA, C. E. y ROMERO, A. (2004). "La expansión de la banca on line en España, Información Comercial Española" [345]. Revista de Economía, nº 813, pp. 89-99.

La introducción de Internet como un canal alternativo para fidelizar a los clientes habituales, reduce costes operativos e incrementa la productividad de las entidades financieras.

HUMPHREY, D., WILLESON, M., BERGENDAHL, G. y LINDBLOM, T. (2006). "Benefits from a changing payment technology in European banking" [391], Journal of Banking and Finance, vol. 30, nº 6, pp. 1631-1652. Humphrey et al., en su estudio demuestran que el reemplazo de transacciones en efectivo por medios de pago electrónicos más baratos, es una de las cinco principales fuentes de la reducción media del 34 % en la ratio de coste de explotación sobre activos totales para los bancos europeos en el período 1987-2004.

<sup>238</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2007). "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales" [357]. IEE, nº 1, pp. 11-21.

<sup>239</sup>DE YOUNG, R. y RICE, T. (2004). "How do banks make money? The fallacies of fee income", Economic Perspectives [258], Federal Reserve Bank of Chicago, vol. 28, nº 4, cuarto trimestre, pp. 34-50.

<sup>240</sup>QUINTÁS SEOANE, J. (2000) "Las Cajas de Ahorros frente al reto de Internet: la propuesta de Caja Madrid" [537], Curso: La Banca por Internet: el caso español. Quintás estimó que dicha reducción de costes podría llegar hasta un 15 % de ahorro mensual por usuario para la entidad.

<sup>241</sup>FUENTES, I. y SASTRE, T. (2002). "Una primera reflexión sobre los efectos de los avances tecnológicos en los costes y los riesgos de las entidades bancarias españolas" [335], Boletín Económico del Banco de España, nº enero, pp. 79-91.

año 2000. Aunque habría que destacar que en el 2007, el acceso a Internet<sup>242</sup> en España era inferior al 45 % en media nacional. A pesar de que la conexión de banda ancha creció un 60 % entre 2004 y 2007, sólo el 18 % de los internautas en el 2007 compraron productos o contrataron servicios a través de este canal, siendo la media de la UE-25 para ese mismo año de un 32 %.

El menor ritmo de comercio electrónico en España con respecto a la media europea se puede atribuir al menor número de usuarios de Internet, así como a factores sociológicos<sup>243</sup>, demográficos, culturales, a la percepción de inseguridad<sup>244</sup> que tienen los consumidores de la Red y a la escasa atracción que ejercen las nuevas tecnologías en muchas personas que prefieren ser usuarios de los comercios tradicionales, porque en ellos perciben una atención más personalizada. Otro factor que incide en la utilización de Internet es el coste de la banda ancha, esta resulta cara para muchos usuarios, siendo su precio superior al de otros países europeos como Alemania o Francia. La escasa disponibilidad de conexión en pequeños núcleos urbanos y la falta de habilidad en el manejo de las nuevas tecnologías de una parte de la población española, son otras causas que explicarían el menor uso de la Red en España.

Más recientemente, según el estudio sobre Comercio Electrónico B2C en España<sup>245</sup>, elaborado por el equipo de Estudios del ONTSI, estima que el comercio electrónico pasa en términos absolutos de 9.114 millones de euros en 2010 a 10.917 en 2011, lo que supone un incremento anual del 19,8 %, superior al 17,4 % del año anterior<sup>246</sup>. Asimismo, en 2009 el

---

<sup>242</sup>Informe 2/2008. "Los nuevos modelos de consumo en España" [238], CES, Colección Informes, nº 2, pp. 49-93.

Los canales electrónicos cobrarán cada vez más relevancia, a medida que las comunicaciones y la informática doméstica faciliten la oportunidad del acceso a más clientes. Al mismo tiempo, la personalización de las tecnologías, la accesibilidad y las nuevas formas de presentación de la información harán mas fácil y enriquecedora la experiencia de su uso.

<sup>243</sup>MOMPARLER PECHUAN, A., (2008). Tesis doctoral, "El desarrollo de la banca electrónica en España. Un análisis comparativo entre entidades online y tradicionales en España y en Estados Unidos" [489]. Universidad Politécnica de Valencia, p. 91.

En lo que se refiere al perfil sociodemográfico del usuario de banca electrónica, este difiere notablemente del perfil medio de la población, y está muy determinado por factores como el sexo, la edad, el nivel de estudios o la situación laboral.

<sup>244</sup>La aparición de las nuevas tecnologías, han venido acompañadas con el surgimiento de numerosos sistemas de fraude como el Phishing, el Pharming o el Keylogger.

<sup>245</sup>En el estudio de B2C 2010, se presentan los datos del negocio electrónico a través de la compra realizada por consumidores correspondientes al año 2009, con una muestra representativa de 2.675 usuarios de la Red.

<sup>246</sup>"El Estudio sobre comercio electrónico B2C 2011", elaborado por el equipo de Estu-

comercio electrónico ya supuso 7.760 millones de euros en España, experimentando un crecimiento del 15,9%, respecto al año anterior, y un incremento del 31,28% en relación a 2007<sup>247</sup>. Otro dato relevante, es la evolución del número de internautas, que pasa del 58,3% de la población igual o mayor a 15 años en 2008 al 66,3% en 2011. También ha crecido el número de internautas compradores, que pasó de ser de un 40,3% (en 2008) al 50,7% en 2011, elevándose el número absoluto de compradores on-line hasta alcanzar los 13,2 millones en 2011, un 20,2% mayor respecto a la cifra conseguida el año anterior. Por tanto, el incremento observado en el volumen de comercio electrónico de 2011 se debe sobre todo al incremento del número de internautas compradores. De hecho, a partir del año 2006, se ha recuperado la tendencia alcista de internautas compradores. Además, desde el año 2003, el volumen de negocio siempre ha crecido a una tasa de dos dígitos.

Cuadro 1.2: **Evolución del número de internautas**

<b>Año</b>	<b>Internautas/ población total (15 y +)</b>	<b>Internautas compradores/ Internautas totales</b>
2000	23,5 %	12,7 %
2001	23,1 %	13,8 %
2002	37,8 %	19,4 %
2003	42,8 %	23,2 %
2004	40,3 %	27,8 %
2005	46,6 %	25,1 %
2006	50,0 %	27,3 %
2007	53,5 %	39,8 %
2008	58,3 %	40,3 %
2009	64,0 %	41,5 %
2010	65,1 %	43,1 %
2011	66,3 %	50,7 %

Fuente: Observatorio Red.es Comercio electrónico B2C 2012.

Por tipo de producto o servicio, se mantiene la tendencia de los últimos años, volviendo a ser mayoritarias las compras on-line destinadas al

dios del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI, edición 2012.

<sup>247</sup>“Estudio sobre comercio electrónico B2C 2010”, Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI [501], octubre 2010.

sector turístico y actividades de ocio. En particular, la mitad de los compradores han adquirido un billete de transporte, más de cuatro de cada diez han hecho reservas de alojamiento y un 30,4 % han comprado entradas a espectáculos. Otro tipo de productos con una demanda considerable son: ropa y complementos (22,2 %); alimentación y bazar (11,8 %); servicios financieros (11,8 %); libros, revistas y periódicos (11,3 %); servicios de Internet y telefonía (10,5 %); productos de electrónica: imagen, sonido, comunicaciones,... (9,9 %); artículos deportivos (9,6 %); descarga, o servicio online, de películas, música y... (9,5 %); restaurantes (9,2 %); alquiler de coches y motor (9,2 %)<sup>248</sup>.

En relación a las formas de pago, las tarjetas de crédito/débito mantienen su dominio a enorme distancia de otros medios de pago. Para dos de cada tres personas es la forma de pago preferida (66,2 %)<sup>249</sup>. Además, el 65 % de los encuestados dice que usa la tarjeta para pagar entre el 81 % y el 100 % de la compra por comercio electrónico. El gasto medio anual por comprador se estabiliza alrededor de los 828 euros, un 4 % inferior a 2010 con 831 euros. Por su parte, los productos que generan mayor gasto medio son: productos financieros (2.187,1 €), reservas de alojamiento y paquete turístico (578,5 €), billetes de transporte (527,8 €), seguros (402,2 €), alimentación y bazar (378,5 €), y los productos de electrónica con 341,3 euros<sup>250</sup>.

Los sitios preferidos para la adquisición de bienes y servicios on-line siguen una tendencia que se observa también en ámbito internacional, a partir de 2009, el canal de la web del fabricante se sitúa por encima de la tienda física que vende por Internet y pasa a ocupar el primer lugar, representando un 46,9 % en 2011, lo que demuestra el poder de desintermediación de Internet. Las tiendas exclusivamente virtuales mantienen su cuota (40,9 %), mientras que la compra en tienda que vende de las dos formas, por Internet y establecimiento físico, pasa a un tercer lugar con un 37,3 %.

En relación a la banca online<sup>251</sup>, una de las características más comu-

---

<sup>248</sup>“El Estudio sobre comercio electrónico B2C 2011” [502], elaborado por el equipo de Estudios del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI, edición 2012.

<sup>249</sup>En segundo lugar, después de las tarjetas de crédito/débito, las plataformas de pago exclusivamente electrónico se consolidan como método de pago, manteniendo su porcentaje (11,6 %), mientras que la tercera opción preferida es pagar contra reembolso (10,7 %).

<sup>250</sup>“El Estudio sobre comercio electrónico B2C 2011” [502], elaborado por el equipo de Estudios del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI, edición 2012.

<sup>251</sup>El grado de penetración que alcance Internet en los próximos años, y el desarrollo de estrategias adecuadas para aumentar la fidelidad de los clientes, serán condicionantes fundamentales del desarrollo futuro de la banca online en España.

nes es que ofrece productos muy atractivos para el consumidor con comisiones mínimas o nulas y altas remuneraciones. También posibilita<sup>252</sup> que los clientes puedan disponer con suficiente rapidez y con mayor transparencia de las ofertas relevantes y las herramientas necesarias para su inmediata comparación, gestionando sus recursos financieros y decidiendo entre distintas entidades en función del precio y otras condiciones básicas para la elección. Además, otorga la posibilidad de realizar cualquier tipo de operación<sup>253</sup>, las 24 horas del día los 365 días del año.

Las numerosas ventajas que ofrece la banca online, son algunas de las claves de su éxito, logrando ésta, en 2004, captar más de un tercio del total de los nuevos depósitos de ahorro del sector bancario. De igual manera, el triunfo<sup>254</sup> de la banca online en España se puede observar al analizar el número de usuarios actuales y potenciales de estos servicios. En 2006, un total de 4,7 millones de internautas (el 30 %) utilizaron servicios bancarios online. Mientras que el comercio electrónico mediante tarjetas bancarias de pago consiguió la cifra de 1.200 millones de euros en 2005, hecho que supuso un incremento del 74 % respecto al año anterior (CMT, 2006).

En general, los bancos online que operan en España están convirtiéndose paulatinamente en portales financieros que aparte de sus propios productos, también comercializan productos de otras entidades, obteniendo comisiones por esa intermediación. Asimismo, la adopción de Internet como canal de venta por parte de las entidades españolas no se ha producido de forma homogénea, sino que, ha dado lugar a diferentes estrategias<sup>255</sup>, tales como<sup>256</sup>:

1. Estrategia independiente: algunas entidades de crédito, además de ofrecer Internet como canal complementario a sus canales tradicionales, han creado filiales independientes con marca y personalidad jurídica propias que operan en Internet, utilizando una política muy agresiva de precios, y ofreciendo una elevada gama de productos. En esta categoría se

---

<sup>252</sup>ONTIVEROS, E. (2003): "Nueva banca: nuevos impulsos a la desintermediación" [507], Revista Madri+d, 1 de octubre, pp. 11-15.

<sup>253</sup>CLIMENT DIRANZO, F.J. y MOMPALER PECHUÁN, A., (2006). "La situación de la banca online en España" [226]. Boletín Económico del ICE, nº 2898, pp. 27-35.

<sup>254</sup>LASSALA NAVARRÉ, C., RUIZ MAFÉ, C. y SANZ BLAS, S., (2010). "Implicaciones de la satisfacción, confianza y lealtad en el uso de los servicios bancarios online. Un análisis aplicado al mercado español" [450]. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 19, nº 1, p. 27.

<sup>255</sup>BERNAL JURADO, E., (2002). "Estrategia de la Banca española en la comercialización de servicios financieros a través de Internet" [143], Boletín económico de ICE, nº 2720, pp. 9-18.

<sup>256</sup>BLANCO MENDIALDUA, A. y BERAZA GARMENDIA, A. y GILSANZ LÓPEZ, A. (2009). "Gestión de entidades financieras", Ed. Netbiblo [152], La Coruña.

diferencian entre: aquellas entidades en las que se ofrecen los mejores productos del mercado, pudiendo ser incluso los de sus propios competidores, y aquellas otras que ofrecen solamente sus productos con la misma u otra marca que el banco principal y a precios muy competitivos.

2. Estrategia multicanal y ofensiva: con la misma marca emplean Internet como canal complementario a la oficina, pero discriminando precios en función del canal elegido por el cliente. Esta estrategia ha sido aplicada por algunas entidades para favorecer la migración de los clientes al nuevo canal de distribución<sup>257</sup>.

3. Estrategia integrada o multicanal: se ofrece Internet como canal complementario a la oficina bancaria, sin existencia de diferenciación de precios ni de marca.

**El telemarketing.** Este canal ha adquirido un gran auge en los últimos años. La banca española antes de la crisis era una de las más rentables del mundo y, en la búsqueda de la eficiencia, apostaba por un modelo de oficina, que era la cuarta parte en tamaño, tanto en superficie, costes de estructura y número de empleados, que las existentes en otros países europeos. El modelo que se imponía era el de más vale muchas y con pocos empleados, que pocas y muy grandes, con el fin de aumentar la presencia y mejorar la rentabilidad del canal, hoy en día se persigue todo lo contrario y se están cerrando un número considerable de oficinas de cajas de ahorros y bancos. Por su parte, la búsqueda de la eficiencia de las nuevas oficinas pasaba por maximizar la interacción con el cliente. Las tareas rutinarias se desplazaban a canales de menor coste, como la banca telefónica y la banca electrónica.

Actualmente, se desarrollan y diseñan productos que se adaptan mejor al nuevo perfil de los consumidores<sup>258</sup>, utilizando las entidades financieras las posibilidades que ofrecen las herramientas de micromarketing o marketing de cliente, para poder adaptar la oferta a las necesidades particulares de cada segmento de cliente<sup>259</sup>. Asimismo, cada vez son más las entidades que persiguen las prácticas responsables, proporcionando toda la información que necesitan los clientes para entender mejor el proceso de financiación y poder tomar las decisiones de crédito correctas.

---

<sup>257</sup>MOMPARLER PECHUAN, A. (2008). "El desarrollo de la banca electrónica en España. Un análisis comparativo entre entidades online y tradicionales en España y en Estados Unidos" [489]. Tesis doctoral, Universitat Politècnica de València, pp. 100-101.

<sup>258</sup>VEIGA FERNÁNDEZ, L.A, y DÍAZ CANOSA, S., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos" [609], IEE, nº 3, pp. 89-91.

<sup>259</sup>En los últimos tiempos, son más los consumidores que orientan su compra en función de determinadas preocupaciones ambientales, ética y sociales, etc.

**Las nuevas tecnologías de la información.** La utilización de los lenguajes WAP, el empleo de dispositivos móviles como los terminales de telefonía o PDA ha permitido el desarrollo del M-Banking<sup>260</sup>, cuyo uso relaciona directamente el acceso a Internet con los servicios financieros al alcance de los dispositivos móviles, sea cual sea la tecnología empleada, facilita la prestación de multitud de servicios a través de los móviles, tales como: la consulta de información bursátil, confirmación compra/venta valores, publicidad sobre nuevos productos financieros, operaciones en comercios, consulta de movimientos, ejecución de transferencias e infinidad de utilidades<sup>261</sup> más.

España lideraba en 2005<sup>262</sup>, junto a Centro Europa y Reino Unido, la innovación y penetración de servicios financieros a través del móvil<sup>263</sup>. De hecho, hoy en día casi la mitad de las entidades financieras españolas, bien sea a través de un prestador de servicios o bien por la adquisición de tecnología propia, han apostado por la mensajería SMS como cuarto canal de relación con sus clientes, tras las oficinas físicas, la banca telefónica, e Internet.

El SMS permite a las entidades financieras, aprovechar la oportunidad de ofrecer servicios ya existentes a través de otro medio. Además, la telefonía móvil es una nueva oportunidad de fidelizar al cliente del día de mañana por la rápida asociación que se hace de esta tecnología de los famosos SMS con la gente joven y cuyo funcionamiento es relativamente

---

<sup>260</sup>LÓPEZ PASCUAL, J (2009). "El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los modelos de negocio, procesos y canales" [459], IEE, nº 3, pp. 77-79.

<sup>261</sup>Algunos de los servicios que ofrecen las entidades financieras mediante SMS son: 1º. Consultas de operaciones del cliente: consulta saldo, consulta de movimientos, ejecución transferencias, ingresos en cuenta, cotización de un valor o índice bursátil, activación/Bloqueo/Cancelación de una tarjeta, solicitar el disponible de tarjeta, ejecución de órdenes de compra/ venta bursátil, envío instantáneo de dinero, información sobre el cajero más cercano, recarga de móvil, compra de entradas, servicio de remesas: envío de dinero al extranjero.

2º. Servicios de alertas que solicitan respuestas: ofertas de entradas, servicios solidarios, aviso de cargo y propuesta de financiación, opción de confirmar adquirir un producto servicio.

3º. Servicio de alertas: confirmación compra/venta valores, subida/Bajada de un índice bursátil, publicidad sobre nuevos productos, operación en comercio, caducidad de Tarjeta, saldo en cuenta, ingresos/cargos en cuenta, descubiertos, liquidación cuota hipoteca, liquidación cuota préstamo, retirada en cajero.

<sup>262</sup>ROS, O., (2006) "El SMS, la puerta de la banca móvil" [559], Revista AHCIET: revista de telecomunicaciones, nº 106, pp 75-80.

<sup>263</sup>En el año 2005, La Caixa alcanzó los 500.000 clientes activos de sus servicios de banca a través del móvil y se convirtió en la entidad líder en España de servicios financieros a través de móviles.



sencillo.

Recientemente, LynxSolutions ha lanzado al mercado “Mobile Banking 3.0”, un software de tercera generación específico para móviles y dirigido al sector bancario, que ofrece a los clientes de banca móvil más de 60 operaciones, menús y navegación sencillas e intuitivas con total seguridad.

Mobile Banking 3.0 se presenta como la evolución de los Portales de Banca WAP, que integran servicios y software de banca móvil de última generación con claras ventajas frente al sistema anterior: mejor experiencia de usuario; máximos niveles de seguridad o integración con las funciones de Smartphones: localizador GPS, integración medios de pago móvil, etc. De hecho, Mobile Banking 3.0 además ofrece: 1. Máxima seguridad SSL3 (cifrado y encriptación 128b); autenticación móvil-servidor (con certificados raíz para móvil); autenticación móvil-cliente (con certificado usuario individual para móvil). 2. Integración con cada entidad bancaria. 3. Software de banca móvil para casi todas las marcas, en concreto para el 96 % del mercado (más de 300 móviles).

En la actualidad, habría que destacar también a los productos conocidos como TV-Banking<sup>264</sup>, que permiten el acceso de servicios financieros a través de terminales de televisión digital interactiva posibilitando a los clientes acceder a: información sobre productos y servicios bancarios, información corporativa de las entidades, guías de sucursales, de cajeros, efectuar compras de productos ofertados en la cadena correspondiente, utilizar un servicio de cajero interactivo, realizar el pago de los programas de televisión elegidos, etc. En países como Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, imperan los servicios de banca por televisión, junto a otros servicios desde hace años. No obstante, tanto el M-Banking como el TV-Banking están infrautilizados en España, aunque debidamente adaptados, en un futuro constituirán modelos de canales para las entidades de crédito en general, y para el sector del crédito al consumo en particular.

Junto con el perfeccionamiento de los nuevos productos (M-Banking, TV-Banking, “e-productos”, etc.), otro reto al que tienen que enfrentarse las entidades crediticias es el desarrollo de la web 2.0<sup>265</sup>, cuya estructura es más dinámica utilizando formatos más modernos<sup>266</sup>, que posibilitan

---

<sup>264</sup>LÓPEZ PASCUAL, J. (2009). “El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los modelos de negocio, procesos y canales” [459], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 3, pp. 67-79.

<sup>265</sup>VEIGA FERNÁNDEZ, L.A, y DÍAZ CANOSA, S., (2009). “El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos” [609], IEE, nº 3, pp. 89-91.

<sup>266</sup>Los formatos utilizados para diseñarlas son java script, PHP, u otras similares, que permiten más funcionalidad. Además, las páginas son dinámicas, en ellas se integran

más funciones. Lo cierto es que la web 2.0 está basada en la participación activa de los usuarios en la creación de contenidos producidos<sup>267</sup> y compartidos por los mismos.

La segunda generación de la web ha facilitado el desarrollo del fenómeno P2P préstamos de persona a persona "P2P lending", que es un sistema de microcréditos en los que interviene un prestamista<sup>268</sup>, un intermediario<sup>269</sup> no bancario (sitio de Internet), que es el que gestiona los acercamientos entre prestamistas y prestatarios y se encarga de verificar la identidad y la solvencia de ambos. Por estas gestiones cobran una comisión. Este movimiento, que surgió con fuerza en Estados Unidos y en algunos países europeos como el Reino Unido, es reciente en España.

Las entidades crediticias deberán adaptarse a las nuevas tecnologías y ofrecer a los cliente la posibilidad de publicar y compartir la información con otros clientes, para de esta manera poder aprovechar el potencial de la Web 2.0 y neutralizar la desintermediación promovida por los préstamos P2P. Además, tendrán que solventar los problemas relacionados con la seguridad (interceptaciones o acceso a información confidencial, virus, Phishing, Pharming, Keylogger, troyanos, edad mínima de realización de la transacción, etc.), para que el desarrollo de los sistemas de pago on-line, garanticen las transacciones de una manera segura y rápida. Actualmente, se está trabajando en el establecimiento de mecanismos que validan jurídicamente la contratación electrónica mediante agencias de certificación electrónica o firmas digitales. También se emplean sistemas de seguridad como Secure Electronic Transaction, Secure Socket Layer, entre otros.

---

recursos multimedia como vídeos, sonidos, que pueden ser compartidos y la información se puede transmitir unidireccional o bidireccionalmente.

<sup>267</sup>El que las personas puedan participar de los contenidos les hace sentirse parte de la red, incrementando el interés por la misma y posibilita que los contenidos originales de ciertas páginas sean alimentados por particulares. Este hecho le da a la web un valor adicional, el usuario no esta solamente para buscar y recibir información sino para construirla y emitirla.

<sup>268</sup>El prestamista asume todo el riesgo ya que las entidades de gestión solamente intermedian la operación pero sin avalarla, a lo sumo pueden ayudar en las gestiones de cobro en caso de impago. Siendo el riesgo de impago, una de las principales desventajas del P2P. Aunque hasta el momento las experiencias existentes muestran tasas de morosidad muy inferiores a la que existe con la banca tradicional.

<sup>269</sup>Algunas de las empresas dedicadas a la intermediación en los P2P son: Kiva.org que es de carácter benéfico; MyC4 ofrece microcréditos a países del tercer mundo, Zopa en Italia y Reino Unido gestiona más de 4 millones de euros; LoandLand y Smava ambas en Suecia, la primera gestiona un millón de euros y la segunda 6 millones; Kokos en Polonia cuenta con más de un millón y medio de euro gestionados.

## Capítulo 2

# La regulación del crédito al consumo

### 2.1. Las dificultades de la regulación del crédito al consumo

El Estado ha intervenido tradicionalmente en la actividad crediticia<sup>1</sup> y en el sector financiero, dirigiendo la asignación de recursos hacia determinados sectores industriales que creía claves para la economía o para la propia financiación del mismo<sup>2</sup>. Este tipo de intervenciones en las que el Estado se vale del sistema financiero para dirigir la asignación de recursos ha ido disminuyendo a partir de los años 70 y 80, dando lugar a una progresiva liberalización de la actividad financiera, pasándose de una regulación estructural<sup>3</sup>, con normas que se dirigían a limitar la capacidad de maniobra de las entidades con relación a los precios (comisiones, tipos de interés), la capacidad instalada (tipo de negocios y el número de

---

<sup>1</sup>IZQUIERDO LLANES, y FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, M. J., (2005). “Los límites a la regulación del crédito al consumo” [419]. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2.

<sup>2</sup>La actividad crediticia y el sector financiero han soportado siempre una fuerte intervención y regulación por parte del Estado, debido a la existencia de fallos de mercado con graves consecuencia para el conjunto de una economía.

La regulación ha ido variando con los años, adaptándose a las nuevas necesidades de la sociedad y del entorno global.

<sup>3</sup>A lo largo del tiempo se ha ido poniendo de manifiesto que un exceso de intervencionismo por parte del Estado para corregir los fallos del mercado puede llegar a ser en algunos casos más perjudicial que beneficioso, originando mayores costes las medidas aplicadas a corregir los fallos de mercados que los propios fallos en si, por ese motivo tiene que estar la intervención sujeta a algunos límites.

oficinas), y las cantidades (coeficientes de inversión obligatoria), a una regulación prudencial otorgando libertad operativa a las entidades financieras, pero vigilando la correcta valoración de los activos y controlando la existencia de un nivel de recursos propios adecuado al riesgo<sup>4</sup> incurrido por las entidades.

El proceso de liberalización del mercado financiero, se ha visto fortalecido con la innovación tecnológica. Los nuevos instrumentos financieros han minimizado las restricciones existentes y las han hecho más fáciles de solucionar, igualmente han contribuido a que los mercados sean más completos, incrementándose las interacciones transfronterizas y ofreciendo más margen para la administración y cobertura de los riesgos financieros. A su vez, el cambio experimentado en la profundización financiera ha afectado a la estructura del mercado y ha complicado la labor de vigilancia reguladora<sup>5</sup> en bastantes aspectos<sup>6</sup>.

Las medidas que tome el Estado para regular el mercado financiero, tiene unos efectos significativos para el conjunto de la economía. En relación a las regulaciones destinadas a impedir la quiebra de entidades financieras, Eyre (2004)<sup>7</sup> manifiesta que debe de tener unos límites, reducir el riesgo de quiebras a cero, no es bueno para el sistema, porque aumentaría significativamente los coste de supervisión, al igual que supondría un importante coste económico en términos de eficiencia, también limitaría la competencia, la asunción de riesgos y la innovación, e incrementaría el riesgo moral, si los requerimientos son muy elevados para evitar cualquier quiebra, la entidades podrían sentir una gran tentación de elevar su perfil de riesgo para intentar aumentar las ganancias, originando un comportamiento más arriesgado por parte de las mismas, lo que aumentaría la probabilidad de crisis sistémica, además, sería algo utópico conseguir que no hubiera ninguna quiebra.

Para Eyre, los requerimientos prudenciales deben garantizar que las entidades cuenten con activos líquidos suficientes para hacer frente a dificultades financieras, reduciéndose el número de quiebras a un número

---

<sup>4</sup>PEÑA, J.I., (2002). "La gestión de riesgos financieros de mercado y crédito" [521], FT Prentice Hall Financial Times de Pearson Educación, pp. 177-187.

<sup>5</sup>Los mercados financieros se están integrando cada vez más, pero la supervisión del sistema financiero sigue estando muy fragmentada.

<sup>6</sup>Se ha dificultado la labor de vigilancia reguladora en los siguientes aspectos: la internacionalización financiera ha disminuido los ámbitos de responsabilidad entre los supervisores, las líneas que delimitan los diversos tipos de actividad financiera se han ido difuminando y las instituciones financieras se han ido convirtiendo en más complejas y opacas, etc.

<sup>7</sup>EYRE, J., (2004). "Enfoque regulatorio en un mundo de riesgo no-cero" [314], Estabilidad Financiera, nº 7, pp. 129-140.

relativamente pequeño. Al mismo tiempo, la posibilidad de quiebra actúa como un mecanismo de disciplina del mercado que fuerza a las empresas y a los consumidores a actuar con una mayor responsabilidad y prudencia.

Los organismos internacionales y reguladores como el Comité de Basilea o la FSA, reconocen que las quiebras bancarias, son la consecuencia de la asunción de riesgos en una economía de mercado y que la quiebra de algún banco no va a suponer la crisis del sistema financiero, por eso el número de quiebras tiene que ser reducido pero no ser nulo, ya que el riesgo de eliminar completamente las quiebras genera mayores externalidades y perjuicios para la sociedad en su conjunto. Por tanto, existe un nivel de equilibrio en cuanto a los requerimientos destinados a evitar las quiebras en el sistema financiero, a partir del cual un endurecimiento de las regulaciones puede dar lugar al efecto contrario al deseado.

Recientemente entre las medidas regulatorias más controvertidas se encuentra las dirigidas a abordar el sobreendeudamiento<sup>8</sup>, para evitar este problema, algunos reguladores han introducido el concepto de “préstamo responsable”, a través del cual se obliga al prestamista a analizar al detalle toda la información, a ofrecer a cada solicitante el tipo de préstamo

---

<sup>8</sup>ADICAE, (2004). “El Sobreendeudamiento de los Consumidores, guía de mediador” [4]. Por sobreendeudamiento se entiende aquella situación en la cual el patrimonio presente del consumidor resulta claramente insuficiente, desde el punto de vista financiero, para hacer frente al pago íntegro y puntual de sus deudas originadas por gastos corrientes o por la utilización excesiva del crédito. Asimismo, existen varios tipos de sobreendeudamiento: El Sobreendeudamiento Pasivo o Fortuito, caracterizado por la imposibilidad pura y simple para hacer frente a las necesidades de la vida corriente por motivos inesperados, determinantes y accidentales. Se trata de supuestos de grave deterioro en la obtención de rentas a consecuencia de factores fortuitos tales como invalidez, enfermedad, paro, muerte o ruptura conyugal.

El Sobreendeudamiento Activo o Abuso por Crédito, en este supuesto la situación de endeudamiento desmedido se produce por la utilización de crédito destinado a financiar tanto las necesidades como ocio. Ante esta situación, no es extraño el caso en el cual el reembolso de un préstamo se realiza mediante la solicitud de otro, generando así un especial endeudamiento. El crédito mediante una tarjeta de sencilla adquisición y la posibilidad de que un mismo titular tenga varias de éstas, es un medio principalmente idóneo para que aparezca esta situación. De hecho, el recurso excesivo al crédito, asociado a la promoción del consumo, puede derivar en consumismo y llegar a convertirse en un estilo de vida que puede alcanzar el grado de adicción a la compra.

RODRÍGUEZ VILLARINO, R. y RODRÍGUEZ CASTRO, R.M. (2002). “La adicción a la compra: Revisión y necesidad de estudio en la realidad española” [556], Estudios sobre Consumo, nº 52, pp. 75 y ss.

La compra compulsiva, incontrolada o consumo adictivo son comportamientos estudiados por la psiquiatría moderna y existen numerosos trabajos sobre esta materia. FABER, R.J. y O’GUINN, T.C. (1992). “A Clinical Screener for Compulsive Buying” [315], Journal of Consumer Research, nº 19, pp. 459 y ss.

que mejor se adapte a sus circunstancias personales, y a brindar asesoramiento. Incluso en algunos casos, se han fijado unos límites máximos a los pagos mensuales en concepto de servicio de la deuda en relación a la renta del individuo, no permitiendo que una entidad financiera conceda un préstamo a un solicitante cuando el pago de sus deudas mensuales supere dicho máximo. Del mismo modo, el concepto de “préstamo responsable” traslada parte de la responsabilidad al prestamista<sup>9</sup>.

Desde el punto de vista de algunos autores como Jentzsch y San José (2003)<sup>10</sup>, los problemas de sobreendeudamiento no surgen principalmente como consecuencia del volumen de la deuda contraída<sup>11</sup>, sino que aparecen en mayor medida como resultado de sucesos sobrevenidos en la vida de un individuo que le dificulten el poder hacer frente a sus obligaciones de pago, como en el caso de enfermedad, accidente, divorcio, la pérdida de empleo, el fallecimiento de algún familiar que participe económicamente en la unidad familiar, el incremento de los gastos como consecuencia del nacimiento de un nuevo hijo, una adicción incontrolada de algún miembro familiar, etc. De esta forma, las instituciones financieras no pueden adivinar que va a pasar en la vida de sus clientes cuando conceden un crédito.

No obstante, el sobreendeudamiento verdaderamente grave se produce cuando afecta a una gran colectividad de personas y cuando amenaza a sus necesidades básicas<sup>12</sup>. Estos casos suelen producirse durante los

---

<sup>9</sup>Algunos autores como HIDALGO MOYA, J.R. (2006), en su trabajo “Informe jurídico sobre la protección del consumidor en la contratación del crédito al consumo y del crédito garantizado con hipoteca inmobiliaria desde la perspectiva del sobreendeudamiento familiar, InformeSobreendeudamientoHISPACOOOP.pdf” [386], p. 110. Hidalgo plantea que si se hace al acreedor parcialmente responsable del sobreendeudamiento del consumidor, se le incentivará para que ponga un mayor cuidado a la hora de conceder el crédito y en la valoración del riesgo concreto que la operación conlleve.

PASQUAU LIAÑO, M., (1990) “Propuestas para una protección jurídica de los consumidores en materia de créditos de consumo: medidas de prevención y de solución de los problemas derivados del sobreendeudamiento” [519], Estudios sobre Consumo, nº 18, p. 11. Para Pasquau, el crédito es algo muy importante y ha de preocupar a la sociedad por diversas implicaciones individuales y sociales tanto positivas, como negativas con el abuso de éste.

<sup>10</sup>JENTZSCH, N. y SAN JOSÉ, A., (2003). “Information Sharing and Its Implications for Consumer Credit Markets: United States vs. Europe” [427], Working Paper para el Seminario The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US, European University Institute, Florencia.

<sup>11</sup>Los riesgos por causas financieras de sobreendeudarse tales como: la falta de formación financiera, indisponibilidad de saldos, mala gestión del presupuesto familiar, una considerable subida de tipos de interés, los intereses de demora acumulables a la deuda viva, etc.

<sup>12</sup>ADICAE, (2004). “El Sobreendeudamiento de los Consumidores, guía de mediador”.

cambios de ciclo económico, aunque se debe señalar que en el marco de la economía actual, globalizada e inestable, ya no son necesarias grandes crisis para producir situaciones de sobreendeudamiento. Basta tan solo con la ralentización del crecimiento, subidas de los tipos de interés, crisis de mercados extranjeros que repercutan en el propio.

En el caso español<sup>13</sup>, en los últimos 15 años se ha hecho notable el excesivo nivel de endeudamiento alentado por: los bajos tipos de interés que facilitaron la capacidad de endeudamiento de las familias; la bonanza económica acompañada del crecimiento del empleo y de la renta disponible; el desmesurado precio de la vivienda unido a la emancipación del llamado “baby-boom”; el considerable incremento de los precios de los alimentos; la comercialización agresiva de tarjetas, créditos al consumo y préstamos personales por parte de las instituciones financieras para compensar sus márgenes; la bajada de la rentabilidad de los productos de ahorro; la adicción consumista de determinados colectivos; la falta de planificación y formación de los contratantes y la ausencia de un marco legal capaz de hacer frente a una situación de impago masivo. Todo ello ha provocado que den la voz de alarma distintas organizaciones e instituciones (ADICAE, Banco de España, Comisión Europea, Ministerio de Economía, profesionales del sector, etc.) del riesgo de insolvencia por causas recesivas y/o fortuitas.

Desde la modificación de la Ley Concursal Ley 22/2003 en España<sup>14</sup>, de 9 de julio, existe la posibilidad de declararse en suspensión de pagos o en quiebra a las persona físicas. Antes se beneficiaban solamente a las empresas de esta medida, pero desde el 1 de septiembre de 2004, momento en el que entró en vigor la Ley Concursal, tanto empresas como personas físicas o jurídicas<sup>15</sup> (art.1), se pueden declarar en quiebra o

---

<sup>13</sup>ADICAE, (2004). “El Sobreendeudamiento de los Consumidores, guía de mediador” [4]. El problema de sobreendeudamiento se ve más acentuado en el sector de población que representan los separados-divorciados, los viudos, los jóvenes y los parados. Podríamos describir el perfil del consumidor sobreendeudado como personas entre 25 y 45 años, separadas o casadas cuyo cónyuge no trabaja, con una renta media-baja, obreros o empleados de categorías laborales más básicas.

<sup>14</sup>NOGUERA, C. (2003) “La nueva ley concursal: comentarios y formularios a la ley 22/2003 de 9 de julio” [498]. Luis Usón Duch (coord.) Barcelona: Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, 2 vol. Destaca este autor como una de las novedades significativas de la ley su voluntad de unificar en un único procedimiento, los existentes hasta la fecha para los comerciantes y no comerciantes.

<sup>15</sup>BLANQUER UBEROS, R. (2005). “Efectos del concurso sobre los derechos de la persona del deudor, familia y sucesiones, en La nueva ley concursal” [153]. Estudios de Derecho Judicial nº 59, Madrid, p. 153. Según este autor los efectos del concurso sobre los derechos de familia y sucesiones provocan un notable interés teórico, aunque esté muy justificado el escepticismo acerca de su trascendencia práctica pues no parece que

en suspensión de pagos. De hecho, con esta nueva ley tanto créditos al consumo e hipotecarios, así como deudas de impuestos, son obligaciones que pueden revisarse para pagar de buena fe sin tener que caer en la bancarrota. De este modo, a través de esta Ley, frente a una situación de imposibilidad de pago, ya no queda el único camino del embargo<sup>16</sup>, ahora el deudor puede abrir un proceso judicial<sup>17</sup> que de manera inmediata,

---

vaya a ser frecuente el concurso de una persona natural casada ni la interrelación entre un concurso y sucesión hereditaria.

<sup>16</sup>RIBÓN SEISDEDOS, E., (2005). "En España: tutela judicial y protección legislativa" [547], Edita, Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (CEACCU), Madrid, pp. 56-69. Según lo dispuesto en el artículo 77 de la Ley, en caso de concurso de persona casada, la masa activa comprenderá los bienes y derechos propios o privativos del concursado. De este modo, si el régimen económico del matrimonio fuese el de sociedad de gananciales o cualquier otro de comunidad de bienes, se incluirán en la masa, también los bienes gananciales o comunes cuando deban responder de obligaciones del concursado. En este caso, el cónyuge del concursado podrá pedir la disolución de la sociedad o comunidad conyugal y el juez acordará la liquidación o división del patrimonio que se llevará a cabo de forma coordinada con lo que resulte del convenio o de la liquidación del concurso. De hecho, no será sorprendente que en atención a lo explicado, y visto el progresivo nivel de sobreendeudamiento algunas parejas se planteen seriamente su régimen económico matrimonial o incluso lleguen a elegir quien acepta un mayor riesgo de asunción de deudas.

<sup>17</sup>Disposición final trigésima primera. Reforma de la Ley de Defensa de Consumidores y Usuarios. Se añade un nuevo apartado 4 al artículo 31 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, para la Defensa de Consumidores y Usuarios, con la siguiente redacción: Quedarán sin efecto los convenios arbitrales y las ofertas públicas de sometimiento al arbitraje de consumo formalizados por quienes sean declarados en concurso de acreedores. A tal fin, el auto de declaración de concurso será notificado al órgano a través del cual se hubiere formalizado el convenio y a la Junta Arbitral Nacional, quedando desde ese momento el deudor concursado excluido a todos los efectos del sistema arbitral de consumo.

Artículo Trigésimo primero:

- Previa audiencia de los sectores interesados y de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios, el Gobierno establecerá un sistema arbitral que, sin formalidades especiales atiende y resuelva con carácter vinculante y ejecutivo para ambas partes las quejas o reclamaciones de los consumidores o usuarios, siempre que no concurra intoxicación, lesión o muerte, ni existan indicios racionales de delito, todo ello sin perjuicio de la protección administrativa y de la judicial de acuerdo con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución.

- El sometimiento de las partes al sistema arbitral será voluntario y deberá constar expresamente por escrito.

- Los órganos de arbitraje estarán integrados por representantes de los sectores integrados, de las Organizaciones de Consumidores y Usuarios y de las Administraciones Públicas dentro del ámbito de sus competencias.

- Añadido, con esta numeración, por Ley 44/2006, de 29 de diciembre. Los convenios arbitrales con los consumidores distintos del arbitraje de consumo previsto en este artículo, sólo podrán pactarse una vez surgido el conflicto material o controversia entre las partes del contrato, salvo que se trate de la sumisión a órganos de arbitraje insti-



tiene las siguientes consecuencias: En primer lugar, paraliza las demandas interpuestas por la falta de pago y la ejecución de los bienes que se estén tramitando, incluidas las hipotecarias. En segundo lugar, interrumpe la acumulación de intereses en los créditos impagados. En tercer lugar, se permite reanudar los contratos de crédito que habían sido interrumpidos por falta de pago. En cuarto lugar, posibilita lograr una reducción de la deuda de hasta un 50 %, y en quinto lugar, permite conseguir hasta cinco años de aplazamiento. Para algunos autores, la Ley Concursal podría incrementar el riesgo moral de los prestatarios, al comprobar que las repercusiones en caso de impago no son tan malas, consiguiendo posteriormente una rebaja de la deuda y evitando así el embargo de propiedades o bienes. De igual manera, cuando una ley favorece en exceso a los prestatarios, no sólo aumenta el riesgo moral, sino que puede incentivar que algunos individuos se endeuden imprudentemente, al saber que las consecuencias futuras de una situación de impago no afectará tan gravemente sobre su situación financiera.

Mairata (2003)<sup>18</sup>, en relación a la Ley Concursal, expone que ésta en principio reconoce la declaración del concurso respecto de cualquier deudor, sea persona física o jurídica. Sin embargo, la realidad ha constatado la insignificante utilización que ha supuesto para el consumidor sobreendeudado. Esta ausencia de aplicación de facto para los consumidores, puede residir también en la ausencia de conocimiento de la norma o de servicios adecuados de asesoramiento para quien no se encuentra en disposición de realizar grandes desembolsos en asesoramiento letrado. Además, la difícil viabilidad de aplicar la ley Concursal para aquellas personas con problemas financieros, ya que es un proceso judicial relativamente caro, que no permite acceder a un abogado de oficio. Los costes judiciales pueden oscilar entre los 10.000 o 12.000 euros<sup>19</sup>, y a pesar de los aparentes beneficios que puede tener declararse insolvente, hay que

---

tucionales creados por normas legales o reglamentarias para un sector o un supuesto específico.

Los convenios arbitrales pactados contraviniendo lo dispuesto en el párrafo precedente serán nulos.

<sup>18</sup>MAIRATA LAVIÑA, J. (2003)“Efectos patrimoniales del concurso en el proyecto de ley concursal” [462], *La Ley: Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía* (Repertorio acumulativo anual de estudios doctrinales), nº 2, pp. 1475-1495.

<sup>19</sup>El Instituto Nacional de Estadística ha dado ha conocer que el número de concursos de acreedores que se han producido en España durante 2011. En total han sido 5.821 las empresas y 934 familias las afectadas, según la Estadística de Procedimiento Concursal.

Es llamativo que el número de familias que se declara insolvente sea un 3,9 % menor que en 2010, a pesar de que los desahucios no dejan de crecer y las deudas en el núcleo familiar siguen aumentando con la cifra de paro nacional.

tener en cuenta que para el caso de los hipotecados, el banco puede llevar adelante un embargo o subasta de su vivienda sin esperar a dicho concurso.

Otro grupo de medidas regulatorias son las orientadas a solucionar el problema de la información asimétrica derivada del desconocimiento por parte de los prestamistas del grado de solvencia de un solicitante de crédito, para resolver este problema, como ya se ha detallado en la sección 1.4, es de gran ayuda que las instituciones financieras puedan recabar y almacenar información confidencial sobre los clientes, junto con la creación de bases de datos sobre los prestatarios. En este punto, el regulador puede tener una disyuntiva entre la protección del derecho a la intimidad y la necesidad de garantizar a las entidades financieras el acceso a una información esencial para el funcionamiento eficiente del mercado. De igual manera, existen una serie de normas que están destinadas a proteger al consumidor frente a las asimetrías de la información que lo podrían situar en posición de desventaja frente a los prestamistas, algunas de estas medidas consideran que los individuos no están suficientemente capacitados para tomar decisiones realmente óptimas, dado que muchos solicitantes de créditos no comprenden al 100 % un contrato derivado de un crédito, al no estar familiarizados con la terminología bancaria. La complejidad de muchos productos financieros a menudo está lejos de resultar asequible inclusive para un “consumidor medio”.

Sobre las asimetrías de información en perjuicio del consumidor<sup>20</sup>, merece ser destacado, que en los contratos a distancia con clientes sobre servicios financieros los déficits de información son preocupantes, por la complejidad del tipo de contratación frente al escaso nivel de experiencia negocial y de formación del consumidor. Para una correcta formación del consentimiento de un contrato es de gran importancia la información precontractual, siendo ésta regulada<sup>21</sup> en el artículo 7, de la Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores (LCDSFDC)<sup>22</sup>, donde se detalla la información, referida a: 1. El propio proveedor; 2. El servicio financiero; 3. El contrato a distancia; 4. Los medios de reclamación e indemnización. A modo de resumen en este artículo, se exige la identificación completa del

---

<sup>20</sup>Guisado Moreno, A. (2010). “Servicios financieros prestados a distancia. El derecho de información previa del consumidor” [371]. Marcial Pons, pp. 369-388.

<sup>21</sup>Véase. Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.

<sup>22</sup>Arroyo Aparicio. A., (2010). “Análisis crítico de la normativa relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores” [28]. Marcial Pons, pp. 339-368.

proveedor o de sus intermediarios o representantes, además de su datos de inscripción en registros públicos y los datos de la autoridad de supervisión.

La información relativa al servicio financiero, se concreta principalmente en: una descripción de sus características; el precio total, con inclusión de todas las comisiones, cargas y gastos, así como todos los impuestos pagados a través del proveedor o, cuando no pueda indicarse un precio exacto, la base de cálculo que permita al consumidor comprobar el precio; modalidades de pago y ejecución; el coste suplementario específico por la utilización de la técnica de comunicación a distancia; período en el que la información suministrada sea válida; indicación relativa a si el servicio financiero está relacionado con instrumentos que implican riesgos especiales, etc.

En cuanto al contrato a distancia: la existencia o no de derecho de desistimiento, de conformidad con el artículo 10 y, de existir tal derecho, su duración y las condiciones para ejercerlo, incluida la información relativa al importe que el consumidor pueda tener que abonar con arreglo al artículo 11; las instrucciones para ejercer el derecho de desistimiento; la duración contractual mínima en el caso de contratos de prestación de servicios financieros permanentes o periódicos; información acerca de cualquier derecho; el Estado o Estados miembros en cuya legislación se basa el proveedor para establecer relaciones con el consumidor, antes de la celebración del contrato; la cláusulas contractuales; y la lengua o las lenguas en que las condiciones contractuales y la información previa se presentan, la lengua o lenguas en que podrá formalizarse el contrato y ejecutarse las prestaciones derivadas del mismo, de acuerdo con el consumidor.

Respecto a los medios de reclamación e indemnización, se exige que se informe de los sistemas de resolución extrajudicial de conflictos, así como la existencia de fondos de garantía u otros mecanismos de indemnización, de carácter obligatorio o voluntario.

Aparte de la información previa, se exige que el proveedor comunique al consumidor todas las condiciones contractuales, así como la información contemplada en los arts. 7 y 8, en soporte de papel u otro soporte duradero accesible al consumidor, antes de que éste asuma cualquier obligación derivada de la oferta o del contrato a distancia, (art. 9.1 LCDSFDC). El incumplimiento de los requisitos relativos a la información previa que se deriven de los contratos, así como los relativos a la comunicación de dicha información previa, que se establecen en el Capítulo II, en los artículos 7, 8 y 9 de la Ley (LCDSFDC), podrá dar lugar a la nulidad de los contratos, de acuerdo con lo previsto en la legislación española.

En relación al derecho de información del consumidor de la LCDSFDC en su artículo 17, con el fin de incrementar la protección de los consumidores en el ámbito de la contratación electrónica de servicios financieros<sup>23</sup>, se atribuye al proveedor no sólo la carga de probar el cumplimiento de las obligaciones que le incumban al amparo de esta Ley, en materia de información al consumidor, sino también del consentimiento otorgado por éste para la celebración del contrato, y cuando proceda, también para su ejecución. Esta regla constituye una quiebra de los postulados básicos del Derecho de contratos en lo concerniente a la carga de la prueba y es fuertemente criticada<sup>24</sup>, dado que al producir el efecto de invertir la carga de la prueba, el cliente-consumidor podría alegar los derechos de un contrato que no ha celebrado, correspondiéndole a la entidad crediticia el poder probar esta circunstancia.

Respecto al derecho de desistimiento del consumidor (art. 10 de la LCDSFDC), Aunque en el artículo 2 del precepto recoge una lista de contratos a los que no se aplica este derecho, es muy cuestionado por algunos autores, al establecer que el consumidor lo podrá ejercer sin tener que alegar motivo alguno y penalización alguna para el mismo. El consumidor tendrá un plazo de catorce días naturales para desistir de un contrato de servicios financieros celebrado a distancia, y en el caso de seguros de vida el citado plazo se incrementa a treinta días naturales.

Dentro de este contexto de protección hacia el cliente-consumidor, se engloban otras regulaciones, pudiéndose destacar varios artículos<sup>25</sup> de la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (LCC), emezan-

---

<sup>23</sup>RICO CARRILLO, M. "La contratación bancaria electrónica en el derecho español" [548]. Instituto de Investigaciones Jurídicas, pp. 357-380.

<sup>24</sup>Véase. RAMOS HERRANZ, I., (2001). "Contratación bancaria electrónica" [540], Edi. La Ley-Actualidad, p. 815. Esta autora ya advertía de la elevada protección del contenido de esta norma en su análisis de la Propuesta de Directiva sobre Comercialización a Distancia de Servicios Financiero con Consumidores.

ÍLLESCAS ORTIZ, R (2007). "La Ley 22/2007 sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores y la dogmática contractual electrónica" [395], Revista de la contratación electrónica, nº 84, pp. 3-23. Este autor considera que el artículo 17 de la LCDSFDC lleva la tutela del consumidor a unos extremos no muy aceptables, dado que el consumidor podría ejercitar y reclamar ante los tribunales todos los derechos derivados hacia su persona de un contrato que nunca se ha celebrado.

<sup>25</sup>"Protección de particulares frente a las malas prácticas bancarias" [240], (2005), Consejo General del Poder Judicial, Generalitat Valenciana, GENERALITAT VALENCIANA, LERKI PRINT,S.A, Madrid, pp. 33-54.

do por el artículo 10<sup>26</sup> que contempla que el cliente podrá reembolsar<sup>27</sup> el dinero anticipadamente de forma parcial o total. El artículo 11 recoge las excepciones oponibles en caso de cesión. Cuando el concedente de un crédito ceda sus derechos a un tercero, el consumidor tendrá derecho a oponer contra el tercero las mismas excepciones que le hubieren correspondido contra el acreedor originario, incluida, en su caso, la de compensación, conforme al artículo 1.198 del Código Civil.

En el artículo 14 de la LCC<sup>28</sup> sobre la eficacia de los contratos vinculados, se establece que la existencia de un contrato de crédito no afecte a los derechos del consumidor en modo alguno frente al proveedor de los bienes o servicios adquiridos a través del contrato de financiación, donde debe existir una protección al consumidor cuando los bienes o servicios no sean conformes al contrato, o no sean suministrados o lo sean parcialmente, otorgando al adquirente una protección no inferior a la que hubiera disfrutado de haber concertado una bilateral venta a plazo. Mientras que

---

<sup>26</sup>Artículo 10. El consumidor podrá reembolsar anticipadamente, de forma total o parcial y en cualquier momento de vigencia del contrato, el préstamo concedido. En tal caso, el consumidor únicamente podrá quedar obligado a pagar por razón del reembolso la compensación que para tal supuesto se hubiera pactado, que en ningún caso podrá exceder, cuando se trate de contratos con modificación del coste del crédito, del 1,5 por 100 del capital reembolsado anticipadamente, y del 3 por 100 del capital reembolsado anticipadamente, en el caso en que no se contemple en el contrato modificación del coste del crédito, sin que en ningún caso puedan exigírsele intereses no devengados por el préstamo.

<sup>27</sup>“Protección de particulares frente a las malas prácticas bancarias II” [241], (2006), Consejo General del Poder Judicial, Generalitat Valenciana, GENERALITAT VALENCIANA, LERKI PRINT,S.A, Madrid.

<sup>28</sup>Artículo 14. 1. La eficacia de los contratos de consumo, en los que se establezca expresamente que la operación incluye la obtención de un crédito de financiación, quedará condicionada a la efectiva obtención de ese crédito. Será nulo el pacto incluido en el contrato por el que se obligue al consumidor a un pago al contado o a otras fórmulas de pago, para el caso de que no se obtenga el crédito de financiación previsto. Se tendrán por no puestas las cláusulas en las que el proveedor exija que el crédito para su financiación únicamente pueda ser otorgado por un determinado concedente. 2. La ineficacia del contrato, cuyo objeto sea la satisfacción de una necesidad de consumo, determinará también la ineficacia del contrato expresamente destinado a su financiación, cuando concurren las circunstancias previstas en los párrafos a), b) y c) del apartado 1 del artículo 15, con los efectos previstos en el artículo 9. 3. En todo caso, deberá quedar documentalmente acreditada la identidad del proveedor de los bienes o servicios en el contrato de consumo y la del concedente en el contrato de crédito, de forma que cada uno de ellos aparezca ante el consumidor como sujeto de las operaciones relacionadas con los respectivos contratos de los que es parte, sin perjuicio de lo establecido en el artículo siguiente. el consumidor dispondrá de la opción de no concertar el contrato de crédito, realizando el pago en la forma que acuerde con el proveedor del contrato de consumo.

el artículo 15 (LCC) data sobre los derechos ejercitables en los contratos vinculados<sup>29</sup>, dadas una series de circunstancias, el consumidor puede ejercitar los derechos que le correspondan no sólo frente al proveedor, si no que podrá ejercitar esos mismos derechos frente a la entidad financiera que le hubiera concedido el crédito, siempre que se cumplan ciertos requisitos.

El artículo 13 de la LCC, sanciona el cobro indebido realizado por el prestamista, con la obligación de restituir las cantidades indebidamente cobradas<sup>30</sup>, además de ser sancionado con el pago de alguna cantidad económica. En este artículo se diferencia en función de que el cobro de lo indebido haya sido de buena o de mala fe, en este último caso la responsabilidad del prestamista se agrava.

---

<sup>29</sup>Artículo 15. 1. El consumidor, además de poder ejercitar los derechos que le correspondan frente al proveedor de los bienes o servicios adquiridos mediante un contrato de crédito, podrá ejercitar esos mismos derechos frente al empresario que hubiera concedido el crédito, siempre que concurren todos los requisitos siguientes: a) Que el consumidor, para la adquisición de los bienes o servicios, haya concertado un contrato de concesión de crédito con un empresario distinto del proveedor de aquellos. b) Que entre el concedente del crédito y el proveedor de los bienes o servicios, salvo que se trate de aquellos previstos en el párrafo siguiente de la presente letra, exista un acuerdo previo, concertado en exclusiva, en virtud del cual aquél ofrecerá crédito a los clientes del proveedor para la adquisición de los bienes o servicios de éste. En el caso de que se provean servicios de tracto sucesivo y prestación continuada, que entre el concedente del crédito y el proveedor de los mismos exista un acuerdo previo en virtud del cual aquél ofrecerá crédito a los clientes del proveedor para la adquisición de los servicios de éste. El consumidor dispondrá de la opción de concertar el contrato de crédito con otro concedente distinto al que está vinculado el proveedor de los bienes y servicios en virtud de acuerdo previo. c) Que el consumidor haya obtenido el crédito en aplicación de acuerdo previo mencionado anteriormente. d) Que los bienes o servicios objeto del contrato no hayan sido entregados en todo o en parte, o no sean conforme a lo pactado en el contrato. e) Que el consumidor haya reclamado judicial o extrajudicialmente, por cualquier medio acreditado en derecho, contra el proveedor y no haya obtenido la satisfacción a la que tiene derecho. 2. Lo dispuesto en el apartado anterior no se aplicará cuando la operación individual de que se trate sea de una cantidad inferior a la fijada reglamentariamente.

<sup>30</sup>Para una mayor información véase el trabajo de ROCA GUILLAMÓN, J.J., (1998). "Los contratos de crédito al consumo. Forma y contenido, reembolso anticipado y cobros indebidos (Ley 7/1995, de 23 de marzo)" [553], en *Crédito al consumo y transparencia bancada*, Civitas, pp. 189-228.

## 2.2. La regulación del crédito al consumo en la Unión Europea

La preparación de una normativa comunitaria específica en materia de crédito al consumo ha sido un proceso largo y difícil. Desde 1965, la Comisión Europea empezó a preparar una serie de documentos de trabajo sobre las normas relativas al crédito. Sin embargo, hasta finales de la década de 1970, la actividad bancaria en Europa se encontraba estrictamente regulada por las propias leyes de cada país, estableciéndose controles nacionales en las tasas de interés y utilizándose el crecimiento del crédito como parte de una política antiinflacionista, basada en el control de la oferta de dinero. En 1974, la Comisión publicó un Working Paper “Draft articles proposed for discussion as the basis of a proposal for a Directive relating to consumer credit” (Proyecto de artículos propuestos para debate como base de una propuesta de Directiva relativa al crédito al consumo)<sup>31</sup>, y en esa misma década<sup>32</sup> se presentaron hasta cuatro anteproyectos de Directiva, que se fueron revisando y modificando. Aunque no sería hasta el 27 febrero de 1979<sup>33</sup>, cuando surge la Propuesta de Directiva<sup>34</sup> y unos años más tarde<sup>35</sup>, en concreto, el 19 de mayo de 1984,

---

<sup>31</sup>LATHAM, P. (1978). “Consumer credit and the EEC” [451].

<sup>32</sup>MARÍN LÓPEZ, M. J., (2004). “El crédito al consumidor” [470].

En el Programa Preliminar de la Comunidad Económica Europea para una política de protección e información de los consumidores, de 14 de abril de 1975, se plantea como una de las prioridades la armonización de la normativa reguladora en materia de crédito al consumo, con la meta de proteger al consumidor ante las condiciones crediticias abusivas. También se vuelve a incidir en esta cuestión en el Segundo programa de la Comunidad Económica Europea para una política de protección e información a los consumidores, de 19 de mayo de 1981.

<sup>33</sup>DOCE nº C80, de 27 marzo 1979.

<sup>34</sup>El Consejo Económico y Social de la entonces denominada CEE, durante la gestación de la primera Directiva de crédito al consumo (87/102/CEE), se pronunció sobre dos aspectos esenciales ante la propuesta de 1979 (JO, DOCE 113, de 7/5/1980): la necesidad de una política de protección e información del consumidor y la competencia entre las empresas de crédito.

<sup>35</sup>A partir del año 1985, la Comunidad Europea ha ido adoptando varias Directivas relacionadas con la armonización de los contratos de créditos al consumo. Varios ejemplos serían: la Directiva relativa con la protección de los consumidores en lo que respecta a los contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales; La Directiva sobre venta a domicilio(85/577/CE) [290], o la propuesta de Directiva sobre la venta a distancia de los servicios financieros, etc.

URÍA GONZÁLEZ, R., (1956) “Reflexiones sobre la contratación mercantil en serie” [603], RDM, nº 62, pp. 221 y ss. CASTRO, F., (1975). “Las condiciones generales de los contratos y la eficacia de las leyes” [206], Civitas, Madrid, pp. 60 y ss. En ambos

se presenta la Propuesta modificada de Directiva<sup>36</sup>, y finalmente, el 11 de diciembre de 1986, se promulga la Directiva 87/102/CEE<sup>37</sup>, del Consejo, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo, convirtiéndose esta Directiva en la primera iniciativa comunitaria que trató de fomentar la integración de los mercados de crédito al consumo en la Comunidad Europea. Esta Directiva está compuesta por 18 artículos<sup>38</sup> y tres Anexos, donde se regula el deber de transparencia o información precontractual y contractual de las entidades de crédito (arts. 3 a 6)<sup>39</sup>; los contratos vinculados (arts. 7 y 11), y de manera sintética, la resolución anticipada del contrato por parte del consumidor en el artículo 8 y la cesión del contrato de crédito por la entidad a un tercero (art. 9). Además, en el primer y segundo artículo se determina el ámbito de aplicación de la Directiva, y en particular, en el artículo 1 se define al beneficiario del crédito al consumo, como al consumidor persona física<sup>40</sup> que en la relación contractual actúe al margen de su profesión u oficio. Respecto del concedente de crédito, la Directiva lo restringe al prestamista “persona física o jurídica, o cualquier agrupación de tales personas, que conceda crédito en el desempeño de su oficio, actividad o profesión”, con exclusión del préstamo de amistad, familiar, de puro altruismo social o gratuito. En nuestra sociedad, estos concedentes se reducen a: los llamados establecimientos financieros de crédito o, simplemente, “financieras” (entidades de financiación, gestoras de tarjetas, etc.); las entidades de crédito (bancos, cooperativas de crédito, cajas de ahorros o cajas rurales); e, incluso, las grandes superficies de distribución como los grandes almacenes o hipermercados que suelen ofrecer a sus clientes múltiples posibilidades de compra a plazos de los bienes que ellos venden<sup>41</sup>, eso sí, deben estar

---

trabajos se apunta la necesidad de un cierto seguimiento sobre los contratos mercantiles y crediticios para evitar disfunciones en el mercado.

<sup>36</sup>DOCE nº C183, de 10 julio 1984.

<sup>37</sup>Véase. La Directiva 87/102/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo. [268].

<sup>38</sup>PETIT LAVALL, M<sup>a</sup>. V. (2007). “Mayor transparencia para el consumidor de crédito: La Propuesta modificada de Directiva en materia de crédito a los consumidores” [527].

<sup>39</sup>COSTI, R., (1994). “L’ordinamento bancario” [244], p. 469. Para Costi el derecho de los consumidores a la información es fundamental, especialmente en el sector bancario, en el que los productos no tienen una definición física perceptible e independiente de la información proporcionada por los prestamistas.

<sup>40</sup>RIVERO ALEMÁN, S., (2005). “Presente y futuro del crédito al consumo” [552], IEE.

<sup>41</sup>PETIT LAVALL, M<sup>a</sup>. V. (1995). “La protección del consumidor de crédito: las condiciones abusivas de crédito” [526].



sometidas a inspección o control de sus actividades como establece el artículo 12 de la presente Directiva.

Delimita el crédito al consumo como “el concedido por un prestamista bajo la forma de pago aplazado, préstamo o cualquier otra facilidad de pago” (art. 1, c), limita su aplicación a los contratos y promesas de crédito concedidos con la finalidad de financiar la adquisición de bienes muebles o servicios de consumo (no productivos), cuyo importe esté comprendido entre 200 y 20.000 euros, (art. 2). En rasgos generales reconoce cuatro supuestos: el crédito al consumo en sentido estricto, que se destina a la adquisición de bienes y servicios de consumo; los anticipos de cuenta corriente por disposiciones sin saldo o en descubierto; los créditos vinculados al uso de la tarjeta de crédito; y cualquier otra situación asimilable a los anteriores (ventas a crédito, etc.), siempre que concierna a gastos puramente consuntivos o a gastos de inversión para uso personal o familiar, descartándose los relacionados con el servicio a necesidades profesionales o empresariales. Asimismo, la ley excluye expresamente<sup>42</sup>, bien por su cuantía irrelevante, su escasa duración, o por la solemnidad de la transacción<sup>43</sup>, a los siguientes contratos y promesas de crédito:

A. Los destinados a la adquisición y conservación de bienes inmuebles (edificaciones o terrenos, art. 2, a) y los garantizados con hipoteca inmobiliaria.

B. Los contratos de crédito destinados a la renovación o mejora de inmuebles (art. 2, a).

C. Los de arrendamiento financiero (leasing) en los que la propiedad no pase al arrendatario al final del contrato (art. 2, c).

D. Los créditos gratuitos (art. 2, c) o sin pago de intereses o cualquier tipo de cargas.

E. Los contratos de crédito que no devenguen interés, siempre que el consumidor esté de acuerdo en reembolsar el crédito en un solo pago (art. 2, d).

F. Los anticipos en cuenta corriente (art. 2, e), concedidos por una entidad de crédito o una entidad financiera, que no formen parte del sistema de una tarjeta de crédito.

G. Los contratos de crédito a corto plazo, entendiendo por tales los que se reembolsen en un plazo que no supere los tres meses, o bien mediante cuatro pagos, como máximo, dentro de un plazo que no rebase los doce

---

<sup>42</sup>ÁLVAREZ MARTÍNEZ, G.I. (2008). “Los grupos de contratos en el crédito al consumo” [14], p. 63.

<sup>43</sup>CASADO CERVIÑO, A., (1983). “El crédito al consumo y la protección de los consumidores” [200], p. 487.

meses (art. 2, g).

H. Los concedidos por importe inferior a 200 o superior a 20.000 ecus<sup>44</sup> (euros), con un margen de 10 unidades para redondeo (art. 2, f).

I. A criterio de cada Estado miembro, los contratos de crédito instrumentados en documento público y autorizados por notario o juez.

Según el artículo 2.2, los Estados miembros pueden, previa consulta a la Comisión, eximir de la aplicación de la presente Directiva a determinadas clases de crédito que cumplan los siguientes requisitos: que hayan sido concedidos a tipos de interés inferiores a los practicados en el mercado, y que no se ofrecieren al público en general.

Esta Directiva 87/102/CEE presenta aspectos muy positivos para su época, aunque hoy en día insuficientes, consiguiéndose con ella sólo armonizar algunos elementos, al plantear una inefectiva regulación de mínimos. Varios aspectos negativos destacables, son: algunas de sus definiciones resultan en la actualidad incorrectas, así como el inadecuado tratamiento de la interdependencia contractual en las relaciones de adquisición de bienes y financiación, en el supuesto de incumplimiento o cumplimiento defectuosos por parte del proveedor, y la inexistencia del reconocimiento de un período de retractación y reflexión.

Entre algunas de sus aportaciones más relevantes se encuentran: su intento de proteger al consumidor de crédito; el concepto de coste total de crédito (art. 1, d), en cuya magnitud, se incluyen todos los gastos del crédito, incluidos el interés y demás cargas vinculadas directamente al contrato de crédito, que se determinan con arreglo a las disposiciones o prácticas existentes o previstas en los Estados miembros; y la definición de carga financiera anual, que hace referencia al tipo efectivo resultante de incrementar al interés porcentual nominal total las comisiones y algunos gastos que componen el coste efectivo<sup>45</sup> que ha de soportar el consumidor y calculado con arreglo a los métodos existentes en los Estados miembros.

Posteriormente, a esta Directiva se le han ido añadiendo modificaciones, como las realizadas en el año 1990 con la Directiva (90/88/CE)<sup>46</sup>, en

---

<sup>44</sup>Considerando que el ECU ha sido definido en el Reglamento (CEE), nº 3180/78, modificado en último término por el Reglamento (CEE), nº 2626/84; que los Estados miembros deberían, hasta un cierto límite, disfrutar de la libertad de redondear los importes en moneda nacional como consecuencia de la conversión de los importes expresados en ECUS en la presente Directiva; y considerando que los importes contemplados en la presente Directiva deberían volver a examinarse periódicamente en función de las tendencias económicas y monetarias en la Comunidad y, si es necesario, revisarse.

<sup>45</sup>GARCÍA BOZA, J., (1989): "La tasa efectiva de coste en las operaciones bancarias activas" [344].

<sup>46</sup>Véase. La Directiva 90/88/CEE del Consejo de 22 de febrero de 1990 que modifica la Directiva 87/102/CEE relativa a la aproximación de las disposiciones legales, regla-

la cual se excluyen los créditos con garantía de hipoteca inmobiliaria (art. 2. 3)<sup>47</sup>, añade al artículo 1 bis<sup>48</sup> y en ella se propone las siguientes vías de actuación<sup>49</sup>: distinción del crédito al consumo de otros excluidos del ámbito de la Directiva, atendiendo para ello a su cuantía y formalidad documental pública; regulación de la recuperación del bien por el prestador, por falta de consentimiento del prestatario o por incumplimiento de éste y añade la posibilidad de que el consumidor pueda liberarse de la obligación antes del vencimiento, con una reducción equitativa del coste financiero; modificaciones en las definiciones del coste total del crédito al consumo y el porcentaje anual de cargas financieras<sup>50</sup>. Aunque su mayor aportación fue la armonización de los aspectos financieros en relación con el costo del crédito que no habían sido abordados en la Directiva de 1987, fijación de un único método de cálculo del porcentaje anual de cargas financieras<sup>51</sup>, con expresión de los parámetros que deben ser tenidos en cuenta,

---

mentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo [269], DO L 61 de 10.3.1990.

<sup>47</sup>Artículo 2, apartado 3. Las disposiciones del artículo 4 y de los artículos 6 a 12 no se aplicarán a los contratos de crédito o de promesa de crédito con garantía de hipoteca inmobiliaria, siempre y cuando estos no hayan quedado ya excluidos de la Directiva en virtud de la letra a) del apartado 1.

<sup>48</sup>El artículo 1 bis está compuesto por siete apartados, relacionados con el porcentaje anual de cargas financieras y su cálculo. En el apartado 1, se define el porcentaje anual de cargas financieras, que es aquél que iguala, sobre una base anual, el valor actual de todos los compromisos (préstamos, reembolsos y gastos) existentes o futuros, asumidos por el prestamista y por el consumidor, se calculará de acuerdo con la fórmula matemática que figura en el Anexo II.

<sup>49</sup>RIVERO ALEMÁN, S. (2005) "Presente y futuro del crédito al consumo" [552], IEE.

<sup>50</sup>1. En el apartado 2 del artículo 1, las letras d) y e) se sustituyen por el texto siguiente:

d) "coste total del crédito al consumo": todos los gastos, incluidos los intereses y demás cargas, que el consumidor esté obligado a pagar para el crédito;

e) "porcentaje anual de cargas financieras": el coste total del crédito al consumo, expresado en un porcentaje anual sobre la cuantía del crédito concedido y calculado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 bis.

<sup>51</sup>Para calcular el porcentaje anual de cargas financieras, se determinará el coste total del crédito al consumo tal como se define en la letra d) del apartado 2 del artículo 1, exceptuando los siguientes gastos:

i) cantidades a pagar por el consumidor por incumplimiento de alguna de sus obligaciones recogidas en el contrato de crédito;

ii) los gastos distintos del precio de compra que corran por cuenta del consumidor en las compras de bienes o servicios, tanto si se efectúan al contado como a crédito;

iii) los gastos de transferencia de fondos, así como los gastos de mantenimiento de una cuenta destinada a recibir los importes abonados en concepto de reembolso del crédito, para el pago de los intereses y otras cargas, excepto si el consumidor no dispusiera de libertad de elección razonable en la materia y si dichos gastos fueran anormalmente elevados; no obstante, la presente disposición no se aplicará a los gastos de cobranza

para favorecer el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior en el ámbito de la Comunidad Europea, por lo que deroga el artículo 5 de su predecesora, al prever este artículo la introducción de uno o de varios métodos comunitarios de cálculo del porcentaje anual de cargas financieras.

En 1998 se produce otra modificación con la Directiva (98/7/CE)<sup>52</sup> que principalmente aporta la necesidad de establecer en toda la Comunidad una fórmula matemática única<sup>53</sup> para el cálculo del porcentaje anual<sup>54</sup> de cargas financieras y determinar los elementos del coste del crédito que deban tenerse en cuenta en dicho cálculo, indicando los costes que no hayan de tomarse en consideración<sup>55</sup> y teniendo en cuenta para su cálculo al menos la precisión de una cifra decimal<sup>56</sup>. Asimismo, modifica el artículo 3 de la Directiva 87/102/CEE, relativo a la publicidad, dejando a salvo lo dispuesto en la Directiva 84/450/CEE del Consejo del 10 de septiembre de 1984<sup>57</sup>, sobre la publicidad engañosa y desleal<sup>58</sup>, que tiene por objetivo

---

de dichos reembolsos o pagos, tanto si se abonan en efectivo como de otro modo;

iv) las cuotas cargadas en concepto de inscripción en asociaciones o grupos, que resulten de acuerdos distintos del contrato de crédito, aunque tengan una incidencia sobre las condiciones del crédito;

v) los gastos por seguros o garantías; están incluidos, no obstante, los que tengan por objeto garantizar el reembolso al prestamista en caso de fallecimiento, invalidez, enfermedad o desempleo del consumidor, de una suma igual o inferior al total del crédito más sus intereses y otros gastos y que sean exigidos por el prestamista como condición para la concesión del crédito.

<sup>52</sup>Véase. La Directiva 98/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 1998 [270], que modifica la Directiva 87/102/CE relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo.

<sup>53</sup>Para intentar conseguir este método de cálculo único deroga del artículo 1 bis el apartado 3, según el cual determinados Estados miembros podían excluir algunos gastos del cálculo del porcentaje anual de cargas financieras. También se suprime el apartado 5 del artículo 1 bis.

<sup>54</sup>El anexo II se sustituye por el texto del anexo I adjunto y el anexo III se remplaza por el texto del anexo II adjunto.

<sup>55</sup>Parte para ello de la fórmula incluida en el anexo II de la Directiva 87/102/CE.

<sup>56</sup>Se presume que un año tiene 365 ó 365,25 días o (en el caso de los años bisiestos) 366 días, 52 semanas o 12 meses de igual duración; que se presume que cada uno de dichos meses de igual duración tiene 30,41666 días.

<sup>57</sup>Directiva 84/450/CEE del Consejo, de 10 de septiembre de 1984, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de publicidad engañosa [267], DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA, nº L250.

<sup>58</sup>En resumen, esta Directiva viene a exigir que toda oferta o anuncio exhibo en locales comerciales que incluya información relativa a los contratos de crédito, en concreto, en lo que se refiere al tipo total del prestamistas, al tipo deudor y la tasa anual equivalente,

proteger a los consumidores y a las personas que ejercen una actividad comercial, industrial, artesanal o liberal, así como los intereses del público en general contra la publicidad engañosa y sus consecuencias desleales (art.1, DO L250, de 19-9-1984).

### **2.2.1. La incorporación de la DCC 87/102/CEE al derecho interno en la Unión Europea.**

Algunos Estados han optado por incorporar la Directiva a su derecho<sup>59</sup> interno mediante la oportuna regulación de la materia en su ley general de protección del consumidor, por ejemplo en Austria, “Konsumentenschutzgesetz” la Ley de crédito al consumo, de 8 de marzo de 1979, modificada en los años 1993 y 1997, dedica varios preceptos a establecer la tutela jurídica del consumidor de crédito, algo parecido ocurre en el caso francés<sup>60</sup>.

En cambio, otros países han promulgado una ley específica sobre crédito a los consumidores, como en los casos de: Inglaterra con Consumer Credit Act de 1974, ley bastante anterior a la publicación de la DCC 87/102/CEE; Alemania, en un primer momento con “VerbraucherKreditgesetz”<sup>61</sup> Ley de crédito al consumo de 17 de diciembre de 1990, derogada el 29 de noviembre de 2001, fecha de publicación de la Ley de Modernización del Derecho de Obligaciones; Portugal Decreto-Lei número 359/91, de 21 de septiembre; Bélgica (Loi relative au crédit á la consommation, de 12 de junio de 1991, desarrollada por un Decreto de 4 de agosto de 1992); Luxemburgo con la Ley de 9 de agosto de 1993, y Reglamento de 26 de

---

deberán formularse de manera comprensible, clara y respetando los principios de lealtad en materia de transacciones comerciales, además deberá indicar el porcentaje anual de cargas financieras, mediante un ejemplo representativo cuando se carezca de otros medios.

Posteriormente, las prácticas desleales comerciales y el contenido de la publicidad de los oferentes de crédito han pasado a regularse por la Directiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2005, relativa a las prácticas comerciales desleales de las empresas en sus relaciones con los consumidores en el mercado interior, que modifica las Directivas 84/450/CEE, 97/7/CE, 98/27/CE y 2002/65/CE.

<sup>59</sup>MARÍN LÓPEZ, M. J., (2004). “El crédito al consumidor” [470].

<sup>60</sup>El Code de la Consommation (CConsom), de 1993, constituye un auténtico código de derecho de consumo, y los preceptos allí contenidos han pasado casi idénticos al CConsom, que se ocupa del crédito al consumo en los artículos L. 311-1 a 311-37.

<sup>61</sup>Para un mayor detalle sobre la ley del crédito al consumo alemana, véase. MARÍN LÓPEZ, M. J., (1998). “La protección del consumidor de crédito en Alemania. Análisis de la “VerbraucherKreditgesetz” [239], Crédito al consumo y transparencia bancaria, Ed. Civitas, pp. 385-484.

agosto de 1993; España con la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de crédito al consumo; Irlanda (Consumer Credit Act de 1995); y Suiza con la Ley de crédito al consumo, de 23 de marzo de 2001.

Asimismo, Alemania a partir de 2001 ha optado por incorporar la normativa de crédito al consumo a su Código Civil "Bürgerliches Gesetzbuch" (BGB), siendo éste regulado en los artículos 491 a 505, y en los artículos 655a a 655e del Código Civil Alemán, relativos al contrato de intermediación en la concesión de un préstamo entre un empresario y un consumidor.

En España, se publicó la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo, que tiene por objeto la incorporación al Derecho español de la Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas 87/102/CEE, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo. La ley 7/1995 ha sido modificada en tres ocasiones, en los años 1998, 2002 y 2003<sup>62</sup> y finalmente derogada por la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo<sup>63</sup>. La LCC 7/1995 se trata de una ley breve, pues tiene apenas veinte artículos, en los que el legislador ha introduciendo pocas variaciones al texto comunitario.

Esta Ley se aplica<sup>64</sup> a los contratos en que una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad, profesión u oficio, concede o se compromete a conceder a un consumidor<sup>65</sup> un crédito bajo la forma de pago

---

<sup>62</sup>La primera modificación se produce por la Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles (BOE número 167, de 14 julio 1998), que deroga la disposición final 2a Ley general de Crédito al Consumo (LCC). La segunda modificación tiene su origen en la Ley 39/2002, de 28 de octubre, de transposición al ordenamiento jurídico español de diversas directivas comunitarias en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios (BOE número 259, de 20 octubre 2002), que modifica el artículo 18 y el Anexo, y añade el artículo 20 y una disposición adicional única. Por último, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social (BOE número 313, de 31 diciembre 2003) modifica los artículos 15 y 2 LCC.

<sup>63</sup>BOE núm. 151, de 25-06-2011, pp.68179-68212.

<sup>64</sup>Veáse la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo, (BOE núm.72, de 25-03-1995).

<sup>65</sup>La Ley comienza delimitando los supuestos a los que es aplicable, acogiendo una definición de consumidor que se adapta a lo establecido en la Directiva. Es destacable la exclusión de su ámbito de aquellos contratos cuyo importe sea inferior a veinticinco mil pesetas o superior a tres millones de pesetas. No obstante, a estos últimos les serán de aplicación las disposiciones sobre publicidad e información y la determinación de la tasa anual equivalente.

La protección a los consumidores se centra, en primer término, en la publicidad, en la información, en el contenido, la forma y los supuestos de nulidad de los contratos y

aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación, para satisfacer necesidades personales al margen de su actividad empresarial o profesional.

La norma de transposición tiene rango de Ley, dado que en ella se establecen preceptos que afectan y modulan el régimen de perfeccionamiento, eficacia y ejecución de los contratos, en materias reguladas por los Códigos Civil y de Comercio; al régimen de las ventas a plazos de bienes muebles, objeto de la Ley 28/1998, de 13 de julio, y a las excepciones cambiarias, reguladas en la Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque. Junto a éstas, también son de aplicación otras leyes de carácter general, especialmente la Ley 7/1998, sobre Condiciones Generales de la Contratación<sup>66</sup>, o la Ley 26/1984, General de Defensa de los Consumidores y Usuarios<sup>67</sup>.

---

en la determinación de conceptos, tales como el coste total del crédito y la tasa anual equivalente, que han de servir no sólo para informar mejor a los consumidores, sino también para dar mayor transparencia al coste de los créditos y permitir el contraste entre las distintas ofertas.

Se establece una fórmula matemática para el cálculo de la tasa anual equivalente, por referencia al coste total del crédito, expresado éste en un porcentaje anual sobre la cuantía concedida y se delimitan estrictamente los supuestos en que el coste total del crédito puede ser modificado.

<sup>66</sup>(Modificada por Ley 1/2000, de 7 de enero. (B.O.E. núm. 7, de 8 de enero); por Ley 24/2001, de 27 de diciembre. (B.O.E. núm. 313, de 31 de diciembre); por Ley 39/2002, de 28 de octubre. (B.O.E. núm. 259, de 29 de octubre); por Ley 44/2006, de 29 de diciembre. (B.O.E. núm. 312, de 30 de diciembre).

La presente Ley tiene por objeto la transposición de la Directiva 93/13/CEE, del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores, así como la regulación de las condiciones generales de la contratación, y se dicta en virtud de los títulos competenciales que la Constitución Española atribuye en exclusiva al Estado en el artículo 149.1.6.a y 8.a, por afectar a la legislación mercantil y civil.

Se ha optado por llevar a cabo la incorporación de la Directiva citada mediante una Ley de Condiciones Generales de la Contratación, que al mismo tiempo, a través de su disposición adicional primera, modifique el marco jurídico preexistente de protección al consumidor, constituido por la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. La protección de la igualdad de los contratantes es presupuesto necesario de la justicia de los contenidos contractuales y constituye uno de los imperativos de la política jurídica en el ámbito de la actividad económica. Por ello la Ley pretende proteger los legítimos intereses de los consumidores y usuarios, pero también de cualquiera que contrate con una persona que utilice condiciones generales en su actividad contractual. Se pretende así distinguir lo que son cláusulas abusivas de lo que son condiciones generales de la contratación.

<sup>67</sup>El Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

En relación a la Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles (LVPBM)<sup>68</sup>, cuyo ámbito de aplicación se superpone parcialmente con la LCC, se aplica a las ventas a plazos de bienes muebles y a los préstamos destinados a facilitar la adquisición de esos bienes muebles<sup>69</sup>. Lo más acertado hubiera sido dictar una ley de crédito al consumo que comprendiera cualquier modalidad de concesión crediticia, incluyendo, en su caso, las especialidades que el caso requiera. Esta dualidad legislativa no tiene lógica, dado que la venta a plazos no es sino una modalidad más de crédito al consumo. Hubiera sido más razonable refundir las dos leyes en una sola.

---

Incorporaciones: Surge este Texto refundido como consecuencia de la disposición final quinta de la Ley 44/2006, de 29 de diciembre, de mejora de la protección de los consumidores y usuarios, que exige incorporar al texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios entre otras:

- La Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
- La Ley 26/1991, de 21 de noviembre, sobre contratos celebrados fuera de los establecimientos mercantiles.
- La regulación sobre contratos a distancia; dentro de la Ley 47/2002, de 19 de diciembre, de reforma de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista.
- La Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.
- La Ley 22/1994, de 6 de julio, de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos.

<sup>68</sup>La Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles tiene por objeto la regulación de los contratos de venta a plazos de bienes muebles corporales no consumibles e identificables, de los contratos de préstamo destinados a facilitar su adquisición y de las garantías que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de los mismos (art. 1.1).

A los efectos de esta Ley, se considerarán bienes identificables todos aquellos en los que conste la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes (art.1.2).

En el artículo 2 se regula la aplicación supletoria de la Ley. Redacción según Ley 16/2011, de 24 de junio.

Los contratos sujetos a esta Ley que también se encuentren incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley de Contratos de Crédito al Consumo se regirán por los preceptos de esta última.

La presente Ley se aplicará con carácter supletorio a los contratos a que se refiere el párrafo anterior.

<sup>69</sup>LVPBM protege tanto al comprador a plazos como al vendedor, al contener preceptos destinados a incrementar la tutela del vendedor a plazos, por ejemplo: permitiéndole garantizar el cobro de los pagos aplazados mediante la reserva de dominio o la prohibición de disponer, o estableciendo un procedimiento especial rápido para que el vendedor pueda cobrar sus créditos.



### 2.3. La valoración de la Directiva 87/102/CE y sus posteriores modificaciones

Tanto la Directiva sobre crédito al consumo 87/102/CE como sus posteriores modificaciones (90/88/CE y 98/7/CE)<sup>70</sup>, se han mostrado insuficientes<sup>71</sup> para reducir los diferenciales de precios entre países<sup>72</sup> y para

---

<sup>70</sup>Véase. "Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the harmonisation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning credit for consumers" [234], Commission of the European Communities, Bruselas, 11.9.2002. COM(2002) 443 final, 2002/0222 (COD).

LEA, M.J., WELTER, R., DÜBEL, A., "Study on the mortgage credit in the European Economic Area. Structure of the sector and application of the rules in the directives 87/102 and 90/88" [453]. Informe final del concurso n° XXIV/96/U6/21; SECKELMANN, R., "Methods of calculation, in the European Economic Area, of the annual percentage rate of charge" [581], Informe final, 31 de octubre de 1995, contrato n° AO 2600/94/00101; REIFNER, U., "Harmonisation of cost elements of the annual percentage rate of charge, APR" [543], Hamburgo 1998, proyecto n° AO-2600/97/000169. DOMONTNAERT, F. y LACOSTE, A.-C., "Etude sur le problème de l'usure dans certains états membres de l'espace économique européen" [278], Louvain-la-Neuve 1997, contrato n° AO-2600/96/000260; DOMONTNAERT, F. y DEJEMEPPE, P., "Etude sur le rôle et les activités des intermédiaires de crédit aux consommateurs" [277], contrato n° AO-2600/95/000254, 1996; BALATE, E. y DEJEMEPPE, P., "Conséquences de l'inexécution des contrats de crédit à la consommation" [63], Estudio AO-2600/95/000270, Comisión Europea, informe final.

<sup>71</sup>Véanse: Comisión Europea, Informe sobre la aplicación de la Directiva 87/102/CEE, COM(95) 117 final de 11.05.95. (European Commission, report on the operation of Directive 87/102/EEC [304], COM(95)117 final).

En 1996, se elaboró un segundo informe sobre la aplicación de la Directiva 90/88/CEE, por la que se modifica la Directiva 87/102/CEE (European Commission, report on the operation of Directive 90/88/EEC [305], COM(96) 79 final of 12.04.96.)

En 1997, la Comisión presentó un informe [230] resumido de las reacciones y comentarios (COM(97) 465 final of 24.09.97.) sobre el informe de 1996 para poder evaluar los resultados de las Directiva 87/102/CE y 90/88/CEE. De los informes y consultas se desprende que las iniciativas emprendidas hasta ese momento habían logrado escasos resultados en materia de integración, persistiendo aún grandes divergencias en el mercado del crédito al consumo, con diferencias sustanciales entre las legislaciones de los Estados miembros. Igualmente, al analizar las leyes nacionales que incorporan la Directiva, se puede observar que los Estados miembros utilizan otros mecanismos de protección del consumidor a parte de la Directiva 87/102/CE, este hecho se debe a las divergencias existentes en las situaciones jurídicas y económicas nacionales.

<sup>72</sup>KLEIMEIER, S. y SANDER, H. (2002). "Consumer Credit Rates in the Eurozone. Evidence on the Emergence of a Single Retail Banking Market" [442]. En su estudio sobre los mercados financieros minoristas de la Unión Europea, señalan al mercado de crédito al consumo como uno de los ejemplos de escaso avance en materia de integración en la UE.

fomentar el crédito transfronterizo<sup>73</sup>, en lo que a operaciones crediticias se refiere<sup>74</sup>, debido, en parte, a la divergencia de las leyes que rigen en los distintos países sobre los contratos de crédito al consumo, al costo de los pagos transfronterizos y la menor eficiencia de estos, ya que los tiempos de ejecución de los pagos internacionales eran bastante superiores a los nacionales, todo ello unido a los obstáculos fiscales de la Euroregión, favoreciendo generalmente las disposiciones fiscales a los prestamistas y a las empresas nacionales frente a los competidores extranjeros.

Un punto débil de estas Directivas es que no se adaptan correctamente al mercado del crédito al consumo actual, dado que éste ha experimentado transformaciones muy profundas tanto en su tamaño como en su estructura. Por una parte, ha cambiado los hábitos de los consumidores con respecto al crédito y al mismo tiempo, se ha hecho más notable el fenómeno del endeudamiento en la sociedad<sup>75</sup>. Por otro lado, los productos se han diversificado de manera extraordinaria, logrando algunos de ellos, como son el caso de las tarjetas de crédito, el crédito a través de los contratos vinculados, las tarjetas de establecimientos mercantiles, o el crédito en el punto de venta, incrementar su popularidad y su uso a través de las fronteras<sup>76</sup>. Además, varias formas de crédito al consumo, como el leasing, determinadas líneas de crédito, algunos tipos tarjetas de crédito, o los créditos sin intereses, están excluidos del ámbito de aplicación de la Directiva 87/102/CE<sup>77</sup>.

Otro de los principales problemas de estas acciones regulatorias es el principio de “mínima armonización” o cláusula mínima del artículo 15

---

ADAM ET AL. (2002) “Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European Union” [3]. Concluyen que los diferenciales entre países en los tipos de interés aplicados al crédito al consumo muestran una marcada persistencia. Existiendo un escaso avance en la de integración en este mercado.

<sup>73</sup>WHITE, W. P., (1998) “The Coming Transformation of Continental European Banking?”. En este trabajo expone la escasa integración y los reducidos flujos financieros transfronterizos de créditos al consumo existentes en Europa hasta ese momento. [618]

<sup>74</sup>CECCHINI, P., (1988). “The European Challenge: The Benefits of a Single Market” [209], este informe muestra la importancia que tienen los diferenciales de precios en los productos crediticios dentro de los países europeo, señalando que algunos de estos diferenciales alcanzaban incluso el 100 %.

<sup>75</sup>Los crecientes niveles de endeudamiento familiar han llegado a preocupar a la Comisión europea, así como a los poderes públicos de varios Estados.

<sup>76</sup>DE LA MATA MUÑOZ, A. (2005). “La Propuesta de Directiva de Crédito al Consumo: el impacto de la cláusula de plena armonización en la protección del consumidor. La comitología como método alternativo de regulación” [257].

<sup>77</sup>VISSOL, T. (2001) “Updating and revising the consumer credit directive (87/102), a general commented approach” [612].

de la Directiva 87/102/CE, que permite a los Estados miembros aplicar una regulación más estricta<sup>78</sup> que la establecida en el texto de la propia Directiva, dotando de libertad a los legisladores para adoptar una legislación nacional en los aspectos no regulados explícitamente en la Directiva, pero que se encuentren dentro de su ámbito de aplicación. A través de esta cláusula los Estados miembros, para adaptarse a los cambios experimentados por el crédito al consumo, han podido adoptar disposiciones más detalladas, precisas y estrictas a la de la Directiva, quedando gran parte de la labor regulatoria en manos de los gobiernos nacionales, promoviéndose importantes diferencias en la prestación de los servicios en los créditos entre los distintos países. De hecho, las legislaciones nacionales, en lugar de converger, han evolucionado por vías muy diferentes, adaptándose la normativa en cada país a las características de sus propios mercados, a su situación cultural, histórica, etc., existiendo tantas normativas sobre crédito al consumo como países miembros de la Unión Europea, lo cual supone un obstáculo muy importante al desarrollo de un mercado único.

A modo de resaltar algunas de las disparidades de la transposición de la Directiva y de las distintas leyes nacionales<sup>79</sup>, se pueden destacar los siguientes ejemplos:

En ciertos países, las leyes de transposición se han limitado a copiar de manera casi literal la Directiva 87/102/CEE, como en los casos de Luxemburgo, España y Portugal, en cambio, otros han elaborado auténticos códigos en materia de crédito al consumo, como en Bélgica donde la ley consta de 120 artículos, en Reino Unido (la ley inglesa tiene más de 190 artículos), o la ley irlandesa con más de 150 artículos.

La falta de armonización en el cálculo de la TAE<sup>80</sup>, resultando ésta dis-

---

<sup>78</sup>DE LA MATA MUÑOZ, A. (2005). "La Propuesta de Directiva de Crédito al Consumo: el impacto de la cláusula de plena armonización en la protección del consumidor. La comitología como método alternativo de regulación" [257].

<sup>79</sup>Estas diferencias en la reglamentación tienen una marcada influencia en el comportamiento de los consumidores y los prestamistas.

<sup>80</sup>El cálculo de un porcentaje anual de cargas financieras (o TAE, por "tasa anual equivalente" que engloba todos los intereses y costes exigibles al consumidor y facilita su comparación. No obstante, la introducción de la TAE plantea dos problemas recurrentes: por un lado, los convenios de cálculo de los intervalos de tiempo y los redondeos y, por otro, la determinación de los gastos "la base" que deben tomarse en consideración. Para que la TAE sea totalmente fiable y utilizable en toda la Comunidad Europea, los Estados miembros deben calcularla de manera uniforme e incorporar de idéntica forma todos los elementos de coste derivados del contrato de crédito. A pesar de las modificaciones introducidas por la Directiva 98/7/CE, no siempre se respetan estas condiciones.

En la Directiva 87/102/CE, el artículo 1 bis, 5. a). Lo dispuesto en la letra a) del apartado 1, y con carácter transitorio, los Estados miembros que antes del 1 de marzo de 1990,

torsionada por los redondeos, los convenios de cálculo de los intervalos de tiempo y por la determinación de los gastos que deben tomarse en consideración<sup>81</sup>. Por ejemplo<sup>82</sup>, en el Reino Unido y Alemania, a pesar de que el consumidor tenía que contratar un seguro de vida cuando firmaba el crédito, estos seguros no eran incluidos en el cálculo de la TAE, mientras que en otros países se solía distinguir entre seguros obligatorios, cuyos gastos se incluían en el cálculo, y seguros no obligatorios, cuyo coste podía no ser incluido. De igual manera, los gastos de garantía se interpretaba de manera muy diferente en las legislaciones nacionales. En el caso español los elementos que se incluían en la TAE eran los intereses y otros cargos que el consumidor tenía que pagar por el crédito, como el seguro que cubre el reembolso en caso de muerte, lesiones, etc. En cambio, quedaban excluidos en su cálculo los seguros no obligatorios, como el seguro de enfermedad o desempleo del titular.

En algunos países se ha introducido el concepto de “crédito responsable”, que supone la obligatoriedad para las entidades crediticias de consultar toda información disponible sobre el solicitante del crédito antes de la concesión del mismo, con objetivo de asegurarse si éste podrá hacer frente a las obligaciones derivadas del mismo. Además, las entidades tienen el deber de asesorar al solicitante sobre el tipo de crédito que mejor se adapta a su situación financiera. De no cumplir dichas obligaciones, la responsabilidad en caso de impago puede trasladarse a la entidad credi-

---

apliquen disposiciones legales que permitan el uso de una fórmula matemática para el cálculo del porcentaje anual de cargas financieras diferente de la establecida en el Anexo II podrán seguir aplicándolas en su territorio por un período de tres años a partir del 1 de enero de 1993. Durante un tiempo no aplicaron la Tasa Anual Equivalente prevista por esta Directiva Francia, Finlandia y Alemania.

<sup>81</sup>Por ejemplo, las dificultades para demostrar el carácter “obligatorio” de los seguros y las garantías que cubren el reembolso del crédito, este carácter obligatorio es una condición para incluir su coste en la base, han llevado a algunos Estados miembros a regular esta cuestión, haciendo uso de la cláusula mínima que les permite desbordar el ámbito de la Directiva. La exclusión de algunos tipos de coste del ámbito de la Directiva no se justifica o ha dejado de justificarse y, en consecuencia, varios Estados miembros los han incluido en sus “bases” nacionales. Por último, la Directiva adolece de cierta falta de precisión, por ejemplo, a propósito del impacto de las comisiones a intermediarios o las tasas relacionadas con el otorgamiento o la ejecución del contrato de crédito. Todo ello puede conducir a una diferencia de varias decenas de puntos porcentuales según que los Estados miembros sean más o menos estrictos en la definición de la composición de sus “bases”.

<sup>82</sup>Prof. Dr. jur. Udo Reifner.(1998) .“A Correct Credit Interest and Usury Rate for Consumers Harmonisation of Cost Elements of the Annual Percentage Rate of Charge, APR” [543]. Project No.: AO-2600/97/000169. Presented by the: institute for financial services e.V. to the: Commission of the European Communities, Health and Consumer Protection Directorate-General.

ticia.

Los diferentes procedimientos y plazos de reflexión, anulación o retractación de los contratos de crédito<sup>83</sup>. Estas diferencias en los plazos y los procedimientos crean obstáculos para el prestamista que desee presentar ofertas de crédito en otros Estados miembros y distorsionan la competencia. De esta manera, el prestamista que desee presentar ofertas de crédito en varios Estados miembros debe tener en cuenta un plazo de siete días en Bélgica, de catorce días en Alemania (desde el año 2000), otro de tres días en Luxemburgo y una prohibición de ejecutar el contrato de crédito en Francia durante el período de retractación. Además, hay países en los que no existe el derecho general de retractación y en la mayoría de los que se aplica suele ser de 7 días. Lo que es totalmente legal en un Estado puede conducir a una sanción penal en otro.

Por otra parte, ante el incumplimiento de un contrato de crédito o de garantía, el prestamista deberá respetar los procedimientos y plazos de requerimiento distintos según el consumidor resida en un Estado miembro<sup>84</sup> o en otro<sup>85</sup>. De hecho, las legislaciones de los Estados difieren bastante en cuanto a los períodos de espera antes de la ejecución frente a los consumidores o los avalistas, o incluso para la recuperación de los bienes. Asimismo, los desequilibrios legislativos en cuanto a las condiciones en las que un contrato de crédito puede formularse, celebrarse y rescindirse también distorsionan la competencia.

En algunos Estados miembros la legislación<sup>86</sup> en materia de crédito al consumo regula el arrendamiento financiero a particulares con opción de compra, e incluso el arrendamiento a consumidores para bienes mobiliarios, en cambio, en otros se excluyen estos contratos de su ámbito de aplicación. A partir de ahí se tiene como resultado la existencia de diversas formas de contratos de crédito que incluyen modalidades de cálculo de los tipos de interés y de los costes que difieren de una forma de crédito a otra y de un Estado miembro a otro.

La denominada “responsabilidad subsidiaria”, constituye un término

---

<sup>83</sup>RIVERO ALEMÁN, S. (2005) “Presente y futuro del crédito al consumo”, IEE, pp. 315-320.

<sup>84</sup>Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 11.9.2002, COM(2002) 443 final 2002/0222 (COD). Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la armonización de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito a los consumidores, <http://www.consumo-inc.es/Informes/docs/credito.pdf>.

<sup>85</sup>En el caso español, según el artículo 10.1 de la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, se considera incumplimiento del consumidor cuando éste haya dejado de pagar dos plazos o el último de los pactados.

<sup>86</sup>RIVERO ALEMÁN, S. (2005) “Presente y futuro del crédito al consumo” [552], IEE.

medio y establece que, en algunas circunstancias, el consumidor puede reclamar un pago al prestamista si su reclamación contra el vendedor está fundada y este último no paga. La mera transposición del artículo 11 ha dado lugar a una serie de normativas inoperantes en algunos Estados miembros. En otros Estados miembros se ha desbordado esta disposición suprimiendo en particular la noción de vínculo exclusivo en las relaciones entre el prestamista y el proveedor. Por ejemplo, Reino Unido cuenta con un sistema de responsabilidad solidaria e indivisible "pura", sin vínculo exclusivo pero con importes mínimos y máximos. Otros Estados miembros como Irlanda, Bélgica y Francia, no fijan un importe mínimo y Holanda establece un importe mínimo menos elevado. Así como Dinamarca y Francia han desarrollado sistemas "autónomos".

Francia y algunos países han dictado una legislación específica para proteger al consumidor ante el sobreendeudamiento y ciertos estados han incluido normas específicas al hilo de la regulación del derecho concursal, como es el caso español con la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal<sup>87</sup>.

Sobre el control de la comercialización de créditos al consumo, en algunos Estados miembros está prohibido contactar al consumidor en su domicilio para ofrecerle contratos de crédito (Bélgica y Reino Unido), mientras que otros establecen un plazo de retractación o medidas particulares aplicables a la comercialización agresiva.

En la mayoría de los Estados miembros el control de las prácticas de usura, es a posteriori por la vía de la jurisprudencia<sup>88</sup>, por ejemplo, en Alemania, España, Finlandia, Reino Unido y Suecia (control subjetivo de la usura). Sin embargo, en Francia, Bélgica, Italia y Holanda se establece un tipo de interés máximo, existiendo una definición jurídica de tasa usuraria. España, dispone de la Ley de Represión de la Usura, de 23 de julio de 1908, conocida como Ley Azcárate, que declara nulo "todo contrato de préstamo en que se estipule un interés desproporcionado con las circunstancias del caso" (art.1), interpretación confirmada por el Tribunal Supremo en dos sentencias que sanciona con la nulidad los préstamos usurarios.

Varios países como Francia, Italia y Holanda<sup>89</sup>, permitían a los hogares deducir los pagos de intereses hipotecarios, favoreciendo que muchos individuos pidieran préstamos hipotecario para financiar bienes de consu-

<sup>87</sup>Véase. Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE número 164, de 10 julio 2003.

<sup>88</sup>DOMONT-NAERT, F. y LACOSTE, A.C., (1997). "Étude sur le problème de l'usure dans certains états membres de l'espace économique européen" [278], Louvain-la-Neuve.

<sup>89</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Unión" [273], ECRI Research Report, nº 1.

mo al tener estos mayores ventajas fiscales. Sólo en Holanda era legal la desgravación fiscal para el crédito al consumo, aunque sujeto a un límite.

En España, el artículo 16 de la LCC<sup>90</sup> concede al consumidor el derecho a obtener una oferta irrevocable de crédito. Si un prestamista realiza una oferta de crédito, el consumidor tiene derecho a solicitar que esa oferta conste por escrito y que sea irrevocable, durante un plazo mínimo de diez días hábiles desde la entrega del documento escrito.

Por último, a todas estas disparidades hay que sumarle<sup>91</sup> que además, se puede aplicar el artículo 5 del Convenio de Roma. Este artículo hace aplicable la ley del Estado de residencia del consumidor, a menos que ésta sea menos favorable comparada con la ley adoptada como ley del contrato o ley de residencia de la parte contraria, haciendo aplicable la ley más beneficiosa al consumidor no sólo para el contrato, sino también en cada cláusula del mismo.

## 2.4. La Propuesta de Directiva del Crédito al Consumo y la armonización máxima

Como resultado de la poca efectividad de la Directiva 87/102/CE para lograr reducir la elevada segmentación que presenta el mercado del crédito al consumo europeo y conseguir un mercado más transparente y eficaz<sup>92</sup>, la Comisión Europea elabora un nuevo proyecto de Directiva<sup>93</sup> [COM(2002)443], el 11 de septiembre de 2002, enviado al Parlamento Europeo y al Consejo el 12 de Septiembre de 2002, denominada genéricamente Propuesta de Directiva del Crédito al Consumo 2002 (PDCC 2002) que sigue las seis directrices siguientes: una nueva definición del ámbito de aplicación de la Directiva a fin de adaptarla a las nuevas realidades del mercado y dejar más clara la frontera entre crédito al consumo y

<sup>90</sup>MARÍN LÓPEZ, M.J., (2004). "El crédito al consumidor" [470].

<sup>91</sup>DE LA MATA MUÑOZ, A. (2005). "La Propuesta de Directiva de Crédito al Consumo: el impacto de la cláusula de plena armonización en la protección del consumidor. La comitología como método alternativo de regulación" [257].

<sup>92</sup>JENTZSCH, N., (2003). "The Implications of the New Consumer Credit Directive for EU Credit Market Integration" [425]. Para Jentzsch la integración del mercado de crédito al consumo mejorará, cuando se realice una reforma global de las diferentes leyes que afectan al crédito al consumo, consiguiéndose una armonización básica que permita la expansión del crédito transfronterizo.

<sup>93</sup>CARBÓ VALVERDE, S. Y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F., (2005). "El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor" [191], IEE, nº 1 y 2.

crédito a la vivienda; la creación de un marco estructurado de información al proveedor de crédito para que éste pueda apreciar mejor los riesgos; la definición de una información más completa al consumidor y a los posibles avalistas; la integración de nuevas disposiciones relativas no sólo a los prestamistas sino también a los intermediarios de crédito; la mejora, en beneficio tanto del consumidor como del prestamista, de las modalidades y prácticas de tratamiento de los incidentes de pago por parte de los profesionales; un reparto más equilibrado de las responsabilidades entre el consumidor y el profesional.

Esta Propuesta de Directiva está compuesta de 38 artículos en los cuales se regula: el objetivo (art. 1), definiciones (art. 2), ámbito de aplicación (art. 3), publicidad (art. 4), prohibición de negociar contratos de crédito y de garantía fuera de los establecimientos comerciales (art. 5), información recíproca y previa y obligación de asesoramiento (art. 6), recogida y tratamiento de datos (art. 7), base de datos centralizada (art. 8), préstamo responsable (art. 9), información que debe mencionarse en los contratos de crédito y de garantía (art. 10), derecho de retractación (art. 11), tasa anual equivalente (art. 12), tipo total del prestamista (art. 13), tipo deudor (art. 14), cláusulas abusivas (art. 15), reembolso anticipado (art. 16), cesión de los derechos (art. 17), prohibición de utilizar letras de cambio u otros títulos (art. 18), responsabilidad solidaria (art. 19), contrato de crédito con reconstitución del capital (art. 20), contrato de crédito en forma de anticipo en cuenta corriente y en forma de cuenta deudora (art. 21), contrato de crédito de duración indefinida (art. 22), ejecución del contrato de garantía (art. 23), requerimiento de pago y exigibilidad (art. 24), rebasamiento del importe total del crédito y descubierto tácito (art. 25), recuperación de los bienes (art. 26), cobro de deudas (art. 27), registro de los prestamistas y de los intermediarios de crédito (art. 28), obligaciones de los intermediarios de crédito (art. 29), armonización máxima y carácter obligatorio de las disposiciones de la Directiva (art. 30), sanciones (art. 31), recurso extrajudicial (art. 32), carga de prueba (art. 33), los contratos en curso (art. 34), derogación (art. 36), entrada en vigor (art. 37), destinatarios (art. 38), y tres anexos.

En relación a las modificaciones<sup>94</sup> que introduce con respecto a la Directiva 87/102/CEE, se podrían destacar de una manera sintetizada las siguientes: 1. La posibilidad de exonerar de sus obligaciones al prestatario si se determina que el prestamista no ha sido responsable en la conce-

<sup>94</sup>CASTEJÓN, R. ; IZQUIERDO, G. y FERNÁNDEZ, M.J., (2003). "Informe económico de la Propuesta de Directiva 2002/0222, de armonización de crédito a los consumidores" [203]. Estudio elaborado para el Instituto Nacional de Consumo, del Ministerio de Sanidad y Consumo, mimeo.



sión del crédito. 2. La prohibición de firmar contratos de crédito fuera de los establecimientos comerciales. 3. La obligación de acceder a bases de datos sobre incidencias de pago “negativas” y la posibilidad de acceder a bases de datos sobre créditos suscritos y sus importes vivos “positivas”, en el artículo 8<sup>95</sup> se regulan ambas cuestiones y hace obligatoria la creación de una base de datos centraliza e introduce una plataforma común de acceso a ella y de tratamiento y consulta de datos, el mismo artículo también regula el mantenimiento de la información procedente de las bases de datos hasta el final de la relación contractual. 4. Dentro del desistimiento se concede la oportunidad al consumidor de devolver el bien al vendedor o al prestamista. 5. En la regulación de los procedimientos de cobro de deudas a morosos se restringe las gestiones dirigidas a otras personas con objeto de obtener información, así como actos que puedan asimilarse a violaciones de la vida privada de los consumidores o de los avalistas, en particular, el acoso en caso de que se haya recurrido la deuda o ésta ya no exista y el acoso indirecto contactando a personas próximas al consumidor o el avalista: vecinos, familia del empleador, etc. (art. 27 apartado 2). 6. La imposibilidad de utilizar los datos financieros de los prestatarios para fines de marketing. 7. El plazo de retractación de la compra o servicio pasa a ser de 14 días. 8. La obligación de hacer constar en la publicidad la TAE (el número e importe de los pagos mensuales, duración del crédito y la obligación, en su caso, de suscribir algún seguro). Además, en la Tasa Anual Equivalente debe de incluirse en su cálculo todos los costes inclusive los accesorios<sup>96</sup>. 9. La imposibilidad de utilizar los datos financieros de los prestatarios para elaborar modelos de gestión global de riesgo, estos datos únicamente pueden ser utilizados para evaluar la solvencia del prestatarios. 10. La vinculación se mantiene sin necesidad del pacto de exclusividad. 11. La posibilidad de creación de un procedimiento extrajudicial de arbitraje de carácter voluntario para renegociar el pago de la deuda en caso de insolvencia. 12. El artículo 9 introduce el principio de “préstamo responsable” que constituye una obligación de medios que se traduce, en particular, en la consulta de bases de datos

---

<sup>95</sup>“Propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la armonización de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito a los consumidores” [291], EUR-Lex.

<sup>96</sup>El coste total del crédito (art. 12) debe de incluir todos los gastos, incluidos los intereses deudores y las indemnizaciones, comisiones, tasas y gastos de toda índole que el consumidor deba abonar por el crédito, ya deban abonarse al prestamista, al intermediario de crédito, a la autoridad competente que impone tasas a una forma particular de crédito o a cualquier tercero habilitado a reclamar su pago a raíz de la mediación o la suscripción de un contrato de crédito o de garantía.

centralizadas y el examen de las respuestas del consumidor o el avalista, la petición de establecer dispositivos de seguridad, la verificación de los datos aportados por intermediarios de crédito y el tipo de crédito ofrecido; la necesidad establecer una obligación general de asesoramiento para de los prestamistas para que el consumidor pueda elegir la mejor opción entre los tipos de crédito que ofrecen. 13. El principio de armonización total, los Estados miembros no pueden aplicar disposiciones diferentes a las materias reguladas en la presente Directiva salvo que se establezcan excepciones. Se prevé una excepción en el artículo 33, a propósito de la carga de la prueba, y en el apartado 4 del artículo 8, a propósito de la creación de una base centralizada de datos positivos. Pueden mantenerse las disposiciones nacionales relativas a las tasas anuales equivalentes máximas o usureras, o a todo tipo de determinación o evaluación de los tipos máximos o usureros. En concreto, la presente Directiva no regula este aspecto. 14. Carga de la prueba (art. 33), los Estados miembros pueden establecer que el consumidor no deba aportar pruebas al respecto. 15. En el artículo 3 que regula el ámbito de aplicación y define los tipos de contrato, se introduce la posibilidad de suprimir las excepciones previstas en el artículo 2 de la Directiva 87/102/CEE relativas a los importes mínimos y máximos, el crédito gratuito o a un tipo reducido, el arrendamiento con opción de compra de bienes o servicios, los contratos de crédito en forma de documento auténtico, los anticipos en cuentas corrientes, los rebasamientos de límites autorizados, no autorizados o tácitos, así como toda forma de crédito de corta duración, que implique gastos o intereses para el consumidor.

Esta nueva Propuesta de Directiva, de una gran amplitud y detalle<sup>97</sup>, tiene como objetivo principal conseguir un mayor nivel de integración, aplicando el principio de “máxima armonización”, persiguiéndose con este principio que los Estados miembros sean favorables a transponer de forma exacta la PDCC 2002, dejando poco margen a los Estados para elaborar disposiciones adicionales sobre crédito al consumo en su país. A su vez, la Comisión Europea integra en esta primera versión de propuesta de Directiva (2002/0222) la mayoría de las disposiciones existentes en los distintos países<sup>98</sup>, más algunas novedades de difícil aplicación, convirtiéndose la “armonización máxima” en una propuesta de reglamentación máxima.

Según la opinión de algunos autores, este principio de armonización

---

<sup>97</sup>SÁNCHEZ, M<sup>a</sup>.C. (2003) “Propuesta de Directiva comunitaria sobre crédito a los consumidores” [565], *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, nº 89, pp 435 y ss.

<sup>98</sup>GELPI, R. M., (2007). “La Propuesta de Directiva en materia de crédito a los consumidores: un laborioso intento de armonización europea” [352].

máxima no está exento de ciertas dificultades a la hora de su aplicación<sup>99</sup>:

Primero, la implantación efectiva del principio de máxima armonización<sup>100</sup>, introduce la dificultad legal de regular la protección del consumidor en paralelo a la integración del mercado. En este punto, cabe cuestionarse, si esta armonización no implica que algunos Estados renuncien a un nivel superior de protección del consumidor, ya alcanzado, a cambio de la homogeneización legal a escala europea<sup>101</sup>.

Segundo, supone el fin de las tradiciones locales en materia de regulación del crédito al consumo<sup>102</sup> y puede eliminar algunas iniciativas de interés ya existentes, al no encontrarse bajo los preceptos de la PDCC 2002.

Tercero, la heterogeneidad del crédito al consumo en los Estados miembros es tan elevada, existiendo porcentajes muy diferentes en los flujos crediticios, y acudiendo los prestatarios de manera distinta a los diferentes instrumentos financieros e intermediarios en cada país, si además, se le añade las diferencias nacionales en otras prácticas y regulaciones que afectan directamente al negocio de los créditos al consumo y que no entran en el ámbito de aplicación de la PDCC 2002, como la diversidad de legislaciones que afectan a las reclamaciones y exigencias de pago al consumidor, o las legislaciones relativas a la insolvencia personal. En este sentido, cualquiera que sea la medida adoptada, puede originar diferentes efectos en los distintos países.

Cuarto, la armonización máxima, puede llegar a suponer un exceso de reglamentación innecesaria, con un endurecimiento excesivo de las normas de crédito al consumo, que se podría traducir en un aumento del coste del crédito, dificultando el acceso del mismo a determinados sectores de la sociedad más desfavorecidos y al mismo tiempo podría incrementar el riesgo del mismo.

En la Propuesta de Directiva [COM(2002)443] de créditos al consumo o PDCC 2002, se amplía la protección del consumidor con respecto a los contratos de crédito vinculados. A este respecto, se puede destacar la

---

<sup>99</sup>LANNOO, K. y DE LA MATA MUÑOZ, A., (2004). "Integration of the EU Consumer Credit Market. Proposal for a More Efficient Regulatory Model" [449]. En su trabajo ponen de manifiesto de manera detallada, las dificultades en la aplicación del principio la armonización máxima en los distintos Estados miembros.

<sup>100</sup>CARBÓ VALVERDE, S. Y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F., (2005). "El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor" [191], IEE.

<sup>101</sup>Algunos países como Alemania y Francia tienen una mayor protección al consumidor en sus legislaciones, que la Propuesta de Directiva.

<sup>102</sup>Puede contribuir al desarrollo del marco regulatorio en aquellos Estados, en los cuales no se había prestado la suficiente atención.

responsabilidad solidaria del prestamista en caso de que los bienes, cuya compra se financie con el crédito, se suministren de forma defectuosa o no se suministren. Esto hace que se traslade la responsabilidad al prestamista en el caso en el que el proveedor incumpla sus obligaciones, asumiendo las entidades financieras mayores riesgos (contrayendo ambos riesgos, el del producto y el del préstamo). Si se pusiese en práctica esta modificación, los prestamistas deberían hacer todo lo posible para saber si los vendedores con los que trabajan son realmente de fiar, porque si estos fallan las entidades financieras se quedan sin cobrar el crédito, todo esto originaría mayores gastos a la hora de analizar la solvencia, viéndose las entidades financieras obligadas a estudiar la situación del vendedor, comprobar la calidad de los bienes y servicios que éste suministra, antes de poder alcanzar un acuerdo con él. Esto supone elevados costes y en algunos casos se hace casi imposible que las entidades puedan comprobar si una empresa que se dedica a vender bienes de segunda mano (por ejemplo automóviles) cumple con lo acordado con sus clientes. Por lo que muchas veces, cuando la comprobación resultase costosa o difícil, las entidades financieras para ahorrarse los costes de buscar información, no llegarían a un acuerdo de financiación con el vendedor, por el que se vincule el contrato de compraventa al contrato de crédito, reduciéndose de este modo la oferta de productos de crédito en el mercado y suprimiéndose en algunos casos los beneficios que otorgan los créditos vinculados como mecanismo de autoselección.

En España, Izquierdo y Fernández<sup>103</sup> (2005) realizaron un estudio sobre los puntos críticos del Proyecto de Directiva 2002/0222 de armonización de crédito a los consumidores, a través de una encuesta llevada a cabo a un conjunto de expertos en materia crediticia, en concreto, 750 profesionales de empresas del sector financiero, distribución y venta de bienes de consumo y de otros sectores vinculado. Este estudio cuantifica que impacto tendría sobre la actividad crediticia, la aplicación de las modificaciones normativas que se han barajado en la reforma. Ambos autores son muy críticos con algunas de las propuestas de esta Directiva, por ejemplo, manifiestan que la obligatoriedad de analizar minuciosamente toda la información sobre un solicitante y realizar una exhaustiva valoración sobre su capacidad de pago, genera unos costes elevados, además,

---

<sup>103</sup>IZQUIERDO LLANES, G. y FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, M.J.,(2005). "Los límites a la regulación del crédito al consumo" [413]. IEE, pp. 3-48. En opinión de estos autores y de los expertos consultados en su trabajo, la regulación contenida en la propuesta de Directiva tendría principalmente tres efectos negativos: el incremento del coste de las transacciones, mayores dificultades en la evaluación del riesgo y una mayor probabilidad de comportamientos fraudulentos.

no sólo es ineficaz como medida para evitar los problemas de morosidad derivados del sobreendeudamiento excesivo, sino que podría poner en dificultad ciertos productos, como es el caso de los créditos rápidos de baja cuantía y elevado tipo de interés. Los prestamistas en este sector del mercado no requieren de una información muy detallada sobre el solicitante, tampoco disponen de una infraestructura muy costosa para realizar dicha evaluación, afrontando menores costes de mantenimiento de personal e infraestructura necesarias para llevar a cabo dicha evaluación, la rentabilidad de estos créditos queda garantizada al cubrir su mayor porcentaje de impagos mediante unos tipos de interés superiores. Del mismo modo, este tipo de financiación facilita el acceso al crédito a un determinado grupo de clientes con una menor capacidad adquisitiva, al no exigir la entidad ningún tipo de aval o garantía, siendo necesario normalmente sólo el disponer de una fuente de ingresos periódica.

El principio de “préstamo responsable”, puede debilitar el funcionamiento de los mecanismos de autoselección, que las entidades emplean para reducir sus costes fijos, lo que derivaría en unos mayores tipos de interés y en consecuencia en un mayor problema de selección adversa o, en caso de que la entidad no quiera elevar los tipos de interés para reducir este riesgo, significaría mayores restricciones del crédito.

Otro problema que podría surgir, sería el incremento de comportamientos fraudulentos por parte de consumidores sin escrúpulos, aumentando la litigiosidad, ya que muchos clientes podrían incurrir deliberadamente en mora, argumentando que la entidad financiera no ha sido lo suficientemente “responsable” en la concesión del crédito. Además, estos autores consideran que la aplicación de todas las normas contenidas en la Propuesta de Directiva [COM(2002)443] relativas a los créditos al consumo, originarían una pérdida de eficiencia económica en este sector, aumentaría considerablemente el riesgo empresarial para los prestamistas, perjudicando especialmente a unos tipos de créditos como los rápidos y a las financieras de productos vinculadas al propio fabricante, éstas perderían competitividad frente a las financieras tradicionales, al igual que se favorecería a los créditos al consumo no vinculados frente a los vinculados. En último lugar, se verían perjudicados los consumidores, en especial a aquellos de menores rentas, que son los que tienen menores posibilidades de acceso a otras formas de financiación, puesto que verían incrementado el coste del crédito, tendrían mayores dificultades de acceso al mismo, al igual que dispondrían de una menor variedad de productos financieros y por lo tanto, la competencia entre oferentes sería menor.

En su trabajo Izquierdo y Fernández concluyen que los cambios previstos en el proyecto de Directiva de Crédito al Consumo 2002/0222 deriva-

rían en un empeoramiento de los coste de transacción del 14 %, junto con el incremento de las dificultades de evaluación del riesgo. De igual manera, se elevaría el riesgo de comportamientos fraudulentos, hecho que se podría traducir en mayores tipos de interés o mayores restricciones al crédito, así como en una menor oferta y variedad de productos en el mercado y, por tanto, en una pérdida de bienestar social. Asimismo, se produciría un deterioro de las condiciones regulatorias del crédito al consumo en un 12 %, conduciendo a una contracción de la actividad crediticia en España de aproximadamente de un 15 %.

La primera versión de Propuesta de proyecto de Directiva de septiembre de 2002 [COM(2002)443] , provocó multitud de críticas<sup>104</sup> en los diferentes Estados miembros y en los numerosos sectores económicos cuya actividad está relacionada o depende del crédito al consumo. Las críticas dirigidas contra la Propuesta culminaron en abril de 2003, durante una audición pública organizada por el Parlamento Europeo, teniendo como resultado, el 11 de septiembre de 2003, que el Comité Jurídico y de Mercado Interior del Parlamento Europeo rechazara la Propuesta de la Comisión Europea<sup>105</sup>.

El 20 de abril de 2004, el Parlamento Europeo aprobó en primera lectura una versión con multitud de enmiendas que simplificaban la primera versión de la Comisión (se aprobaron 152 enmiendas), modificando el nivel de armonización, el alcance y las disposiciones de la Propuesta de Directiva<sup>106</sup>. En la votación en primera lectura del Parlamento se suprimieron<sup>107</sup>: la responsabilidad solidaria, el artículo sobre cláusulas abusivas, la prohibición de negociar contratos de crédito fuera de los establecimientos comerciales (se reduce su aplicación a los fiadores)<sup>108</sup>, la mayoría de los

---

<sup>104</sup>Joachim Würmeling [308], publicó un informe, en el cual se hace una crítica a la severidad de la legislación de la Propuesta, y matizaba que el acceso al crédito es fundamental, en concreto, para las familias con bajos niveles de renta y también para la sociedad en general.

<sup>105</sup>Véase el informe. (2003). "On the proposal for a European Parliament and Council directive on the harmonisation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning credit for consumers", Draft Report, European Parliament, 23 September, PE 332.584 [309].

<sup>106</sup>"A Consultation on a proposed European Consumer Credit Directive" [282]. Febrero 2005, DTI. pp. 14-15.

<sup>107</sup>Para una explicación más extensa de las enmiendas adoptadas en el seno del Parlamento Europeo, véase DE LA MATA, A., (2004). "State of Play in the CCD Saga: The European Parliament to Vote at a Plenary Session on Amendments to the Draft Consumer Credit Directives" [255], ECRI Consumer Credit Quarterly Newsletter, abril, pp. 2 y ss; DE LA MATA, A., (2004). " The European Parliament to Vote at a Plenary Session on Amendments to the Draft Consumer Credit Directive" [256], ECRI, abril, pp. 2 y ss.

<sup>108</sup>DE LA MATA, A., (2003), "The EU Parliament Rejects the EU Commissions Proposal

artículos relativos a las bases de datos, el tipo de interés total del prestamista, algunas sanciones, la carga de la prueba, y además se introdujeron: la obligación del consumidor y del avalista de respetar los contratos, la limitación del ámbito de aplicación, la reducción del concepto de intermediario, la limitación del concepto de contrato vinculado.

Posteriormente, tomando en consideración la mayoría de las proposiciones debatidas durante más de un año y con el fin de seguir mejorando la Directiva, la Comisión<sup>109</sup> aprobó el 28 de octubre de 2004 una propuesta modificada de Directiva en materia de crédito a los consumidores y tras la publicación de la propuesta modificada<sup>110</sup>, la Comisión prosiguió con varias consultas a los Estados miembros y a las partes interesadas. Como resultado de estas consultas, se llegó a la conclusión de que sería conveniente contar con un texto consolidado y al mismo tiempo, se acordó que para evitar una sobrecarga involuntaria de las empresas de crédito al consumo y garantizar a la vez un alto nivel de protección de los consumidores, era necesario introducir otras modificaciones sustanciales:

- El foro de expertos hipotecarios creado por la Comisión publicó en su informe final, que apoyaba la decisión de excluir todos los créditos hipotecarios del ámbito de aplicación de la propuesta.

- La obligación de facilitar asesoramiento al consumidor en la fase precontractual se precisó y adaptó a las circunstancias de la oferta de crédito.

- La flexibilidad inherente a algunas de las disposiciones se acompañó de una cláusula de reconocimiento mutuo para cierto número de aspectos, destinada a garantizar, que las posibles diferencias derivadas de la transposición no constituyan un obstáculo al mercado interior.

- La Tasa Anual Equivalente fue considerada por la mayoría de los Estados miembros un elemento adecuado y que por tanto debía unificarse para poder ser utilizada como elemento comparativo.

---

for the Consumer Credit Directive and Requires Withdrawal" [254], ECRI, octubre, pp. 1 y ss.

<sup>109</sup>La Comisión persigue tres objetivos fundamentales en el ámbito del crédito al consumo: 1º. Establecer las condiciones necesarias para un auténtico mercado interior; 2º. Garantizar un alto nivel de protección de los consumidores; 3º. Aumentar la claridad de la normativa comunitaria refundiendo las tres Directivas vigentes sobre crédito al consumo (87/102/CE, 90/88/CE y 98/7/CE). Estos tres objetivos están en consonancia con la estrategia de Lisboa, puesto que el desarrollo de un mercado interior del crédito hará más competitivos a los prestamistas de la Unión Europea, al alentar la competencia y promover la innovación en los productos.

<sup>110</sup>Página oficial de la Unión Europea, SCADPLUS [576].

### 2.4.1. La fase de consultas y negociaciones

Para llegar a un acuerdo final, hubo que pasar por varias fases de consultas y negociaciones entre los distintos países y las diferentes partes interesadas, pudiéndose destacar las que a continuación se citan:

- El 16 de marzo de 2005, la Comisión europea publica una comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre una mejora en la legislación para favorecer el crecimiento económico y el empleo en la UE. A su vez, propone que para conseguir una mejoría en la regulación en materia de crédito al consumo, se debe abrir un proceso de consultas transparente, valorar el impacto económico antes de adoptar la nueva legislación y realizar evaluaciones ex-post<sup>111</sup>.

- El 7 de octubre de 2005, la Comisión publica una Propuesta modificada, fundamentándose principalmente en el voto del Parlamento Europeo y en los análisis técnicos realizados por el sector bancario, tomando también en consideración algunos de los cambios sugeridos en el informe del EBIC de mayo de 2004. En concreto, el texto articulado, recoge 108 de las 150 enmiendas propuestas por el Parlamento Europeo. Esta Propuesta contiene una versión revisada del método de cálculo de la TAE; detalla los requisitos de la información precontractual y contractual; introduce regímenes simplificados para algunos tipos de contrato de crédito y suprime ciertas disposiciones, por considerar que ya están tratadas satisfactoriamente en las legislaciones internas, o porque entiende, que ya están contempladas por la legislación comunitaria; mantiene el derecho de retractación en 14 días. Además, se introduce dentro de su ámbito de aplicación la figura de los intermediarios de crédito y se excluyen los contratos de garantía y préstamos hipotecarios. También se eleva el importe de los contratos de crédito al consumo englobando a los créditos con cuantías situadas entre los 300 y 50.000 euros. Otra novedad destacable de esta Propuesta es la introducción del concepto de armonización selectiva “targeted harmonisation”<sup>112</sup>.

- El 2 de mayo de 2006, se publica un nuevo informe<sup>113</sup> del European Banking Industry Committee (EBIC)<sup>114</sup> sobre la Propuesta modificada de

---

<sup>111</sup>GELPI, R. M., (2007). “La Propuesta de Directiva en materia de crédito a los consumidores: un laborioso intento de armonización europea”.

<sup>112</sup>GELPI, R.M., (2007). “La Propuesta de Directiva en materia de crédito a los consumidores: un laborioso intento de armonización europea”, IEE [352], nº 1, pp. 103-115.

<sup>113</sup>“Comments on the content of the Modified Proposal for a Directive on Credit for Consumers” [285], EBIC, Bruselas, 2 de mayo de 2006.

<sup>114</sup>El EBIC fue creado en enero de 2004, en el están representadas todas las federaciones de instituciones de crédito europeas. Del informe del EBIC de mayo de 2006, las sucesivas versiones del grupo de expertos del Consejo sólo se han retenido el reem-



la Comisión. En ese mismo año, por encargo del Comité de Mercado Interior del Parlamento Europeo, el organismo Civic Consulting<sup>115</sup>, de Berlín, realiza una encuesta cualitativa para medir el impacto de la Propuesta modificada de la Comisión Europea, donde los encuestadores prepararon dos cuestionarios, uno destinado para las asociaciones nacionales de instituciones crediticias y otro para las asociaciones de consumidores.

- El 4 diciembre de 2006<sup>116</sup>, se plantea el acuerdo político sobre créditos al consumo, pero ninguna decisión fue tomada en el Consejo de Competitividad. Con el fin de intentar conseguir un acuerdo, las distintas presidencias han ido introduciendo enmiendas que acentúan el carácter restrictivo de la legislación.

- Entre los días 21 y 22 de mayo de 2007<sup>117</sup>, los Estados miembros alcanzan un acuerdo sobre la Directiva en el Consejo de Competitividad.

---

plazo de los términos de ventajas y desventajas por características, en el artículo 5.5, sobre informaciones previas a la firma del contrato y la exclusión de todos los préstamos hipotecarios del ámbito de aplicación.

<sup>115</sup>Véase. "Broad Economic Analysis of The Impact Of The Proposed. Directive on Consumer Credit, for the European Parliament's committee on Internal Market and Consumer Protection" [224]. Policy Department Economic and Scientific Policy. Civic Consulting, abril 2007. PE 385.637, contrato nº IP/A/IMCO/FWC/2005-058/LOT 4/SC1, pp. 1-182. Algunas de las conclusiones de este trabajo son las que a continuación se exponen: el crédito al consumo transfronterizo es escaso dentro de la Unión Europea, existiendo obstáculos tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta, así pues, muchas entidades financieras renuncian a ofrecer su productos de crédito a través de las fronteras por el riesgo que esto puede conllevar, al no disponer de información crediticia de los individuos por la ausencia de bases de datos armonizadas y accesibles a todas las instituciones crediticias. También plantea un problema para las entidades, el tema de los impuestos en otros países y las dificultades para penetrar en otros mercados.

Otro tipo de barreras no legislativas son: las diferencias culturales, los diferentes idiomas, las preferencias de los consumidores. De hecho, para las asociaciones de consumidores encuestados, este tipo de barreras son más importantes que la fragmentación del derecho del consumidor en la UE.

Otra información relevante que se desprende del estudio, es la valoración negativa de algunos aspectos de esta Propuesta de Directiva por parte de los prestamistas, como, por ejemplo, las disposiciones sobre publicidad y la información precontractual, consideran los prestamistas encuestados que podrían tener un impacto adverso en las operaciones crediticias. Al mismo tiempo, con el concepto de "préstamo responsable" y "el deber de asistir" de la Propuesta se puede esperar un aumento de los costes de las entidades financieras, mediante el incremento de la documentación, los esfuerzos de información, los gastos de asesoramiento, etc. Otras iniciativas como el derecho de rescisión de 14 días, podría suponer una elevación de los costes directos de los prestamistas y un mayor riesgo de fraude por parte de los solicitantes.

<sup>116</sup>Véase. European Parliament resolution on the situation of the European economy: preparatory report on the broad economic policy guidelines for 2006 (2006/2047(INI)).

<sup>117</sup><http://www.euractiv.com/en/Fixed/about/crosslingual.htm>.

- El 21 de septiembre 2007, la Comisión publica un comunicado sobre la posición común aprobada por el Consejo<sup>118</sup>. Para la Comisión, los elementos clave son: la armonización en la información precontractual y contractual, el cálculo de la TAE, el derecho de reembolso anticipado y el derecho de retractación. A pesar de que la Comisión manifestó que no apoyaba todos los cambios, consideró que el compromiso podría ser apoyado.

- El 10 diciembre de 2007, el Comité para el Mercado Interior y Protección de los Consumidores (IMCO) aprueba 236 enmiendas a la propuesta de Directiva.

- 16 de enero 2008, el Parlamento aprueba un paquete de enmiendas de compromiso en segunda lectura.

- 7 de abril 2008, el Consejo acepta las modificaciones introducidas por el Parlamento, hecho que marca la aprobación definitiva del texto, que se hace efectiva el 23 de abril del 2008 con la Directiva 2008/48/CE<sup>119</sup> del Parlamento europeo y del Consejo sobre los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE, estando obligados los Estados miembros a transponer la Directiva al Derecho nacional antes del 12 de mayo de 2010.

## **2.5. Directiva 2008/48/CE del Parlamento europeo y del Consejo de 23 de abril de 2008 relativa a los contratos de crédito al consumo**

La Directiva 2008/48/CE del Parlamento europeo y del Consejo de 23 de abril de 2008 relativa a los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE del Consejo, está compuesta por 32 artículos, divididos en ocho capítulos, donde se regula: el objeto, ámbito de aplicación y definiciones (cap. 1); información y prácticas previas a la celebración del contrato de crédito (cap. 2); acceso a las bases de datos (cap. 3); información y derechos en relación con los contratos de crédito

---

<sup>118</sup>Véase. Communication from the Commission to the European Parliament in accordance with the second paragraph of Article 251(2) of the EC Treaty on the common position adopted by the Council with a view to the adoption of a Directive of the European Parliament and of the Council on credit agreements for consumers. COM(2007) 546 final.

<sup>119</sup>Véase. "Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2008, relativa a los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE del Consejo", Diario Oficial de la Unión Europea [271].

(cap.4); tasa anual equivalente (cap. 5); prestamistas e intermediarios de crédito (cap. 6); medidas de ejecución (cap. 7); y disposiciones transitorias y finales (cap. 8). También cuenta con tres Anexos.

Esta nueva Directiva busca armonizar determinados aspectos de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de contratos de crédito al consumo, necesaria para garantizar que todos los consumidores de la Comunidad se beneficien de un nivel elevado y equivalente de protección de sus intereses<sup>120</sup> y para crear un auténtico mercado interior. En este sentido, los Estados miembros no pueden mantener o introducir disposiciones nacionales distintas a las previstas por la presente Directiva<sup>121</sup> (art. 22.1), pero tal restricción sólo debe aplicarse cuando en la Directiva haya disposiciones armonizadas. En caso de que no existan esas disposiciones armonizadas<sup>122</sup>, los Estados miembros son libres de mantener o adoptar normas nacionales<sup>123</sup>. Ante esta situación, los Estados miembros pueden, por ejemplo, mantener o introducir disposiciones nacionales sobre la responsabilidad solidaria del vendedor o proveedor de servicios y el prestamista. Del mismo modo, los Estados miembros pueden, por ejemplo, mantener o adoptar disposiciones nacionales sobre la terminación del contrato de venta de bienes o prestación de servicios en caso de que el consumidor ejerza su derecho

---

<sup>120</sup>Es importante que, para garantizar la confianza de los consumidores el mercado les ofrezca un grado de protección suficiente, al igual que, es fundamental el desarrollo de un mercado crediticio más transparente y eficaz dentro de un espacio sin fronteras. De esta manera, debería ser posible que la libre circulación de las ofertas de crédito, se efectúe en las mejores condiciones, tanto para los que ofrecen como para los que solicitan el crédito, teniendo debidamente en cuenta las situaciones específicas de cada Estado miembro.

<sup>121</sup>Los Estados miembros determinarán el régimen de sanciones aplicables a las infracciones de las disposiciones nacionales adoptadas con arreglo a la presente Directiva y adoptarán las medidas necesarias para garantizar su aplicación. Las sanciones establecidas deberán ser efectivas, proporcionadas y disuasorias (art. 23).

<sup>122</sup>Véase. DO nº L 133/66 de la Directiva la consideración nº 9.

<sup>123</sup>SEGURA RODA, I. (2008). "La nueva Directiva sobre el crédito al consumo: objeto y ámbito de aplicación." [582]. En su trabajo la autora hace varias críticas al texto de la Directiva, cuyo objetivo es en principio la armonización total que, sin embargo, está lleno de excepciones que permiten a los Estados miembros mantener o promulgar disposiciones nacionales diferentes.

Los Estados miembros puede recurrir varias de las opciones reglamentarias contempladas en: el artículo 2, apartados 5 y 6; el artículo 4, apartado 1 y apartado 2, letra c; el artículo 6, apartado 2; el artículo 10, apartado 1 y apartado 2, letra g; el artículo 14, apartado 2, y el artículo 16, apartado 4. En estos casos, los Estados miembros, en todo momento, deben de informar de ello a la Comisión, así como de cualquier cambio, tal y como regula el artículo 26. Haciendo la Comisión pública dicha información a través de un sitio web o a través de otro medio fácilmente accesible.

de desistimiento del contrato de crédito. A este respecto debe ofrecerse a los Estados miembros la posibilidad de fijar un plazo mínimo entre el momento en que el prestamista solicita el reembolso y la fecha en que ha de reembolsarse el crédito.

No obstante, esta Directiva no regula cuestiones de Derecho contractual relativas a la validez de los contratos de crédito. En ese ámbito, los Estados miembros pueden mantener o adoptar disposiciones nacionales que sean conformes con el Derecho comunitario.

Los Estados miembros deben tomar las medidas adecuadas para promover unas prácticas responsables en todas las fases de la relación crediticia, teniendo en cuenta las peculiaridades de su mercado crediticio. Entre estas medidas pueden figurar, por ejemplo, la oferta de información y de formación de los consumidores, incluyendo advertencias de los riesgos en caso de impago o de endeudamiento excesivo. Es fundamental que los prestamistas no concedan préstamos de forma irresponsable o sin haber evaluado previamente la solvencia del prestatario, y que los Estados miembros lleven a cabo el control necesario para evitar tales comportamientos, así como los medios necesarios para sancionar a los prestamistas<sup>124</sup> en caso de que ello ocurra.

### 2.5.1. **Ámbito de aplicación de la Directiva**

La Directiva 2008/48/CE se aplicará a los contratos de crédito (art. 2.1), con la exclusión de los siguientes casos (art. 2.2)<sup>125</sup>:

A) Los contratos de crédito garantizados por una hipoteca o por otra garantía comparable comúnmente utilizada en un Estado miembro sobre bienes inmuebles o garantizados por un derecho relativo a un bien inmueble.

B) Los contratos de crédito cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o edificios construidos o por construir.

C) Los contratos de crédito cuyo importe total sea inferior a 200 euros o superior a 75.000 euros. En la Directiva 87/102/CE, este límite era inferior a 200 ECUS o superior a 20.000 ECUS.

D) Los contratos de arrendamiento o de arrendamiento financiero en los que no se establezca una obligación de compra del objeto del contrato,

---

<sup>124</sup>Sin perjuicio de lo dispuesto sobre el riesgo del crédito en la Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. DO L 177 de 30.6.2006, p. 1. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2008/24/CE (DO L 81 de 20.3.2008, p. 38.).

<sup>125</sup>Para un mayor detalle véase la Directiva 2008/48/CE [271].

ni en el propio contrato ni en otro contrato aparte; se considerará que existe obligación si el prestamista así lo ha decidido unilateralmente.

E) Los contratos de crédito concedidos en forma de facilidad de descubierto y que tengan que reembolsarse en el plazo de un mes.

F) Los contratos de crédito concedidos libres de intereses y sin ningún otro tipo de gastos, y los contratos de crédito en virtud de los cuales el crédito deba ser reembolsado en el plazo de tres meses y por los que sólo se deban pagar unos gastos mínimos.

G) Los contratos de crédito concedidos por un empresario a sus empleados a título subsidiario y sin intereses o cuyas tasas anuales equivalentes sean inferiores a las del mercado, y que no se ofrezcan al público en general.

H) Los contratos de crédito celebrados con empresas de inversión en el sentido del artículo 4, apartado 1, de la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros<sup>126</sup>, o con entidades de crédito en el sentido del artículo 4 de la Directiva 2006/48/CE, a efectos de que un inversor pueda realizar una operación en relación con uno o más de los instrumentos enumerados en la sección C del anexo I de la Directiva 2004/39/CE, cuando la empresa de inversión o la entidad de crédito que concede el crédito participe en la operación.

I) Los contratos de crédito que son el resultado de un acuerdo alcanzado en los tribunales o ante cualquier otra autoridad pública.

J) Los contratos de crédito relativos al pago aplazado, sin gastos, de una deuda existente.

K) Los contratos de crédito para cuya celebración se pide al consumidor que entregue un bien al prestamista como garantía de seguridad y en los que la responsabilidad del consumidor está estrictamente limitada a dicho bien.

L) Los contratos de crédito relativos a préstamos concedidos a un público restringido, en virtud de una disposición legal con un objetivo de interés general, y a un tipo de interés inferior al habitualmente propuesto en el mercado o sin interés o en condiciones que son más favorables para el consumidor que las habituales en el mercado y a un tipo de interés no superior al habitualmente propuesto en el mercado.

En el artículo 2.3 se enumeran las disposiciones aplicables a los contratos en los que el crédito se conceda en forma de posibilidad de descubierto y en el artículo 2.4 se especifican las disposiciones aplicables a los

---

<sup>126</sup>DO L 145 de 30.4.2004, p. 1. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2008/10/CE (DO L 76 de 19.3.2008, p. 33.).

contratos de crédito en forma de rebasamiento<sup>127</sup>, lo que deberá tenerse en cuenta para identificar las competencias que conservan los Estados miembros. En este sentido, el artículo 2.5 prevé que los Estados miembros podrán optar por la aplicación de determinadas disposiciones, a los contratos de crédito celebrados por una organización<sup>128</sup> que:

- a) se haya creado para el beneficio mutuo de sus miembros;
- b) no genere beneficios a personas distintas de los miembros;
- c) persiga un objetivo social previsto por la legislación nacional;
- d) reciba y gestione únicamente el ahorro de sus miembros y les facilite fuentes de crédito, y;
- e) proporcione el crédito a una tasa anual equivalente inferior al propuesto habitualmente en el mercado o sujeto a un límite máximo establecido por el Derecho interno.

### 2.5.2. Las nuevas definiciones de la presente Directiva

Esta nueva Directiva introduce 14 definiciones en su artículo tercero, cuatro de ellas ya se encontraban en la Directiva 87/102/CE y que ahora se les ha introducido modificaciones de diversa importancia: “Consumidor” (art. 3, a): persona física que, actúa con fines que están al margen de su actividad comercial o profesional. La anterior definición de “consumidor” de la Directiva 87/102/CE (art. 1, a) añadía el matiz de actúa con fines que puedan considerarse al margen de su oficio o profesión.

“Prestamista” (art. 3, b): persona física o jurídica que concede o se compromete a conceder un crédito en el ejercicio de su actividad comercial o profesional. Esta definición difiere más con respecto a la anterior Directiva (art. 1, b), donde el prestamista era: la persona física o jurídica, o cualquier agrupación de tales personas, que conceda créditos en el desempeño de su oficio, actividad o profesión.

“Contrato de crédito” (art. 3, c): contrato mediante el cual un prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito en forma de pago aplazado, préstamo u otra facilidad de pago similar, exceptuados los contratos para la prestación continuada de servicios o para el suministro de bienes de un mismo tipo en el marco de los cuales el consumidor paga por tales bienes o servicios de manera escalonada mientras

---

<sup>127</sup>En el caso de los contratos de crédito en forma de rebasamiento, solamente serán aplicables los artículos 1 a 3, 18, 20 y 22 a 32.

<sup>128</sup>Para este tipo de contrato de crédito, los Estados miembros podrán disponer que únicamente sean aplicables los artículos 1 a 4, los artículos 6, 7 y 9, el artículo 10, apartado 1, el artículo 10, apartado 2, letras a) a h) y l), el artículo 10, apartado 4, y los artículos 11, 13 y 16 a 32.

dure la prestación. En la anterior definición (art. 1, c), no se considerarán contratos de crédito los que consistan en la prestación de servicios -privados o públicos- con carácter de continuidad y en los que asista al consumidor el derecho de pagar tales servicios a plazos durante el período de su duración.

“Coste total del crédito para el consumidor” (art. 3, g): todos los gastos, incluidos los intereses, las comisiones, los impuestos y cualquier otro tipo de gastos que el consumidor deba pagar en relación con el contrato de crédito y que sean conocidos por el prestamista, con excepción de los gastos de notaría; el coste de los servicios accesorios relacionados con el contrato de crédito, en particular las primas de seguros, se incluye asimismo en este concepto si, además, la celebración del contrato de servicios es obligatoria para obtener el crédito o para obtenerlo en las condiciones ofrecidas. La anterior definición de la Directiva 87/102/CE era bastante más escueta, siendo el “coste total del crédito al consumo” (art. 1, e) : todos los gastos, incluidos los intereses y demás cargas, que el consumidor esté obligado a pagar para el crédito.

Las nuevas definiciones incluidas por esta Directiva son las siguientes: tasa anual equivalente (art. 3, i)<sup>129</sup>; importe total del crédito (art. 3, l); tipo deudor (art. 3, j); tipo deudor fijo (art. 3, k); importe total adeudado por el consumidor (art. 3, h)<sup>130</sup>; intermediario de crédito (art. 3, f)<sup>131</sup>; rebasamiento (art. 3, e); posibilidad de descubierta (art.3, d); contrato de crédito vinculado (art. 3, n) y soporte duradero (art. 3, m).

---

<sup>129</sup>Es el coste total del crédito para el consumidor, expresado como porcentaje anual del importe total del crédito concedido, más los costes contemplados en el artículo 19, apartado 2, si procede.

<sup>130</sup>importe total adeudado por el consumidores la suma del importe total del crédito más el coste total del crédito para el consumidor.

<sup>131</sup>Intermediario de crédito: persona física o jurídica que no actúa como prestamista y que, en el transcurso de su actividad comercial o profesional y contra una remuneración, que puede ser de índole pecuniaria o revestir cualquier otra forma de beneficio económico acordado: i) presenta u ofrece contratos de crédito al consumo, ii) asiste a los consumidores en los trámites previos de los contratos de crédito, distintos de los indicados en el inciso i), o iii) celebra contratos de crédito con consumidores en nombre del prestamista.

### 2.5.3. Los aspectos de la Directiva más positivos para el comercio transfronterizo y para la protección del consumidor

En mi opinión, la evidencia disponible sugiere que existen dudas importantes sobre que la Directiva pueda lograr un aumento apreciable en el comercio transfronterizo, a pesar de que ésta se ocupa de algunos de los temas principales, como aquellos relacionados con la información y algunas prácticas de reglamentación, no aborda otros temas clave para el comercio transfronterizo, como, por ejemplo, las barreras lingüísticas, culturales, etc.

Sin embargo, varios estudios han estimado que la introducción de esta Nueva Directiva aunque sólo contribuya a un pequeño incremento de la integración de los mercados financieros de la Unión Europea, podría dar lugar a importantes beneficios. En particular, el informe Cecchini estimó los beneficios potenciales<sup>132</sup> debido a la liberalización de los servicios financieros en un 1,5 % del PIB de la Unión Europea, lo que equivaldría a casi 180 mil millones de euros. Otro estudio realizado en 2002 estimó que la integración de los mercados financieros europeos en la UE se traduciría a largo plazo en un incremento del PIB real de un 1,1 % , un aumento del consumo privado de un 0,8 % y un crecimiento del empleo total de un 0,5 %. Todo ello generaría un rango de beneficios potenciales de 130-180 mil millones de euros<sup>133</sup>.

Sobre las barreras en relación a la compra transfronteriza<sup>134</sup> de servicios financieros, con esta Directiva se podría lograr hacer frente a un 10-30 % de los obstáculos señalados por los consumidores<sup>135</sup>, y alrededor de 10-20 % identificados por los prestamistas. Además, se podría esperar que la aplicación de la Directiva podría generar unos beneficios a largo plazo a los consumidores en toda la UE de unos 13 a 39 mil millones de euros.

Algunos aspectos de la Directiva que se van a analizar a continuación

---

<sup>132</sup>HEINEMANN, F y JOPP, M., (2002). "The Benefits of a Working European Retail Market for Financial Services" [379], Ed. Institut für Europäische Politik, Berlin und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

<sup>133</sup>"Quantification of the Macro-Economic Impact of integration of the EU Financial Markets" [457], London Economics, noviembre 2002.

<sup>134</sup>"Implementation stage impact assessment for the Consumer Credit Directive" [150], BIS Department for Business Innovation and Skills, marzo 2010.

<sup>135</sup>Por ejemplo, la barrera que relacionada la insuficiente / la inexacta información = 25%; información engañosa / poco veraz = 14-19%; exceso de información / incompleta = 11.30 %.



con un mayor detalle, deberían contribuir a reducir la incidencia de los consumidores a sobre-comprometerse<sup>136</sup>, en términos de adquisición de préstamos más allá de su capacidad de pago, ya sea a través de una falta de información (tratados en los artículos 4, 5, 10 y 11) o una falta de comprensión por parte de los consumidores (artículo 5.6). Se ha estimado que los costes macroeconómicos globales del exceso de endeudamiento podría ser tan altos como de un 1 % del PIB<sup>137</sup>.

Esta Directiva mejora considerablemente respecto a su predecesora, en materia de información, que ahora tiene que ser aún más completa y precisa, por ejemplo, la información que debe figurar en la publicidad relativa a los contratos de crédito tiene que indicar un tipo de interés o cualesquiera cifra relacionada con el coste del crédito para el consumidor (art. 4)<sup>138</sup>. Igualmente, la información básica en la publicidad (art. 4.2) especificará de forma clara, concisa y destacada mediante un ejemplo representativo los siguientes elementos: el tipo deudor; el importe total del crédito; la tasa anual equivalente<sup>139</sup>; en su caso, la duración del contrato; en el caso de los créditos en forma de pago aplazado de un bien o servicio en particular, el precio al contado y el importe de los posibles anticipos, y en su caso, el importe total adeudado por el consumidor y el importe de los pagos a plazos; si es obligatorio algún servicio accesorio vinculado con el contrato de crédito, dicha obligación deberá mencionarse de forma clara, junto con la tasa anual equivalente.

Además, los consumidores deben estar protegidos contra las prácticas desleales o engañosas, especialmente en lo que se refiere a la información facilitada por el prestamista, conforme a lo dispuesto en la Directiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2005, relativa a las prácticas comerciales desleales de las empresas en

---

<sup>136</sup>“Over-indebtedness in Britain: Second follow-up report” [151], BIS, 2010. Este informe analiza los niveles de endeudamiento excesivo en el Reino Unido e indica que entre el 10 % y el 15 % de los hogares ingleses podría ser considerado como “sobreendeudados”. Como resultado de la aplicación de la nueva Directiva, este número podría reducirse a un 1 %, traduciéndose en unos beneficios para la economía inglesa de unos 25-37,5 millones de libras.

<sup>137</sup>“Fair, clear and competitive: a consumer credit market for the 21st century” [596], The Stationery Office (TSO), diciembre 2003.

<sup>138</sup>El artículo 4.1 prevé también una excepción. Esta obligación no se aplicará a los casos en que la legislación nacional requiera la tasa anual equivalente en la publicidad de contratos de crédito que no indique un tipo de interés o cualesquiera cifras relacionadas con cualquier coste del crédito para el consumidor en el sentido del párrafo primero.

<sup>139</sup>En el caso de los contratos de crédito indicados en el artículo 2, apartado 3, los Estados miembros podrán decidir que no es necesario estipular la tasa anual equivalente.

sus relaciones con los consumidores en el mercado interior<sup>140</sup>.

La información precontractual (art. 5, 6, 7)<sup>141</sup> debe de ser suministrada con la precisa antelación, y antes de que el consumidor asuma cualquier obligación en virtud de un contrato u oferta del crédito, además de ser precisa y detallada, sobre la base de las condiciones de crédito ofrecida por el prestamista. Esta información<sup>142</sup> debe de suministrarse en papel o en un soporte duradero y se facilitará mediante la Información normalizada europea sobre el crédito al consumo, para que el consumidor pueda comparar con diversas ofertas.

También se contempla que el consumidor a pesar de la información precontractual pueda necesitar una ayuda extra para comprender mejor las características esenciales del producto, incluidas las consecuencias en caso de impago del mismo y para decidir qué contrato de crédito, es el que mejor se ajusta a su situación financiera. Por consiguiente, los Estados miembros deben asegurarse de que los prestamistas proporcionan asistencia respecto de los productos crediticios que ofrecen al consumidor. Si procede, la obligación de prestar asistencia. Los Estados miembros deben poder determinar en qué momento y en qué medida han de facilitarse esas explicaciones al consumidor, teniendo en cuenta las circunstancias particulares de la situación en la que se ofrece el crédito, la necesidad de asistencia del consumidor y la naturaleza de cada uno de los productos crediticios.

Los Estados miembros podrán establecer la obligación del prestamista de facilitar al consumidor antes de la celebración del contrato de crédito una oferta vinculante y el período de tiempo durante el cual el prestamista

---

<sup>140</sup>DO L 149 de 11.6.2005, p. 22.

<sup>141</sup>La Directiva 87/102/CE, contemplaba de una manera bastante parca el deber de información precontractual en sus artículos 3 y 6.

<sup>142</sup>La información precontractual deberá especificar: el tipo de crédito; la identidad y la dirección geográfica del prestamista; el importe total del crédito; la duración del contrato de crédito; el tipo deudor; la tasa anual equivalente ilustrada mediante un ejemplo representativo que mencione todas las hipótesis utilizadas para calcularla; las condiciones y procedimiento para poner fin al contrato de crédito; para los contratos de crédito contemplados en el artículo 2, apartado 3, cuando proceda, una indicación de que al consumidor podrá exigírsele que reembolse la totalidad del importe del crédito en cualquier momento en que se le pida; el tipo de interés de demora así como las modalidades para su adaptación y, cuando proceda, los gastos por impago; el derecho del consumidor a ser informado de forma inmediata y gratuita del resultado de la consulta de una base de datos para la evaluación de su solvencia; para los contratos de crédito contemplados en el artículo 2, apartado 3, los gastos aplicables desde el momento de la celebración de dichos contratos y, en su caso, las condiciones en que dichos gastos podrán modificarse; cuando proceda, el período de tiempo durante el cual el prestamista queda vinculado por la información precontractual.

queda vinculado por ella, algo similar ocurre en el artículo 16 de la LCC española, que regula el derecho del consumidor a obtener una oferta irrevocable de crédito en un determinado plazo.

La obligación del prestamista de evaluar la solvencia<sup>143</sup> del consumidor<sup>144</sup> (art. 8) antes de que se celebre el contrato de crédito y también, si se acuerda modificar el importe total del crédito<sup>145</sup>, en especial cuando dicha modificación suponga un incremento significativo del importe del mismo (art. 8.2). La evaluación puede realizarse de dos maneras: 1ª. Sobre la base de una información suficiente<sup>146</sup> aportada por el consumidor, 2ª. Basándose en la consulta de la base de datos pertinente<sup>147</sup>. A su vez, cada Estado miembro garantizará que los prestamistas de los demás Estados miembros tengan acceso a las bases de datos utilizadas en su territorio para la evaluación de la solvencia (art. 9)<sup>148</sup>, prohibiéndose que las condiciones de acceso a las bases de datos de otros países sean discriminatorias<sup>149</sup>.

Al mismo tiempo, si se deniega la solicitud de un crédito al basarse en la consulta de una base de datos, el prestamista informará al consumidor

---

<sup>143</sup>Es muy beneficioso para los prestamistas que estos se aseguren de que los prestatarios son solventes, dado que esta acción conduce a una reducción de la morosidad de los prestatarios, que actualmente representan un costo significativo para la economía, sobre todo en aquellos países como España, donde se está padeciendo unas ratios de créditos dudosos cada vez más elevadas.

<sup>144</sup>GÓMEZ LOZANO, M<sup>a</sup>.M., (2010). "El crédito al consumo y el tratamiento de los datos personales sobre solvencia patrimonial y crédito" [361], Marcial Pons, Universidad de Almería, pp. 485-497.

<sup>145</sup>FERRANDO VILLALBA, M<sup>a</sup>.L., (2009) "Denegación de crédito al consumidor y protección de datos personales" [324], Revista Aranzadi de derecho y nuevas tecnologías, nº 21, pp. 65-76. La autora considera que la obligación de consulta de información está pensada como una garantía de la necesaria evaluación de la solvencia del solicitante de crédito al consumo y no como un derecho de las entidades de crédito.

<sup>146</sup>La información suficiente no debería basarse sólo en la declaración del consumidor, sino que debería exigírsele alguna información documental que probara realmente su solvencia.

<sup>147</sup>Si la legislación de los Estados miembros ya exige que los prestamistas evalúen la solvencia del consumidor mediante la consulta de una base de datos, los Estados miembros podrán mantener esa obligación.

<sup>148</sup>El artículo 9, acceso a bases de datos, se entenderá sin perjuicio de la aplicación de la Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos. DO L 281 de 23.11.1995, p. 31. Directiva modificada por el Reglamento (CE) no 1882/2003 (DO L 284 de 31.10.2003, p. 1).

<sup>149</sup>La Comisión prescribe la creación de bases de datos centralizada de carácter negativos (impagos), dejando a la voluntad de los Estados la inclusión de los datos positivos.

gratuitamente del resultado de dicha consulta (art. 9.2). El deber de facilitar la información al consumidor solamente tiene como limitación que esté prohibido por otras disposiciones de la legislación comunitaria o sea contrario a objetivos de seguridad o orden público (art. 9.3).

Los contratos de crédito se establecerán en papel o en un soporte duradero (art. 10.1), al igual que el contrato deberá especificar de forma clara y concisa, los siguientes datos (art. 10.2): el tipo de crédito; la identidad y dirección geográfica de las partes contratantes, la duración del contrato de crédito; el importe total del crédito; las condiciones de disposición del crédito; el tipo de interés de demora, una advertencia sobre las consecuencias en caso de impago, la obligación de suscribir cualquier servicio accesorios vinculados con el contrato de crédito,....., etc.

Durante la ejecución del contrato el consumidor deberá ser informado de toda modificación del tipo deudor mediante un soporte duradero antes de que el cambio entre en vigor. La información detallará el importe de los pagos tras la entrada en vigor del nuevo tipo deudor, y, si cambiara el número o la frecuencia de los pagos, los correspondientes detalles (art. 11.1).

Se permite a los consumidores retirarse del contrato de crédito dentro de los 14 primeros días civiles<sup>150</sup>, después de la celebración del contrato (derecho de desistimiento, art. 14), sin indicar motivo alguno. Asimismo, el reembolso anticipado (art. 16) estará sujeto a “una indemnización justa y objetiva” para cubrir los costes de los prestamistas, haciendo uso de este derecho el consumidor en cualquier momento.

Se amplía la definición de contratos de crédito vinculado (art. 15)<sup>151</sup>. Si los bienes o servicios estipulados en un contrato de crédito vinculado no son entregados (art. 15.2), o lo son solamente en parte, o no son conformes con el contrato de suministro de bienes o servicios, el consumidor<sup>152</sup>

---

<sup>150</sup>Este plazo de desistimiento se iniciará (art. 14): a) en la fecha de suscripción del contrato de crédito, o bien b) en la fecha en que el consumidor reciba las condiciones contractuales y la información recogida en el artículo 10, si esa fecha fuera posterior a la indicada en la letra a) del presente apartado.

<sup>151</sup>Los contratos vinculados en la Directiva 87/102/CE se regulaba de manera escueta en el artículo 9, de la siguiente forma: cuando los derechos del prestamista en virtud de un contrato de crédito sean cedidos a un tercero, el consumidor tendrá derecho a promover contra dicho tercero cualquier acción que fuere posible contra el acreedor original, entre ellas la compensación, cuando esta última esté permitida en el Estado miembro de que se trate.

<sup>152</sup>TITO AÑAMURO, J.A. (2009). “El nexo jurídico en los contratos vinculados de consumo” [597] , p. 64 y 65. Desde la óptica del consumidor, la necesidad jurídica (que se ajusta a nivel de la lesión del derecho de crédito) reside en la ampliación del radio de la responsabilidad civil de los empresarios que participan en la adquisición a crédito. Con-

tendrá derecho de recurso contra el prestamista siempre que haya recurrido contra el proveedor y no haya obtenido de él la satisfacción a que tiene derecho con arreglo a lo dispuesto por la ley o por el contrato de suministro de bienes o servicios. Los Estados miembros establecerán en qué medida y bajo qué condiciones se podrá ejercer dicho derecho.

La cesión del crédito al consumo, no puede perjudicar al consumidor cedido<sup>153</sup>. Por lo que, se informará al consumidor de la cesión indicada en el apartado 1 excepto cuando el prestamista original, de acuerdo con el nuevo titular, siga prestando los servicios relativos al crédito al consumidor (art. 17.2). Además, cuando los derechos del prestamista en virtud de un contrato de crédito o el propio contrato sean cedidos a un tercero, el consumidor podrá hacer valer ante el nuevo titular las mismas excepciones y defensas que ante el prestamista original, entre ellas el derecho a una compensación si está autorizada en el Estado miembro afectado (art. 17.1).

La regulación en el artículo 24 de la resolución extrajudicial de litigios, velando los Estados miembros por que se establezcan procedimientos adecuados y eficaces de resolución extrajudicial de litigios aplicables a los litigios en materia de consumo relacionados con contratos de crédito, haciendo uso, cuando corresponda, de los órganos existentes.

Asimismo, son muy positivos para los intereses de los consumidores los cambios introducidos en la tasa anual equivalente (art. 19.1), que iguale, sobre una base anual, el valor actual de todos los compromisos existentes o futuros asumidos por el prestamista y por el consumidor, se calculará<sup>154</sup> de acuerdo con la fórmula matemática que figura en la parte I del anexo I.

Para calcularla (art. 19.2), se determinará el coste total del crédito para el consumidor, exceptuando los gastos que éste tendría que pagar por el incumplimiento de alguna de sus obligaciones con arreglo al contrato de crédito y los gastos, distintos del precio de compra, que corran por

---

secuencia de ello, no es ya sólo el proveedor quien responde por la lesión, como si se tratara de la existencia de un vínculo bilateral, sino lo es también el prestamista, dada la vinculación funcional entre el contrato de crédito y el de adquisición, según predica el artículo 15.2.

<sup>153</sup>V. GAVIDIA SÁNCHEZ, J. V., (1996). "El crédito al consumo (cesión y contratos vinculados)" [351], Ed. Tirant lo Blanch. En este trabajo se expone que no es razonable prohibir ni limitar la posibilidad de cesión de los créditos al consumo, pero siempre respetando los derechos de los consumidores y que la cesión no pueda perjudicar al consumidor cedido.

<sup>154</sup>Si fuera necesario, la tasa anual equivalente se podrá calcular tomando como base los supuestos adicionales que figuran en el anexo I. (art. 19.5).

cuenta del consumidor en la adquisición de bienes o servicios, tanto si la transacción se paga al contado como a crédito.

Los costes de mantenimiento de una cuenta que registre a la vez operaciones de pago y de disposición del crédito, los costes relativos a la utilización de un medio de pago que permita ambas operaciones, así como otros costes relativos a las operaciones de pago, se incluirán en el coste total del crédito para el consumidor, con la salvedad de que la apertura de la cuenta sea opcional y los costes de esta se hayan especificado de forma clara y por separado en el contrato de crédito o cualquier otro contrato suscrito con el consumidor.

Para su cálculo (art. 19.3), se parte del supuesto básico de que el contrato de crédito se mantendrá vigente durante el período de tiempo acordado y que el prestamista y el consumidor cumplirán con sus obligaciones tal como las convinieron.

En relación a los contratos de crédito que contengan cláusulas que permitan modificaciones del tipo deudor y, en su caso, los gastos incluidos en la tasa anual equivalente que no sean cuantificables en el momento del cálculo, la TAE se calculará partiendo del supuesto básico de que el tipo deudor y los demás gastos se mantendrán fijos al nivel inicial y se aplicarán hasta el término del contrato de crédito (art. 19.4).

El Anexo I<sup>155</sup> se dedica a la Ecuación de base que traduce la equivalencia de las disposiciones del crédito, por una parte, y de los reembolsos y pagos, por otra.

$$\sum_{k=1}^m C_k(1+X)^{-t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l(1+X)^{-S_l} \quad (2.1)$$

Donde:  $X$  es la TAE;  $m$  es el número de orden de la última disposición del crédito;  $k$  es el número de orden de una operación de disposición del crédito, por lo que  $1 \leq k \leq m$ ;  $C_k$  es el importe de la disposición número  $k$ ;  $t_k$  es el intervalo de tiempo, expresado en años y fracciones de año, entre la fecha de la primera operación de disposición y la fecha de cada una de las disposiciones siguientes, de modo que  $t_1 = 0$ ;  $m'$  es el número de orden del último reembolso o pago de gastos;  $l$  es el número de orden de un reembolso o pago de gastos;  $D_l$  es el importe de un reembolso o pago de gastos;  $S_l$  es el intervalo de tiempo, expresado en años y fracciones

<sup>155</sup>Véanse. El Anexo I de la Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de abril de 2008 relativa a los contratos de crédito al consumo y los Anexos II y III de la Directiva 87/102/CEE del Consejo de 22 de diciembre de 1986 relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de crédito al consumo.

de año, entre la fecha de la primera disposición y la de cada reembolso o pago de gastos.

Observaciones:

A) Las sumas abonadas por cada una de las partes en diferentes momentos no son necesariamente iguales ni se abonan necesariamente a intervalos iguales, esto se mantiene de la anterior Directiva.

B) La fecha inicial es la de la primera disposición de fondos, en la anterior fórmula La fecha inicial era la del primer préstamo.

C) Los intervalos entre las fechas utilizadas en los cálculos se expresarán en años o fracciones de año. Un año tiene 365 días, en la anterior Directiva la base contemplaba de que un año tiene 365 o 365,25 días, (en el caso de los años bisiestos, 366), 52 semanas o 12 meses normalizados. Un mes normalizado tiene 30,41666 días (es decir, 365/12), con independencia de que el año sea bisiesto o no.

D) El resultado del cálculo se expresará con una precisión de un decimal como mínimo. Si la cifra del decimal siguiente es superior o igual a 5, el primer decimal se redondeará a la cifra superior, este cálculo se mantiene de su predecesora.

E) Se puede reformular la ecuación utilizando solamente un sumatorio y empleando la noción de flujos ( $A_k$ ), que serán positivos o negativos, es decir, respectivamente pagados o percibidos en los períodos 1 a k, y expresados en años, a saber:

$$S = \sum_{k=1}^n A_k(1 + X)^{-t_k} \quad (2.2)$$

Donde, S es el saldo de los flujos actualizados, cuyo valor será nulo si se quiere conservar la equivalencia de los flujos.

Este apartado E) difiere totalmente de la anterior Directiva, al igual que el cálculo de la Ecuación de base que traduce la equivalencia de las disposiciones del crédito, que anteriormente era la siguiente:

$$\sum_{k=1}^{k=m} \frac{A_K}{(1 + i)^{t_k}} = \sum_{k'=1}^{k'=m'} \frac{A'_{K'}}{(1 + i)^{t_{k'}}} \quad (2.3)$$

Donde:  $K$  es el número de orden de un préstamo;  $K'$  es el número de orden de un pago de amortización o de un pago de cargas,  $A_K$  es la cuantía del préstamo número  $K$ ;  $A'_{K'}$  es la cuantía del pago de amortización o del pago de cargas número  $K'$ ; S es el signo indicativo de la suma;  $m$  es el número de orden del último préstamo;  $m'$  es el número de orden del último pago de amortización o pago de cargas;  $t_K$  es el intervalo, expresado

en años y fracciones de año, entre la fecha del préstamo número 1 y las de los préstamos números 2 a  $m$ ;  $t_{k'}$  es el intervalo, expresado en años y fracciones de año, entre la fecha del préstamo número 1 y las de los pagos de amortización o de los pagos de de cargas números 1 a  $m'$ ;  $i$  es el porcentaje de cargas financieras calculable (bien algebraicamente, bien por aproximaciones sucesivas, bien mediante un programa de ordenador) cuando se conocen los demás términos de la ecuación, por el contrato o de otro modo.

### **Algunos de los aspectos más cuestionados de esta nueva Directiva.**

Para Segura (2008)<sup>156</sup> la comprensión de la normativa comunitaria es confusa y complicada, en la que las diversas disposiciones y correspondientes excepciones se presentan de forma desordenada y poco sistemática. Además, la autora considera que se trata de un texto cuyo objetivo es en principio la armonización total, pero que finalmente es un armonización total contaminada con un número considerable de excepciones que permiten a los Estados miembros mantener o promulgar disposiciones nacionales no sólo si son más estrictas sino que basta que sean diferentes.

Carbó y Rodríguez (2005)<sup>157</sup>, describen el impacto negativo sobre los costes de las entidades financieras de los excesivos requisitos informativos.

En el trabajo de Civic Consulting (2007)<sup>158</sup>, los prestamistas encuestados en Alemania consideran que las disposiciones sobre publicidad y la información precontractual, podrían tener un impacto adverso en las operaciones crediticias. Al mismo tiempo, con el concepto de “préstamo responsable” y “el deber de asistir” se puede esperar un aumento de los costes de las entidades financieras, mediante el incremento de la documentación, los esfuerzos de información, los gastos de asesoramiento, etc. Otras iniciativas como el derecho de rescisión de 14 días, podría suponer una elevación de los costes directos de los prestamistas y un mayor riesgo de fraude por parte de los solicitantes.

<sup>156</sup>SEGURA RODA, I. (2008). “La nueva Directiva sobre el crédito al consumo: objeto y ámbito de aplicación”, ReDeco, Revista electrónica de Derecho del Consumo y de la Alimentación [582], nº 18, pp. 17-23.

<sup>157</sup>CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2005). “El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor” [191], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2, pp. 49-91.

<sup>158</sup>“Broad Economic Analysis of The Impact Of The Proposed. Directive on Consumer Credit, for the European Parliament’s committee on Internal Market and Consumer Protection” [224], Civic Consulting, Policy Department Economic and Scientific Policy, PE 385.637.



En el estudio técnico del Consumer Credit Directive Working Group<sup>159</sup>, del EBIC, de 18 de junio de 2004, el grupo de expertos consideran: que el plazo de retracción de un cliente de 14 días es desmedido y podría disminuir la distribución del crédito en el punto de venta (particularmente el afectado), tampoco comparten la idea de la obligación de informar al consumidor del resultado de cualquier consulta de una base de datos, es costoso e improductivo en la mayoría de los casos, esto debería realizarse solamente a petición del consumidor, también se muestran críticos con la excesiva información precontractual y manifiestan que el deber de asesoramiento, puede favorecer litigios provocados por algunos clientes como excusa para evitar el reembolso de los créditos.

El trabajo realizado por Oxera sobre el impacto de la nueva Directiva, encargado por la industria en 2007<sup>160</sup>, sugiere que el impacto global de la Directiva será negativo, con el escenario central de modelado basado en los siguientes impactos en relación con el crédito sin garantía, con el resultado de un aumento en el costo del crédito al consumo no garantizados de 0,7 puntos porcentuales, y una restricción en la disponibilidad de crédito al consumo no garantizados de 2,5 %. En el Reino Unido, se estima que en términos de impacto macroeconómico, en el plazo de 2 años de aplicación, van a ser los siguientes: una caída en el consumo de alrededor de 1.4 mil millones de libras y una disminución del PIB de alrededor de 850 millones de libras.

Otro estudio que analiza el impacto de la nueva normativa<sup>161</sup> en las empresas dedicadas al crédito al consumo en el Reino Unido<sup>162</sup>, expone que las entidades financieras al tener que cumplir con los nuevos requisitos, este hecho supondrá cambios en los procedimientos, sistemas informáticos y mayor nivel de formación del personal. El impacto económico para estas empresas se estima en un coste potencial de 1.085-1.430 millones de libras, en un período de diez años. Esto se equilibra con un beneficio para los consumidores de entre los 1.185-2.180 millones de libras para el mismo período.

---

<sup>159</sup>GELPI, R.M., (2007). "La Propuesta de Directiva en materia de crédito a los consumidores: un laborioso intento de armonización europea" [352], IEE, nº 1, pp. 103-115.

<sup>160</sup>"What is the impact of the proposed Consumer Credit Directive?" [510], Oxera Consulting, abril 2007.

<sup>161</sup>Explanatory memorandum to the consumer credit (EU Directive) Regulations 2010" [455]. <http://www.legislation.gov.uk/>.

<sup>162</sup>En el Reino Unido se estima que hay entre 3.500-5.000 empresas con licencia para conceder créditos al consumo.

## 2.6. Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo

En la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, que tiene por objeto incorporar al ordenamiento jurídico interno la Directiva 2008/48/CE y que deroga la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo, han sido determinantes los siguientes dos criterios:

1º. Se ha de respetar la vocación de la Directiva, que impone una armonización total, de forma que los Estados miembros no pueden mantener o introducir disposiciones nacionales distintas a las disposiciones armonizadas establecidas en esta norma europea, si bien tal restricción no impide mantener o adoptar normas nacionales en caso de que no existan disposiciones armonizadas. La información normalizada europea sobre el crédito al consumo y, en particular, la tasa anual equivalente correspondiente al crédito, calculada de idéntica forma en toda la Unión Europea, dotan al mercado crediticio de una mayor transparencia, permite que las distintas ofertas puedan compararse y aumentan las posibilidades de los consumidores de acogerse al crédito al consumo transfronterizo.

2º. Se pretende conservar aquellas previsiones del Derecho interno español que ofrecen una mayor protección en el ámbito del crédito al consumo sin que vengan exigidas por la normativa comunitaria. Por ello, esta Ley recoge las previsiones de la Ley 7/1995 relativas a la oferta vinculante, a la eficacia de los contratos vinculados a la obtención de un crédito, al cobro indebido y a la penalización por falta de forma y por omisión de cláusulas obligatorias en los contratos. Asimismo, mantiene la aplicación parcial de la Ley a los contratos de crédito cuyo importe total es superior a 75.000 euros<sup>163</sup>.

La Ley 16/2011, está compuesta por 36 artículos, divididos en ocho capítulos, donde se regula: las disposiciones generales como el objeto, ámbito de aplicación y definiciones (cap. 1); información y actuaciones previas a la celebración del contrato de crédito (cap. 2); acceso a las bases de datos (cap. 3); información y derechos en relación con los contratos de crédito (cap. 4); tasa anual equivalente (cap. 5); intermediarios de crédito (cap. 6); régimen sancionador (cap. 7); y régimen de impugnaciones (cap. 8). También cuenta con tres Anexos, en los que se incluye la tasa anual equivalente (Anexo I), información normalizada europea sobre el crédito al consumo (Anexo II), e información europea de créditos al consumo (Anexo III).

<sup>163</sup>“Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo”, BOE [172], Sábado 25 de junio de 2011, nº 151, Sec. I. pp. 68179-68212.

La Ley se aplica a aquellos contratos en que el prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación<sup>164</sup>. La norma se aplica parcialmente a los descubiertos tácitos, a los excedidos tácitos, a los préstamos renegociados desde una situación de impago y a los créditos que superen los 75.000 euros<sup>165</sup>. Por ejemplo, estos últimos deben disponer de los documentos de información precontractual y de oferta vinculante, pero no se ven afectados por los requerimientos de esta norma en cuanto al ejercicio de los derechos de cancelación anticipada y desistimiento<sup>166</sup>. Por su parte, la consideración de consumidores se circunscribe a las personas físicas que actúan

---

<sup>164</sup>Según el artículo 1 apartado 2, quedan excluidos los de suministro de bienes de un mismo tipo o que tengan por objeto la prestación continuada de servicios, siempre que en el marco de aquéllos asista al consumidor el derecho a pagar por tales bienes o servicios a plazos durante el período de su duración.

Artículo 3, los contratos que quedan excluidos de la presente Ley son:

- a) Los contratos de crédito garantizados con hipoteca inmobiliaria.
- b) Los contratos de crédito cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o edificios construidos o por construir.
- c) Los contratos de crédito cuyo importe total sea inferior a 200 euros.
- d) Los contratos de arrendamiento o de arrendamiento financiero en los que no se establezca una obligación de compra del objeto del contrato por el arrendatario ni en el propio contrato ni en otro contrato aparte.
- e) Los contratos de crédito concedidos en forma de facilidad de descubierto y que tengan que reembolsarse en el plazo máximo de un mes, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 12 y en el artículo 19.
- f) Los contratos de crédito concedidos libres de intereses y sin ningún otro tipo de gastos, y los contratos de crédito en virtud de los cuales el crédito deba ser reembolsado en el plazo máximo de tres meses y por los que sólo se deban pagar unos gastos mínimos.
- g) Los contratos de crédito concedidos por un empresario a sus empleados a título subsidiario y en mejores condiciones que el mercado.
- h) Los contratos celebrados con empresas de servicios de inversión o con entidades de crédito para fines inversores.
- i) Los contratos de crédito que son el resultado de un acuerdo alcanzado en los tribunales.
- j) Los contratos de crédito relativos al pago aplazado, sin intereses, comisiones ni otros gastos, de una deuda existente.
- k) Los contratos de crédito que exigen la entrega un bien al prestamista como garantía, estando la responsabilidad del consumidor estrictamente limitada a dicho bien.

<sup>165</sup>La aplicación parcial de la Ley. En los contratos de crédito cuyo importe total sea superior a 75.000 euros solamente serán aplicables los artículos 1 a 11, 14, 15 y 32 a 36. Se refieren a disposiciones generales, información previa con excepciones, solvencia y acceso a ficheros, TAE, intermediarios, régimen sancionador y régimen de impugnaciones.

<sup>166</sup>"Situación Consumo, primer semestre 2011", El Servicio de Estudios del Grupo BBVA [134], 25 de noviembre de 2011.

con fines que están al margen de su actividad empresarial o profesional.

Con la finalidad de mejorar la información de los consumidores, la Ley incide en las actuaciones previas a la contratación del crédito. En concreto, regula de forma detallada la información básica que ha de figurar en la publicidad (artículo 9) y las comunicaciones comerciales y en los anuncios de ofertas que se exhiban en los locales comerciales en los que se ofrezca un crédito o la intermediación para la celebración de un contrato de crédito, con esto se persigue la transparencia informativa.

Asimismo, establece una lista de las características del crédito sobre las que el prestamista, y en su caso el intermediario de crédito<sup>167</sup>, ha de informar al consumidor antes de asumir éste cualquier obligación en virtud de un contrato u oferta de crédito, información precontractual que deberá ser facilitada en un impreso normalizado en los términos previstos en la Directiva. Además, obliga a entidades e intermediarios a dar explicaciones “adecuadas e individualizadas” al cliente para que pueda evaluar si el contrato se ajusta a sus “intereses, necesidades y situación financiera”. Esta asistencia se concreta en la obligación de explicar al consumidor de forma personalizada las características de los productos propuestos. También se establece que se detallen las consecuencias en caso de impago y se advierta de los riesgos de endeudamiento excesivo.

La mayor exigencia de información al consumidor sobre sus derechos y obligaciones se refleja en la regulación del contenido de los contratos, la cual se adapta a la especificidad de los distintos tipos de contrato de crédito (capítulo cuarto).

Un particular interés reviste la introducción de nuevas prácticas responsables, concretamente, la obligación de los prestamistas de “evaluar la solvencia del consumidor” antes de la firma de los contratos, a través de la información que le dé el propio cliente y también de las bases de datos necesarias (artículo 14). Las previsiones de esta Ley se circunscriben al contrato de crédito al consumo, conforme a la Directiva que se transpone, sin perjuicio de la legislación sectorial, en particular de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, que las entidades de crédito deberán observar respecto a la responsabilidad en el crédito y protección de los usuarios de servicios financieros. Al mismo tiempo, se tiene que garantizar la libre competencia entre prestamistas, por lo tanto, las condiciones

---

<sup>167</sup>El intermediario de crédito es la persona física o jurídica que no actúa como prestamista y que en el transcurso de su actividad profesional o comercial, contra una remuneración que puede ser de índole pecuniaria o revestir cualquier otra forma de beneficio económico acordado, presenta u ofrece contratos de crédito, asiste a los consumidores en los trámites previos de los contratos de crédito o celebra contratos de crédito con consumidores en nombre del prestamista.

de acceso a las bases de datos sobre la solvencia patrimonial de los consumidores han de ser iguales para todos los prestamistas establecidos en la Unión Europea. Si se deniega el préstamo, el solicitante tendrá derecho a conocer de forma inmediata y gratuita los resultados de la consulta efectuada en una base de datos, salvo que una ley lo prohíba.

En la fase de ejecución del contrato (cap. 4) se determina la forma y contenido del contrato y se regula entre otras materias: la eficacia de los contratos de consumo vinculados a la obtención de un crédito; el derecho de las partes a poner fin a un contrato de duración indefinida; el derecho de desistimiento; los contratos de créditos vinculado (derechos ejercitables); las liquidaciones a realizar por la ineficacia o resolución del contrato de adquisición; el derecho del consumidor al reembolso anticipado del crédito; el cobro indebido; y la posición del prestatario ante la cesión de los derechos del prestamista derivados de un contrato de crédito<sup>168</sup>.

En la nueva regulación de la cancelación anticipada, donde además de reducirse la compensación a recibir por el prestamista en función del tiempo que reste para la finalización del contrato, se incorpora límites máximos de un 1 por 100 del importe del crédito reembolsado anticipadamente si la terminación acordada del contrato es superior a un año y si el período no lo supera, la compensación no podrá ser superior al 0,5 por 100 del importe (artículo 30). Dichos límites nunca superarán los intereses que se deberían pagar en caso de finalizar el contrato en el plazo acordado. Si existiese un seguro asociado a la operación, la parte correspondiente de la prima deberá ser devuelta.

En relación a la finalización de los contratos de duración indefinida (artículo 27). Se trata de un derecho que le viene reconocido por la ley al consumidor, pudiendo éste poner fin al contrato gratuitamente; en consecuencia, no puede el prestamista exigirle el pago de cualquier comisión o compensación. Además, puede poner fin al contrato en cualquier momento, aunque cabe que en el contrato hayan pactado la necesidad de un preaviso previo, preaviso que en ningún caso podrá exceder de un mes<sup>169</sup>.

En esta Ley se introduce el derecho del consumidor a desistir del contrato de crédito, en cuya regulación se han seguido los criterios que rigen para el ejercicio de este derecho en la comercialización a distancia de servicios financieros. El derecho de desistimiento regulado en el artículo

---

<sup>168</sup>MERINO ESCARTÍN, J.F., "Resumen de la ley de contratos de crédito al consumo", <http://www.notariosyregistradores.com/doctrina/resumenes/2011-contratos-credito-al-consumo.htm> [482].

<sup>169</sup>MARÍN LÓPEZ, M.J., (2011). "Comentario de la nueva Ley de Contratos de Crédito al Consumo (Ley 16/2011, de 24 de junio)" [472], Centro de Estudios de Consumo, Universidad de Castilla-La Mancha.

28, otorga un plazo de 14 días naturales desde la fecha de suscripción del contrato o desde la fecha en la que el consumidor reciba las condiciones contractuales y la información prevista en el artículo 16. Este derecho se ejercitará, sin necesidad de indicar los motivos por los que se ejercita este derecho y sin penalización alguna para el consumidor, aunque se puede cobrar al cliente los intereses por los días devengados desde el inicio hasta el desistimiento.

Por contrato de crédito vinculado se entiende aquel en el que el crédito contratado sirve exclusivamente para financiar un contrato relativo al suministro de bienes específicos o a la prestación de servicios específicos y ambos contratos constituyen una unidad comercial desde un punto de vista objetivo. Además, el consumidor podrá ejercitar los derechos que le correspondan frente al proveedor de los bienes o servicios adquiridos mediante un contrato de crédito vinculado también frente al prestamista, siempre que concurren todos los requisitos siguientes:

a) Que los bienes o servicios objeto del contrato no hayan sido entregados en todo o en parte, o no sean conforme a lo pactado en el contrato.

b) Que el consumidor haya reclamado judicial o extrajudicialmente, por cualquier medio acreditado en derecho, contra el proveedor y no haya obtenido la satisfacción a la que tiene derecho.

La fórmula matemática para el cálculo de la tasa anual equivalente<sup>170</sup>(TAE), publicada en el Anexo I, tiene por finalidad definir de forma clara y completa el coste total de un crédito para el consumidor y lograr que este porcentaje sea totalmente comparable en todos los Estados de la Unión Europea. La TAE se define como el coste total del crédito para el consumidor, expresado como porcentaje anual del importe total del crédito concedido, más los costes contemplados en el apartado 2 del artículo 32, si procede (sobre todo gastos por apertura de la cuenta si ésta es opcional). Para calcularla<sup>171</sup>, se determinará el coste total del crédito para el consumidor, exceptuando los gastos que éste tendría que pagar por el incumplimiento de alguna de sus obligaciones con arreglo al contrato de crédito y los gastos, distintos del precio de compra, que corran por cuenta del consumidor en la adquisición de bienes o servicios, tanto si la

---

<sup>170</sup>La TAE iguala sobre una base anual el valor actual de todos los compromisos existentes o futuros asumidos por el prestamista y por el consumidor.

Su inclusión en el contrato es obligatoria. En el supuesto de que el documento del contrato no contenga la mención a la tasa anual equivalente, la obligación del consumidor se reducirá a abonar el interés legal en los plazos convenidos.

<sup>171</sup>En el cálculo de la TAE, se parte del supuesto básico de que el contrato de crédito se mantendrá vigente durante el período de tiempo acordado y que el prestamista y el consumidor cumplirán con sus obligaciones tal como las convinieron.

transacción se paga al contado como a crédito.

En cuanto al régimen sancionador, el incumplimiento por entidades de crédito de las obligaciones impuestas por de esta Ley se sanciona conforme a lo establecido en la normativa sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito (las sanciones deben ser efectivas, proporcionadas y disuasorias)<sup>172</sup>. La Ley también prevé que entidades y consumidores puedan someter sus conflictos al arbitraje de consumo, mediante adhesión de los intervinientes al Sistema Arbitral del Consumo o a otros sistemas de resolución extrajudicial de conflictos, que figuren en la lista que publica la Comisión Europea sobre sistemas alternativos de resolución de conflictos con consumidores y que respete los principios establecidos por la normativa europea, así como a los mecanismos previstos en la legislación sobre protección de los clientes de servicios financieros, en la medida en que el prestamista o el intermediario de crédito estén sometidos a los mecanismos previstos en ella.

Además, contra las conductas contrarias a esta Ley podrá ejercitarse la acción de cesación conforme a lo previsto en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, y, en lo no previsto por ésta, será de aplicación la Ley de Enjuiciamiento Civil<sup>173</sup>.

En definitiva, esta Ley trata de conseguir la adaptación al creciente mercado del crédito y a las nuevas técnicas financieras; mitigar las diferencias sustanciales entre las legislaciones de los Estados miembros de la Unión Europea, lograr un mercado crediticio más transparente y mejorar los derechos de los consumidores. Asimismo, las innovaciones de esta nueva ley inciden en las prácticas responsables en la relación crediticia, la transparencia informativa y la regulación de determinados derechos en relación con los contratos de crédito al consumo. Además, estipula que las entidades financieras deben detallar los intereses y los gastos correspondientes a los préstamos que contraten con los particulares, y que pueden ser devueltos mediante pagos aplazados<sup>174</sup>. Para una mayor información, véase la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consu-

---

<sup>172</sup>Si bien el régimen sancionador tiene por finalidad garantizar la aplicación de toda la Ley, con el fin de promover unas prácticas responsables en la fase previa al contrato se incide con especial énfasis en el cumplimiento de las obligaciones relativas a la información precontractual y de evaluación de la solvencia del consumidor.

<sup>173</sup>“Análisis de la Ley 16/2011, de 24 de Junio, de contratos de crédito al consumo (y III)”, Asesores Fiscales Tributarios de Castilla la Mancha, Boletín nº35 [594], 13-09-2011, departamento jurídico de Supercontable.com, [http://www.supercontable.com/envios/articulos/BOLETIN\\_AFTCM\\_35\\_2011\\_Articulo](http://www.supercontable.com/envios/articulos/BOLETIN_AFTCM_35_2011_Articulo).

<sup>174</sup>CALAHORRANO, S. “El nuevo mercado de créditos al consumo protege al consumidor” [181], Expansión.com, 17.06.2011.

mo<sup>175</sup>.

## **2.7. El Acuerdo sobre capitales Basilea I y Basilea II.**

El Comité de Basilea de Supervisores Bancarios (BCBS) tuvo su origen en las severas perturbaciones financieras derivadas de las crisis de petróleo de 1973, que desembocaron con el colapso del banco alemán Bankhaus Herstatt y en la creciente sospecha de competencia desleal en el sector financiero internacional. El primer paso se produjo, cuando el entonces grupo de los diez creó, en diciembre de 1974, el BCBS que agrupó inicialmente a los bancos centrales y a los supervisores de los países del G-10<sup>176</sup>, con la meta de mejorar la colaboración entre las autoridades de supervisión bancaria<sup>177</sup>. En 1975 se crea el “Concordato de Basilea”, cuya finalidad era que ningún banco quedara sin supervisión, eliminándose las lagunas en las supervisión de la banca internacional. En 1983, se publicó un documento sobre la resolución de problemas relacionados con la supervisión bancaria (coordinación de las competencias supervisoras entre autoridades nacionales). Dos años después, la globalización de los mercados financieros y la desregulación financiera llevaron a una competencia desigual entre los distintos países, dado que cada país contaba con sus propias reglas de funcionamiento muy distintas a la de los demás y a veces con niveles de solvencia inadecuados, incrementándose sustancialmente el riesgo de crisis financiera. Ante este problema, los supervisores procuraron aumentar la estabilidad financiera mediante la aplicación de reglas parecidas a bancos con similares niveles de riesgo y a través de la capitalización de la banca.

El 11 de julio de 1988 el Comité de Basilea, compuesto por los gobernadores de los bancos centrales de Alemania, Bélgica, España, EEUU, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, el Reino Unido, Suecia y Suiza publicó el primero de los Acuerdos de Basilea (se hizo efectivo en marzo de 1989), donde se diseñó un coeficiente de solvencia como medida de la regulación prudencial, se fijó un techo para el valor de los créditos que podía conceder una entidad bancaria en función del capital propio,

---

<sup>175</sup>Ley disponible aquí: <http://www.boe.es/boe/dias/2011/06/25/pdfs/BOE-A-2011-10970.pdf>.

<sup>176</sup>Basel Committee on Banking Supervisión, <http://bis.org/bcbs>.

<sup>177</sup>Las funciones de secretaría del Comité se llevan a cabo en Basilea en la sede del Banco de Pagos internacionales.



que se estableció en 12,5 veces el valor de éste último y se exigió que los bancos tuvieran un mínimo de capitales para poder absorber las pérdidas a nivel del grupo bancario consolidado, para evitar el riesgo de quiebra, éste se fijó un 8 por ciento mínimo de capital de los activos ponderados.

El coeficiente de solvencia fijado 1988<sup>178</sup>, incluyó la idea de que los clientes o distintas contrapartes de un banco no tienen el mismo riesgo de insolvencia. Por ese motivo, deben de ponderar de manera distintas las diferentes categorías de clientes. Cuanto mayor ponderación, mayor es la exigencia de capital. Para la ponderación se tiene en cuenta la zona geográfica, el tipo de banco, los gobiernos, la moneda, determinadas características de la operaciones, la existencia de avales públicos o privados, las garantías hipotecarias o la pignoración de valores, estos cuatro últimos factores reducen el riesgo a la hora de ponderar. Además, según su riesgo se clasificaban los activos en cuatro grupos que ponderan<sup>179</sup>: al 0 % (sin riesgo), los activos considerados más seguros como la deuda pública de países del G10 o OCDE, los cuales no tienen requerimientos de capital; las operaciones con otros bancos de la OCDE (riesgos interbancarios) o sobre países no-OCDE a menos de un año, cuentan con un factor del 20 %, tan solo suponen una reserva de capital del 1,6 % de su valor; los préstamos con garantía hipotecaria tienen un factor del 50 %, lo que implica una reserva de capital del 4 % y el resto de las operaciones con el sector privado no bancario (riesgo normal) cuentan con un factor del 100 %, que exige mantener una reserva del 8 %.

Todas las medidas adoptadas en este Acuerdo iban dirigidas a reforzar la solvencia e intentar equilibrar el terreno de actuación de los bancos internacionales. De hecho, los mayores logros de Basilea I se encuentran en su simplicidad, en el reforzamiento de la estabilidad del sistema financiero internacional (aumento de los ratios de capital) y en la mejora de la igualdad competitiva (armonización de la regulación bancaria), dando paso a que se incluyera este acuerdo 1989 en la normativa de la Unión Europea y posteriormente entrara en vigor en más de cien países, su carácter era de recomendación, pero aun así mucho países lo incorporaron en su ordenamiento regulatorio con las modificaciones que consideraron oportunas. Aunque no fue hasta finales de 1992 cuando comenzó a implementarse de forma efectiva Basilea I, en ese mismo año el Comité adoptó un acuerdo sobre requisitos mínimos para la supervisión de los grupos bancarios internacionales y transfronterizos. Asimismo, el Comité

<sup>178</sup>SAURINA SALAS, J y TRUCHARTE ARTIGAS.C. "Basilea II: un análisis de los cambios en el enfoque IRB" [575]. Estabilidad financiera, nº 5, pp. 141-177.

<sup>179</sup>POVEDA ANADÓN, R., (2001) "Las recomendaciones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea" [532], Estabilidad Financiera, nº 1, p 48.

procuró mejorar las normas de supervisión sobre todo en lo referente a la solvencia. Un año más tarde, en 1993 [116], se produjo un cambio substancial en el coeficiente de solvencia del Acuerdo<sup>180</sup>, cuando se introdujo la exigencias de recursos propios mínimos para la cobertura del riesgo de mercado. Esto se llevó a cabo en dos fases. En primer lugar, se exigió el cálculo de los recursos propios aplicando un sistema estándar impuesto por la autoridad supervisora; posteriormente, en 1996, la Comisión aceptó los modelos internos de la banca para esa cobertura, los denominados “modelos VAR”.

A pesar de que, Basilea I ha sido de gran ayuda para el conjunto del sistema financiero, con el tiempo se ha ido quedando desfasado, debido a la creación de nuevos productos, la aparición de nuevos riesgos<sup>181</sup>, el cambio experimentado por las entidades en los últimos años, la creciente sofisticación de los mercados y su alto grado de globalización. Perdiendo en definitiva su efectividad y surgiendo las principales críticas y deficiencias del mismo. Como principales deficiencias de este Acuerdo se podría destacar: En primer lugar<sup>182</sup>, la no diferenciación del riesgo económico de las contrapartes dentro de cada grupo de ponderación, por ejemplo, las empresas tienen características diferentes según el sector al que pertenezcan revistiendo riesgos muy distintos, y esto en Basilea I no queda contemplado<sup>183</sup>, dado que todas ponderan por igual. Tampoco se tiene en cuenta que las repercusiones que puede originar al sistema que una empresa financiera quiebre o funcione inadecuadamente son mucho mayores, que la quiebra de una empresa que pertenezca a otro sector, existiendo diferencias en el riesgo entre distintas categorías de ponderaciones. En segundo lugar, el Acuerdo no tiene suficientemente valoradas las características específicas de cada operación y los grupos de ponderación son siempre constantes a lo largo del tiempo, sin tener en consideración los cambios originados por los ciclos económicos<sup>184</sup>, la situación

---

<sup>180</sup>VARGAS BAHAMONDE, F., (2001). “Introducción al Pilar 1 de Basilea II” [606], Estabilidad financiera, nº 1, p. 60.

<sup>181</sup>SAIDENBERG, M. y SCHUERMANN, T., (2003). “The new Basel Capital Accord and questions for research” [563], The Wharton Financial Institutions Center Working Paper, nº 03-14. En este trabajo se critica de Basilea I su falta de sensibilidad al riesgo.

<sup>182</sup>SAURINA SALAS, J. y TRUCHARTE ARTIGAS, C. “Basilea II: un análisis de los cambios en el enfoque IRB” [575]. Estabilidad financiera, nº 5, pp. 141-177.

<sup>183</sup>Dentro de una misma categoría de ponderaciones pueden convivir créditos a empresas de la máxima calidad crediticia de AAA, con probabilidad de impago casi nula y otros a empresas de muy baja calidad clasificados con CCC, con probabilidad de impago en torno al 20 %.

<sup>184</sup>PANCORBO DE RATO, A. (2002) “Basilea II: Las nuevas normas internacionales de solvencia” [516], ICE: Revista de Economía. Sistema Financiero: Novedades y Tenden-

crediticia, etc. En tercer lugar, aunque varios bancos tengan una ratio del 8 % de solvencia, esto no significa que tengan el mismo riesgo, dado que influye la diversificación de sus carteras, el tipo de negocio, el plazo de sus operaciones, la calidad de su gestión y otros factores. En cuarto lugar, existe una incongruencia al exigir consumos de recursos propios independientes de la capacidad de devolución de los fondos de los clientes, individualmente considerados y más allá de que la financiación se otorgue a una persona física sin acceso a los mercados de capitales sin rating o a una gran multinacional con un rating excelente. En quinto lugar, el no reconocimiento del impacto del plazo en el riesgo y la no consideración de las técnicas de mitigación de riesgos empleadas por las entidades, entre otras cosas. En sexto lugar, Basilea I no refleja la verdadera naturaleza de los riesgos asumidos por algunas entidades y, por lo tanto, conlleva una deficiente asignación de recursos<sup>185</sup>. Asimismo, infravalora los riesgos y sobrevalora la suficiencia de capital de las entidades financieras.

En 1997, el Comité junto con la colaboración de algunos supervisores de economías emergentes publicó los Principios Básicos para una Supervisión Bancaria Eficaz. En Junio de 1999<sup>186</sup> se redactó el primer borrador del documento conceptual de Basilea II, "A New Capital Adequacy Framework", para reemplazar el Acuerdo de 1988, persiguiéndose con él, el vincular más estrechamente los requerimientos de capital al riesgo incurrido y convertirse en un aliciente para que las entidades logren mejorar la gestión de sus riesgos.

La elaboración de este nuevo acuerdo ha sido un proceso abierto a las entidades financieras, que han llevado a cabo innumerables sugerencias para el perfeccionamiento del mismo, muchas de ellas se han tenido en cuenta y han sido incorporadas a Basilea II. También han participado las entidades en los diferentes ejercicios de calibración realizados por el Comité de Basilea. Comparando este nuevo Acuerdo con el de 1988, en Basilea II se tiene en cuenta no sólo el riesgo de crédito, sino también el riesgo de mercado de las operaciones contabilizadas en la cartera de negociación de los bancos y se exige un capital para cubrir el riesgo

---

cias, nº 801, pp. 35-50.

<sup>185</sup>FIELD, L., (2003). "Basilea II: Tercer Documento Consultivo y Últimos Avances" [325], Estabilidad Financiera, nº 1, pp. 109-124.

<sup>186</sup>Véase. BCBS, (1999). "Capital requirements and bank behaviour: the impact of the Basel Accord" [119], Bank for international Settlements, BCBS Working Paper, nº 1, April, Basel.

BCBS, (1999). "A new capital adequacy framework. Consultative paper" [118], issued by the Basel Committee on Banking Supervision. Issued for comment by 31 March 2000, Bank for International Settlements, June, Basel.

operacional. Asimismo, gracias a la revisión supervisora se estudia detalladamente el riesgo de interés, así como los demás riesgos.

A partir de 1999, se han producido cientos de reuniones, varios procesos de discusión posteriores a cada documento consultivo, llevados a cabo con más de 300 bancos de todo el mundo, incluidos cinco bancos españoles, los cuales han colaborado en los estudios cuantitativos del impacto. Durante el período consultivo hasta marzo de 2000, el Comité recibió más de 200 comentarios y mantuvo un diálogo estrecho con el sector y los supervisores bancarios. Como consecuencia de este diálogo y de otros trabajos adicionales, en Enero de 2001 se publicó un segundo documento consultivo<sup>187</sup> y en 2003<sup>188</sup> se presentó una propuesta mejorada. Posteriormente, en el año 2004, tras varios estudios de impacto y muchos debates, se aprobó la versión definitiva del nuevo acuerdo de capital para entidades de crédito<sup>189</sup>, "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework"<sup>190</sup>, por parte del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

Basilea II ha sido un proceso complejo y de mucha discusión entre las entidades financieras de los diferentes países, pero al final ha resultado una reforma muy demandada por la industria bancaria en general y por algunas autoridades nacionales, que han demostrado a lo largo del proceso de gestación del Acuerdo, una cierta preocupación por no dañar segmentos claves de la industria financiera (como los riesgos con la PYME, tarjetas de crédito, etc). Lo cierto es que Basilea II supone, desde el punto de vista de los productos de crédito al consumo, una mejora relativa con respecto a Basilea I, en lo que concierne a requerimientos de recursos propios por riesgo de crédito, de acuerdo con el modelo regulatorio de control prudencial ex ante de las entidades de crédito.

---

<sup>187</sup>Véase: BCBS, (2001). "Consultative Document. The new Basel Capital Accord. Issued for comment by 31 May 2001" [121].

BCBS, (2001). "Consultative Document. Operational risk. Supporting document to the New Basel Capital Accord" [120], Bank for International Settlements, January, Basel.

<sup>188</sup>Véase: BCBS, (2003). "The new Basel Capital Accord. Consultative Document" [123], Bank for International Settlements, April, Basel.

BCBS, (2003). "High level principles for the cross-border implementation of the New Accord" [122], Bank for International Settlements, August, Basel.

<sup>189</sup>Véase: BCBS, (2004). "Consensus achieved on Basel II proposals" [124], Bank for International Settlements, nota de prensa, 11 de mayo.

BCBS, (2004). "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework" [126], Bank for International Settlements, June, Basel.

BCBS, (2004). "Implementation of Basel II: Practical considerations" [125], Bank for International Settlements, July, Basel.

<sup>190</sup>Llamado Convergencia Internacional de Medidas y Normas de Capital, conocido como Basilea II.

En la Unión Europea, en enero 2006, las entidades bancarias comenzaron a calcular en paralelo los ratios exigidos por Basilea I y II y unos meses más tarde, el Nuevo Acuerdo se incorporó al ordenamiento jurídico<sup>191</sup> comunitario a través de la Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006<sup>192</sup>, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, y de la Directiva 2006/49/CE del Parlamento y del Consejo, de 14 de junio de 2006<sup>193</sup>, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito. La Unión Europea ha adoptado prácticamente la totalidad del Nuevo Acuerdo haciendo extensivos los requerimientos del Comité de Basilea a todo tipo de entidades de créditos. Aunque este ámbito de aplicación en un primer momento no va ser mayoritariamente adoptado por otros países<sup>194</sup>.

Los principales objetivos de este Nuevo Acuerdo son resolver las inconsistencias y deficiencias de Basilea I, así como intenta mejorar<sup>195</sup> la seguridad y solvencia del sistema financiero, se muestra como una norma de adecuación de capital más sensible al riesgo de las operaciones bancarias, e incentiva a mejorar la gestión y control de los riesgos financieros y no financieros por parte de las altas direcciones de las entidades de crédito, estableciendo una relación normativa inversa entre requerimientos de recursos y la calidad de la gestión de dichos riesgos, determinándose el consumo de recursos propios de acuerdo con la tecnología más sofisticada en gestión de riesgos, concretamente, a partir del perfil de riesgo de cada cliente o de la categoría general a la que pertenezca éste. Para lograr estos objetivos, Basilea II consta de dos grandes bloques<sup>196</sup>: el ámbito de aplicación, determina las entidades en las que debe cumplirse el coeficiente de solvencia; y los denominados tres pilares que deben funcionar conjuntamente: requerimientos mínimos de capital (Pilar I), revisión

---

<sup>191</sup>MONREAL, J. A., (2007). "El impacto en el sector de financiación al consumo de la nueva regulación de Basilea II" [414], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, p.137-148.

<sup>192</sup>Véase. Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y su ejercicio.

<sup>193</sup>Véase. la Directiva 2006/49/CE del Parlamento y del Consejo, de 14 de junio de 2006, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito.

<sup>194</sup>Son los bancos internacionalmente activos los destinados de los acuerdos de Basilea. No obstante, son países los que definen sus propios ámbitos de aplicación.

<sup>195</sup>MÉNDEZ, M.A., (2003). "Basilea II y la Gestión de las Entidades Financieras: consideraciones estratégicas" [479], Estabilidad Financiera, nº 4, pp. 103-128.

<sup>196</sup>JIMÉNEZ RODRÍGUEZ, E. J., (2005). "El nuevo acuerdo de Basilea y la gestión del riesgo operacional" [430], pp. 54-56.

supervisora (Pilar II) y disciplina de mercado (Pilar III), estos dos últimos Pilares son las novedades que incorpora el Nuevo Acuerdo.

### 2.7.1. El Pilar I

establece los requerimientos mínimos de capital en función de los riesgos asumidos, es decir, la normas relativas al coeficiente de solvencia. Con relación a Basilea I la definición de capital no varía, la ratio de solvencia sigue siendo el 8 % sobre los activos ponderado por el riesgo, y se mantiene la misma definición de recursos propios computables del régimen anterior. Sin embargo, se introducen ciertas novedades en la forma de calcular el denominador de la ratio, que en la actualidad contempla tres tipos de riesgos financieros: el riesgo de crédito, posibilidad de sufrir pérdidas derivadas del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona la entidad. Actualmente cuenta con unos métodos de medición más elaborados que en el acuerdo anterior; el riesgo de mercado, es la posibilidad de sufrir pérdidas ante movimientos adversos en los precios de mercado de los instrumentos financieros negociables en poder de la entidad. Este riesgo no sufre cambios significativos con respecto al tratamiento anterior; y en último lugar, el riesgo operacional, es una novedad introducida en Basilea II y se define como el riesgo derivado de fallos en personas, sistemas y en procesos, o eventos externos, incluyendo el riesgo legal pero excluyendo el estratégico, el de reputación y sistémico.

$$\frac{\text{Capital Total}}{\text{R. crédito} + 12.5 (\text{R. mercado} + \text{R. operacional})} \geq \text{ratio capital (mínimo 8\%)}$$

$$\text{Capital Total} \geq 0.08 \text{ R.crédito} + \text{R.mercado} + \text{R.operacional}^{197}$$

**1. El riesgo de crédito**<sup>198</sup> es el más importante para la banca, dispone de varios enfoques para su cálculo: el Método Estándar o Enfoque

<sup>197</sup>R.crédito: riesgo de crédito, R.mercado: riesgo de mercado, R.operacional: riesgo operacional.

GUTIÉRREZ LÓPEZ, C y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J.M., (2006). "Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: Origen, características y posibles efectos" [376], Pecunia, nº 2, p. 38.

<sup>198</sup>MONREAL, J. A., (2007). "El impacto en el sector de financiación al consumo de la nueva regulación de Basilea II" [414], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, p.137-148.

normalizado y el Método IRB, Sistema de Ratings Internos (Internal Ratings Based Approach), éste último cuenta con una doble versión básica y avanzada. El enfoque Estándar fija<sup>199</sup> una mayor sensibilidad al riesgo a través del uso de rating externos proporcionados por las agencias de calificación para determinar el consumo de recursos propios, en función de las diversas carteras de exposición de riesgos con ponderaciones que dependen de los ratings externos y de la existencia o no de garantías hipotecarias. Estas carteras de riesgos son: soberana, bancaria, empresarial y minorista, se clasifica dentro de esta categoría minorista<sup>200</sup> el crédito al consumo tanto en el Método Estándar, donde pondera al 75% , como en el Método IRB. Se debe señalar que no resulta fácil obtener calificaciones crediticias en materia minorista, por lo que Basilea II acepta otros métodos para subsanar estas dificultades de aplicación.

El segundo lugar, el enfoque de los Modelos Internos de Rating (IRB) se elabora sobre cuatro aspectos principales: componentes de riesgo, función de ponderación, exigencia de capital y definición de seis carteras que son las siguientes: soberanos, bancos, empresas, cartera minorista, renta variable y financiación de proyectos. En el marco IRB<sup>201</sup> se aplican reglas diferentes a cada una de las carteras bancarias, porque los parámetros de riesgo influyen de manera diferente en cada cartera, siendo distintos los criterios de gestión del riesgo establecidos por las entidades<sup>202</sup>. De hecho, cuenta con dos variantes, el enfoque básico cuyo cálculo se basa en la medición de los factores de riesgo (tales como pérdida en caso impago, probabilidad de impago, etc.), medidos por modelos internos para la gestión de riesgo, los cuales ha sido creados por la propia entidad<sup>203</sup>

---

<sup>199</sup>El enfoque estándar es la opción contemplada para la medición del riesgo de crédito por parte de las entidades menos sofisticadas. Este enfoque ha sido actualizado con relación del Acuerdo de 1988, con el que existen dos diferencias esenciales: una mayor diferenciación del grado de riesgo y la evaluación del mismo basada en la calificación crediticia que terceros independientes realizan de sus contrapartes. Asimismo, el reconocimiento de los mitigantes del riesgo crediticio, tales como los colaterales y las garantías, mejora significativamente. De hecho, con respecto a Basilea I, este Método en el Nuevo Acuerdo, permite que se consuman más o menos recursos propios regulatorios, de acuerdo con la calidad crediticia del cliente.

<sup>200</sup>La cartera minorista se subdivide a su vez: en minorista regulatoria, minorista con garantías reales eficaces, minorista con garantías reales comerciales y minorista general (es la cartera por defecto).

<sup>201</sup>MONREAL, J. A., (2007). "El impacto en el sector de financiación al consumo de la nueva regulación de Basilea II." [414], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, p.137-148.

<sup>202</sup>ALONSO VENTAS, A., (2010). "La influencia de Basilea II en el comercio exterior." [10], ICE, Financiación al comercio exterior, nº 853, pp. 37-46.

<sup>203</sup>VARGAS BAHAMONDE, F., (2003) "El marco general de la validación de procedi-

y que esta suministra a los supervisores. Al mismo tiempo, los supervisores ofrecen a las entidades financieras las fórmulas que relacionan los factores de riesgo con el nivel de capital.

El Método IRB avanzado, se diferencia con respecto al básico, que el avanzado posee un número mayor de factores procedentes de la propia entidad para el cálculo de sus recursos propios<sup>204</sup>, teniendo que utilizar las entidades en la cartera soberana, bancaria y corporativa su propias estimaciones para calcular: la probabilidad de impago (PD); el riesgo probable al que está expuesta la entidad en caso de impago (EAD); la pérdida en caso de impago (LGD) y el vencimiento (M). Además, las entidades deben de emplear en la cartera de renta variable el enfoque de mercado o el enfoque PD/LGD. También hay un tratamiento específico en la titulización de activos y un reconocimiento de técnicas de mitigación de riesgos. Los bancos que deseen adoptar el método IRB deben contar con la aprobación expresa del supervisor y cumplir con unos requerimientos mínimos para dar validez, desde un punto de vista prudencial, el cálculo de las estimaciones de los componentes de riesgo.

## 2. Los riesgos de mercado<sup>205</sup> contempla dos tipos de cálculo: el enfo-

---

mientos internos en Basilea II: el enfoque IRB” [607]. Estabilidad financiera, nº 4, p. 52. El enfoque básico asume la capacidad técnica del banco para estimar internamente los distintos valores de probabilidad de impago de sus operaciones “Probability of Default” (PD) para las carteras soberana, bancaria y corporativa, mientras que para la cartera minorista, se establece un método único. Entretanto, el supervisor proporciona: una pérdida en caso de impago “Loss Given Default” (LGD); unas reglas para calcular el riesgo probable al que está expuesta la entidad en caso de impago “Exposure at Default” (EAD) (en especial, para las exposiciones “fuera de balance”); un tratamiento para el plazo “Maturity” (M); y una curva que relaciona la PD estimada por el banco con el requerimiento de capital que debe aplicarse a cada prestatario por riesgo de crédito.

<sup>204</sup>El enfoque avanzado asume la capacidad técnica del banco para estimar todos los componentes de riesgo.

<sup>205</sup>GUTIÉRREZ LÓPEZ, C y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J.M., (2006). “Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: Origen, características y posibles efectos” [376], Pecunia, nº 2, pp. 23-63. Para el cálculo del riesgo no se introducen novedades. Pero sí se sustituye la definición de cartera de negociación, vigente desde 1996. Ahora ésta se compone de posiciones en instrumentos financieros y en productos básicos mantenidos con fines de negociación o para objeto de cubrir otros elementos de la cartera de negociación. Para ser pasibles en el tratamiento de capital regulador en la cartera de negociación, los instrumentos financieros deberán estar libres de toda cláusula restrictiva sobre su negociabilidad, o bien deberán poder recibir una cobertura total. Igualmente, las posiciones tendrán que valorarse con frecuencia y precisión, además, la cartera deberá ser gestionada de forma activa (BCBS(2004). “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework” [126], Bank for International Settlements, June, Basel, p. 685.).



que normalizado o conocido como estándar, basado en posiciones netas compensadas y no compensadas y desde 1996<sup>206</sup> es posible optar por el modelo interno Valor-en-Riego “Value at Risk” (VaR) que también es aplicable para el cálculo del riesgo de crédito y del riesgo operativo, usándose preferentemente para préstamos de un cierto importe. El modelo VaR proporciona una medida resumida del riesgo de mercado y permite medir el riesgo de diferentes instrumentos financieros, divisas, instrumentos de renta fija, instrumentos de renta variable, etc. Definiéndose el Valor-en-Riesgo (VaR)<sup>207</sup> como la máxima pérdida que podría experimentar una cartera crediticia, para un horizonte temporal previamente fijado y con un nivel de confianza determinado. Asimismo, este Método proporciona una medida homogénea del riesgo asumido, porque agrega todos los factores de riesgo, ofreciendo un único dato que sirve para la comparación. Para la medición del VaR<sup>208</sup> se han definido cuatro grupos de modelos: el primero se refiere a modelos por simulación, tales como el histórico o el de Montecarlo, bastante utilizado en entidades bancarias; en el segundo grupo están los modelos analíticos de formas paramétricas con correlaciones, basados en análisis de varianzas y covarianzas, como los de mezcla de Normales y Delta Gamma; en el tercero se encuentran los modelos de duración y convexidades; el cuarto lo constituyen los modelos de Peor escenario (Max VaR).

**3. El riesgo operativo**<sup>209</sup> tiene cuatro enfoques para ser calculado: el Método de Indicador Básico, el Método Estándar, el Método Estándar Alternativo (ASA) y las Metodologías de Medición Avanzada (AMA). En el primer enfoque, el Método Básico<sup>210</sup> se emplea un indicador de riesgos operacionales para la actividad total del banco<sup>211</sup>, aplicando requerimien-

---

<sup>206</sup>Véase. BCBS, (1996). “Amendment to the capital accord to incorporate market risks” [117], Bank for International Settlements, January, Basel. Con esta reforma al Acuerdo de Capital de Basilea, el Comité exige un cambio en las metodologías de medición del riesgo de mercado en las entidades financieras, en busca de una mejor gestión frente a los requerimientos mínimos de capital.

<sup>207</sup>GARCÍA VILLALÓN, J. y MARTÍNEZ BARBEITO, J., (2005). “Enfoques diferentes para medir el valor del riesgo (VAR) y su comparación. Aplicaciones” [350].

<sup>208</sup>TORRES AVENDAÑO, G.I. y OLARTE CADAVID, A. M., (2009). “Valor en riesgo desde un enfoque de cópulas” [599].

<sup>209</sup>ROMERO, L. R., (2009). “Riesgo Operacional: Implementación del Método Estándar y Estándar Alternativo en Basilea II” [558], SBIF, pp. 2, 5, 10 y 16.

<sup>210</sup>MONREAL, J. A., (2007). “El impacto en el sector de financiación al consumo de la nueva regulación de Basilea II.” [414], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, p.144.

<sup>211</sup>En el Método del Indicador Básico [376], en la fórmula, El es el Indicador de exposición (media de tres años de los ingresos brutos positivos) y  $\alpha = 15\%$ .

tos de capital iguales a un 30 % de los mismos y exigiendo un 15 % del Gross Margin Income (similar al margen ordinario conocido en España). En el Método Estándar<sup>212</sup>, se dividen las actividades de la entidad de crédito en ocho líneas de negocio, aplicándose a cada una de ellas un “factor beta” sobre los ingresos promedio de los últimos 3 ejercicios. Además, se permite utilizar diversos indicadores para diferentes líneas de negocios, a las que se les asigna un determinado indicador del riesgo (ingresos brutos, fondos gestionados, activos medios, etc.) y determinados coeficientes de recursos propios. El regulador es el que define las líneas de negocio y los indicadores. En el Método Estándar Alternativo (ASA)<sup>213</sup> las actividades de los bancos se clasifican bajo las mismas ocho líneas de negocios que en el Método Estándar. Sin embargo, el indicador relevante para la estimación de los requerimientos de capital regulatorio difiere en su cálculo en dos líneas de negocio: Banca Minorista y Banca Comercial.

Los Métodos Básico, Estándar y ASA exigen que los bancos puedan proporcionar un desglose adecuado de los ingresos brutos por líneas de negocio. De hecho, estos tres Métodos se aplican a los bancos con menos riesgos, exigiéndoles mantener un nivel de capital proporcional a una variable representativa a su volumen de negocio. En el caso de las Metodologías AMA, sólo se pueden emplear si las entidades de crédito cumplen ciertos<sup>214</sup> requisitos cuantitativos y cualitativos.

$$C_o = \sum EI_{1..n} \cdot \alpha/n.$$

<sup>212</sup>Fórmula del Método Estándar:  $C_o = \{\sum_{years_{1-3}} \max[(GI_{1-8} \cdot \beta_{1-8}), 0]\}/3$

Donde [376]: Línea de Negocios ( $\alpha$ ); Finanzas Corporativas (18%); Negociación y Ventas (18%); Banca Minorista (12%); Banca Comercial (15%); Pagos y Liquidaciones (18%); Servicios de Agencia (15%); Gestión de Activos (12%); Intermediación Minorista (12%).

<sup>213</sup>ROMERO, L. R., (2009). “Riesgo Operacional: Implementación del Método Estándar y Estándar Alternativo en Basilea II” [558], SBIF.

Una autoridad supervisora podrá permitir a un banco la utilización del método estándar alternativo, siempre que el banco sea capaz de demostrar a su supervisor que este método alternativo conlleva mejoras mediante por ejemplo, la eliminación de la doble contabilización de los riesgos.

<sup>214</sup>OTERO, P y VENERIO. O., (2009). “Determinación del requerimiento de capital por riesgo operacional Metodología “Value at Risk” ” [509], QUANTUM, vol. IV, nº 1, p. 64. En este sentido el Comité de Basilea exige una serie de criterios cualitativos que deben cumplir los bancos para poder emplear modelos internos: I) El banco debe tener una unidad o implementar la gestión de riesgo operacional, que sea capaz de identificar, medir, evaluar y controlar el riesgo operacional. II) El sistema de gestión debe ser revisado regularmente por auditores internos y por auditores externos y/o por el supervisor. III) El sistema de gestión de riesgo operacional debe estar bien documentado. IV) La institución debe mantener información sobre las pérdidas relevantes por línea de negocios y crear los incentivos para la mejora sobre los riesgos operacionales. V) Debe existir un sistema de reportes regulares sobre dichas pérdidas.

Las Metodologías de Medición Avanzada “Advanced Measurement Approach” (AMA)<sup>215</sup>, calculan el capital de acuerdo a lo generado por el sistema interno de medición de cada institución, esto permite que los bancos utilicen procedimientos internos para calibrar el riesgo operacional, además, de poder utilizar sus datos internos de pérdidas para el cálculo de la cantidad de capital requerida. Si bien las AMA tienen la ventaja de ser más complejas, en el sentido que abarcan a la propia institución, tienen la desventaja de que no existen muchos datos internos de pérdidas. Dentro de estas Metodologías AMA se encuentran: el Método de Medición Interna<sup>216</sup>, el enfoque de Distribución de pérdidas “Loss Distribution Approach” (LDA)<sup>217</sup> y Aproximación por Scorecards<sup>218</sup>.

<sup>215</sup>GUTIÉRREZ LÓPEZ, C y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J.M., (2006). “Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: Origen, características y posibles efectos” [376], Pecunia, nº 2, pp. 23-63.

<sup>216</sup> $C_o = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (\gamma_{ij} \times EI_{ij} \times PE_{ij} \times LGE_{ij} \times RPI_{ij})$ . Siendo PE la probabilidad; LGE la cuantía;  $\gamma$  determinado por el supervisor y RPI la ratio pérdidas inesperadas/pérdidas esperadas.

<sup>217</sup>Es una aplicación de modelos actuariales que estima la distribución de pérdidas operacionales para cada combinación línea/tipo de evento, basada en determinados supuestos de frecuencia y severidad de los eventos. Se elabora una matriz [558] de distribución de pérdidas, la cual consta de ocho filas y siete columnas, la matriz consta de 56 celdas, en las que para cada una de ellas se debe estimar las distribuciones de frecuencia y de severidad. Las distribuciones más empleadas para la severidad son lognormal, valor extremo generalizado, Pareto generalizado o Weibull, y para la frecuencia la de Poisson [376]. El capital regulatorio por riesgo operacional será la sumatoria del capital determinado en cada celda.

El capital total requerido es la suma del VaR para cada línea de negocio/tipo de evento. Dado que las provisiones deberían cubrir las pérdidas esperadas, el capital debería centrarse en las pérdidas inesperadas (VaR – pérdidas esperadas).

Siendo: VaR de Riesgo Operacional = Capital en Riesgo (i, j,  $\alpha$ ) = Pérdida Esperada (i,j) + Pérdida Inesperada (i, j,  $\alpha$ )

$CaR_{\alpha} = \sum_{i=1}^8 \sum_{j=1}^7 CaR_{ij}(\alpha)$ ; donde  $CaR(\alpha)$  = Capital en Riesgo [509]

<sup>218</sup>GUTIÉRREZ LÓPEZ, C y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J.M., (2006). “Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: Origen, características y posibles efectos” [376], Pecunia, nº 2, pp. 23-63.

En este enfoque la entidad calcula un capital inicial por riesgo operacional a nivel de entidad o línea de negocio, para modificarlo posteriormente en función de unos scorecards que intentan capturar el perfil de riesgo subyacente, el entorno de control existente y las variaciones que pudieran producirse en otros aspectos, exigiendo una fuerte base cuantitativa y precisando de la validación a través de datos históricos.

### 2.7.2. El Segundo Pilar

Se encarga de la revisión supervisora, cuyo propósito es el de asegurar que las entidades tengan el capital adecuado para cubrir todos los riesgos de su negocio e incentivar a las entidades a desarrollar y usar mejores técnicas de gestión<sup>219</sup>, control y medición de riesgos<sup>220</sup> y de esta forma conocer si su nivel de solvencia alcanzado es el adecuado. Los reguladores deben cerciorarse de que cada banco tiene a su disposición procesos internos adecuados para calcular correctamente sus requisitos de capital y que estos se basen en una evaluación correcta de sus riesgos, estando obligadas la entidades financieras a validar tanto los métodos estadísticos empleados para calcular los parámetros exigidos en el Primer Pilar como la suficiencia de los niveles de fondos propios para hacer frente a una posible crisis económica. Para conseguir validar los métodos estadísticos, los bancos están obligados a almacenar datos de información crediticia durante períodos largos, de 5 a 7 años y a garantizar su adecuada auditoría. Los supervisores son los responsables de evaluar si un banco está calculando adecuadamente su exposición a los riesgos y de si su capital es el necesario para soportarlos (capacidad para satisfacer los ratios mínimos de capital). Todo lo hasta ahora expuesto de una manera resumida se engloba en 4 principios dentro de este Segundo Pilar.

El primer principio, exige la necesidad de que las entidades dispongan de métodos para evaluar la adecuación de sus capitales en función de su perfil de riesgo y que éstas cuenten con una estrategia destinada al mantenimiento de sus niveles de capitales.

El segundo principio, las autoridades supervisoras deben examinar y evaluar las estrategias internas para la suficiencia de capital, para garantizar que se han incorporado todos los riesgos relevantes por parte de los bancos y si los niveles y la composición de capital seleccionados por ellos son pertinentes e integrantes al entorno operativo. Al mismo tiempo, los supervisores<sup>221</sup> deben reaccionar oportunamente si el resultado de la revisión no es satisfactorio.

El tercer principio, establece que los supervisores deben esperar que

---

<sup>219</sup>“Aplicación de Basilea II: aspectos prácticos” [231], Julio 2004. Banco de Pagos Internacionales. Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

<sup>220</sup>El Segundo Pilar engloba a todos aquellos riesgos que no han sido completamente analizados o particularmente tratados en el Pilar I, como, por ejemplo: el riesgo de interés en la cartera de inversión, de concentración de crédito, de negocio, de liquidez, estratégico y de reputación. También se recogen aquí factores externos al banco, tales como los efectos del ciclo económico.

<sup>221</sup>LAMAMIÉ DE CLAIRAC, J. M y GIL ALMANSA, F., (2001). “Basilea II: efectos sobre la práctica supervisora” [448], Estabilidad financiera, nº 1, pp. 155-157.

los bancos operen por encima de las exigencias mínimas de capital regulatorio y tener la capacidad de exigirles que mantengan capital por encima del mínimo requerido (esto ya ha sido utilizado por la FSA del Reino Unido). Los supervisores tienen varias opciones a su alcance para cumplir este principio (intentando comunicar su método y razonamientos a los bancos)<sup>222</sup>: 1. Establecer coeficientes de activación para el conjunto del sector que proporcione medidas correctivas cada vez más estrictas; 2. Evaluar el proceso con respecto al objetivo del propio banco (que tiene que estar por encima del mínimo del Primer Pilar); 3. Exigir a todos los bancos de una jurisdicción que cumplan un mismo coeficiente superior del 8%; 4. Establecer coeficientes objetivo específicos para cada banco, fundamentados en el perfil de riesgo y en su capacidad de gestionar el mismo. Este principio no es del todo satisfactorio desde el punto de vista de la seguridad jurídica, si bien, cabe esperar que en España se utilice con carácter excepcional, dado la prudencia del Banco de España.

El cuarto principio, los supervisores deben de intervenir con anticipación para prevenir que el capital descienda por debajo de los niveles mínimos requeridos para cubrir las características de riesgo de un banco dado y exigir una rápida adopción de medidas correctivas si el capital no se mantiene o restaura en el nivel requerido. El supervisor deberá explicar que medidas aplicará si un banco no cumple ese requisito de capital mínimo y además, exigirá que el banco le facilite su plan para restituir el capital y los plazos para hacerlo, siendo muy probable que también se demande un mayor seguimiento del banco.

### 2.7.3. El Tercer Pilar de Basilea II

Se diseñó para complementar los requerimientos mínimos de capital (Pilar 1) y el proceso de revisión supervisora (Pilar 2). Este Pilar constituye el más sofisticado nivel de control, denominado disciplina de mercado<sup>223</sup>, donde a través del desarrollo de un conjunto de requisitos de divulgación se permite a los agentes de mercado evaluar la información esencial re-

---

<sup>222</sup>“Aplicación de Basilea II: aspectos prácticos”, Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, Banco de Pagos Internacionales [231], julio 2004.

<sup>223</sup>PANCORBO DE RATO, A. (2002) “Basilea II: Las nuevas normas internacionales de solvencia”[516], ICE: Revista de Economía. Sistema Financiero: Novedades y Tencencias, nº 801, p 42. El Comité ve en la transparencia y disciplina de mercado, fuertes incentivos para que la dirección del banco tome las medidas necesarias para mejorar la gestión y conducirla dentro de unos niveles prudentes de solvencia. De este modo, la disciplina de mercado refuerza tanto los requerimientos mínimos de capital como el proceso de supervisión. Para alcanzar estos objetivos.

ferida: al ámbito de aplicación de Basilea II; las exposiciones en riesgo; el capital (estructura y adecuación); los métodos de evaluación del riesgo<sup>224</sup>, y por consiguiente, la suficiencia de capital del banco. Por una parte<sup>225</sup>, la mayor y más completa información a disposición de los inversores contribuye, a través de la presión que estos ejerce sobre los gestores de las entidades, a fortalecer la calidad de la gestión del riesgo y a alinear los requisitos de capital de forma más próxima a los riesgos en que se ha incurrido. Al igual, que la transparencia de la información es un componente equilibrador en las metodologías internas dando a los bancos un mayor grado de discrecionalidad en el cálculo de sus necesidades de capital. Esta política de transparencia debe de ser aprobada por el Consejo de Administración y se aplica a nivel consolidado, aunque los supervisores podrán exigirla también a nivel de subconsolidación.

La información a revelar<sup>226</sup> hace referencia<sup>227</sup> a la información disponible públicamente sobre las actividades, los resultados, los riesgos y el entorno de la entidad financiera, incluyéndose información cuantitativa<sup>228</sup> y

---

<sup>224</sup>información general sobre: el modelo de riesgo de crédito utilizado, factores mitigadores de riesgo, riesgo de mercado en el Método Estándar y en el denominado trading book, riesgo operativo, acciones en banking book, riesgo de tipo de interés en el banking book, titulizaciones [414].

<sup>225</sup>SAURINA SALAS, J y TRUCHARTE ARTIGAS.C. "Basilea II: un análisis de los cambios en el enfoque IRB" [575]. Estabilidad financiera, nº 5, pp. 145.

<sup>226</sup>MONREAL, J. A., (2007). "El impacto en el sector de financiación al consumo de la nueva regulación de Basilea II." [414], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, pp. 146-147. Entre la información que debe revelar una entidad de crédito sobresalen por su relación al riesgo de crédito (incluido el crédito al consumo) las siguientes: 1. La información relativa a la suficiencia de capital (informaciones cuantitativas): a) requerimientos de capital por riesgo de crédito: carteras sujetas a los Métodos IRB, minoristas auto-renovables admisibles, otros minoristas, posiciones de titulación; b) coeficientes de capital. 2. Riesgo de crédito, divulgaciones generales para todos los bancos, de información cuantitativa sobre el importe total de las disposiciones brutas con riesgo de crédito. 3. Titulizaciones (informaciones cualitativas): a) información cualitativa general respecto a la titulación, b) resumen de la política contable del banco en las titulaciones y c) el nombre de las agencias de calificación empleadas en las titulaciones.

<sup>227</sup>Los supervisores [231] deberán desarrollar un proceso para asegurar que los bancos cumplan con los requisitos de divulgación de información, que incluya: publicar encuestas que pongan de relieve el cumplimiento por parte del sector bancario de diversas iniciativas de divulgación de información; ayudar a que los participantes del mercado comprendan la información divulgada, utilizar herramientas estándar de supervisión para asegurar el cumplimiento de los requisitos de divulgación; utilizar los informes periódicos para obtener la información solicitada; analizar la información proporcionada y utilizarla en evaluaciones supervisoras de la gestión del banco; señalar la importancia del acceso a la información en los discursos de altos cargos.

<sup>228</sup>Los principales componentes de la información cuantitativa son: los estados financieros, los balances y cuentas de resultados que proporcionan datos numéricos agregados,

cualitativa<sup>229</sup>, que tiene que ser coherente con los procesos de evaluación y gestión de riesgos. Además, toda información a divulgar suministrada debe basarse en los sistemas internos<sup>230</sup> que proporcionan información al directorio y a la alta dirección del banco. No obstante, dado que este tipo de información basada en los procesos internos de un banco no resultaría comparable<sup>231</sup>, es por eso que los requerimientos del Pilar 3 están basados en los enfoques de riesgo especificados en el Pilar 1, marco regulatorio común que garantiza la coherencia y mejora la compatibilidad entre los bancos informantes. En definitiva, a través de la exigencia de divulgación de información detallada y relevante al mercado, se busca impulsar una mayor prudencia en la gestión de las entidades de crédito y completar un esquema congruente de requisitos de capital en función del riesgo.

#### **2.7.4. Algunas de las deficiencias más importantes de Basilea II**

Algunos autores opinan que el Acuerdo es demasiado complejo y extenso si se compara con el Acuerdo de 1988. Esto se debe a la presencia de una amplia gama de soluciones reguladoras para cubrir los nuevos riesgos de un sector bancario cada vez más complejo, existiendo, además, una mayor variedad de opciones para poder calcular los coeficientes de capital, pudiéndose emplear el método estándar, o métodos más sofisticados, o incluso permanecer en el acuerdo de 1988 en el caso de que sea lo más adecuado con los distintos objetivos de supervisión. En opinión de Caruana (2004)<sup>232</sup>, la complejidad de Basilea II ayuda a conseguir una mayor consistencia y un terreno de juego más competitivo y equilibrado.

---

los requerimientos de capital por riesgos, las exposiciones por carteras y grados, comparaciones de pérdidas estimadas y ocurridas, etc.

<sup>229</sup>Incluye información sobre: políticas de riesgos y su mitigación, métodos de valoración, el modelo de negocio, las estrategias de gestión, definiciones utilizadas, descripciones de los sistemas de clasificación internos, ratings, información y control del riesgo, etc.

<sup>230</sup>El Comité de Basilea persigue que el marco de revelaciones se alinee con los estándares contables nacionales.

<sup>231</sup>ROMERO, L. R., (2007). "El Pilar 3: Disciplina de Mercado Información a Divulgar desde una Perspectiva de Riesgo" [557], SBIF.

<sup>232</sup>CARUANA LACORTE, J., (2004). "Basilea II: Un nuevo enfoque para la supervisión bancaria" [196]. Artículo basado en ponencia presentada por el autor en el Cuarto Seminario Anual sobre Retos y Estratégicos para el Sector Financiero.

**La deficiencia más extendida**, y en mi opinión una de las más importantes, es si Basilea II puede acentuar el carácter procíclico del comportamiento financiero, animando a los bancos a reducir su actividad crediticia justo cuando la economía pasa por un ciclo recesivo como consecuencia del crecimiento del riesgo, dado que en ese momento los requerimientos de capital son más sensibles a la medición del riesgo (mayor volatilidad en el comportamiento de los bancos). Con relación a este tema, en el artículo de González Mota (2005)<sup>233</sup>, se subrayan los aspectos relacionados con la medición del riesgo y con la uniformidad en la respuesta en la evolución de esta medición, como elementos principales en la prociclicidad del sistema financiero. Enria et al. (2004)<sup>234</sup> destacan, que la interacción entre la aplicación de Basilea II y la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) en el sistema bancario pudieran acrecentar el carácter procíclico del crédito. Sobre esta misma línea, Googhar y Taylor (2004)<sup>235</sup> subrayan algunos aspectos que pudieran incrementar la prociclicidad en el ámbito financiero, cuando interaccionan ambos marcos, por ejemplo, el uso de los mismos modelos de medición del riesgo de crédito para el cálculo del capital regulatorio y para la valoración de activos para los que no exista cotización de mercado, el tratamiento contable de las provisiones bancarias, o la medida en que la aplicación de las NIC pudiera afectar el cálculo del capital regulatorio. Alfon et al. (2004)<sup>236</sup> sostienen que el capital total es sensible a la evolución del capital regularotio, y que si éste último fuera procíclico el capital total también tendería a ser procíclico. Repullo y Suárez (2008)<sup>237</sup> en su trabajo analizan el comportamiento de los excesos de capital sobre el requisito regulatorio de Basilea II y encuentran que, con parámetros razonables, la acumulación de exceso de capital en las expansiones es insuficiente para compensar los elevados requisitos de capital en momentos de recesión, por lo que el impacto agregado de la regulación es acentuar el ciclo económico.

---

<sup>233</sup>GONZÁLEZ MOTA, E., (2005). "Prociclicidad, volatilidad financiera y Basilea II", *Estabilidad Financiera* [362], nº 8, pp. 153-161.

<sup>234</sup>ENRIA, A., CAPPIELLO, L., DIERICK, F., GRITTINI, S., HARALAMBOUS, A., MADDALONI, A., MOLITOR, P., PIRES, F. y POLONI, P., (2004). "Fair value accounting and financial stability" [288], *European Central Bank Occasional Papers*, nº 13.

<sup>235</sup>GOODHART, CH., y TAYLOR. A., (2004). "Procyclicality and volatility in the financial system: The implementation of Basel II and IAS 39" [364], *Financial Markets Group and LSE*, mimeo.

<sup>236</sup>ALFON, I., ARGIMÓN .I y BASCUÑANA-AMBRÓS .P., (2004). "What determines how much capital is held by UK banks and building societies?" [8], *Financial Services Authority Occasional Paper*, nº 22.

<sup>237</sup>REPULLO, R., y SUÁREZ. J., (2008). "The Procyclical effects of Basel II" [544], *CEPR Discussion Paper*, nº 6862.



Los defensores de la neutralidad de Basilea sobre la prociclicidad sostienen<sup>238</sup>, que el acuerdo impone obligaciones de transparencia e información de los riesgos, sobre entidades reguladas y sobre las autoridades, promoviendo una mejor disciplina de mercado, también favorece prácticas bancarias más desarrolladas, una mejor medición del riesgo que contribuye a reducir la volatilidad del capital. Dado que el comité de Basilea ha adoptado diversos mecanismos para que la regulación no amplíe negativamente el ciclo económico y gracias a sus tres pilares se favorece que los bancos mantengan un capital por encima del mínimo en los ciclos expansivos, para poder tener un margen de protección apto en las recesiones. De hecho, Basilea II contempla que las autoridades, si fuera necesario, compensaran la excesiva prociclicidad que pudiera generarse por la aplicación de la normativa sobre el capital regulatorio, a través de la imposición de unos requisitos adicionales de capital, disminuyendo los efectos de los efectos procíclicos. Asimismo, Heinrich (2003)<sup>239</sup>, señala que los comportamientos procíclicos son propios de los sistemas financieros (ocurriendo cada cierto tiempo) y no se pueden juzgar sólo como el resultado de los requerimiento reguladores. Mientras que Borio et al. (2001)<sup>240</sup> exponen que, desde el momento en que la prociclicidad deriva de una respuesta inadecuada de los participantes en el sistema financiero ante los cambios en el riesgo a lo largo del tiempo, aparece la oportunidad de una respuesta regulatoria.

**Una deficiencia** sería si se concede demasiada importancia a las opi-

---

<sup>238</sup>GONZÁLEZ MOTA, E., (2005) "Prociclicidad, volatilidad financiera y Basilea II" [362], Estabilidad Financiera, nº 8, p. 159-160.

<sup>239</sup>HEINRICH, G., (2003). "Los retos del nuevo acuerdo de capital para los países en desarrollo y la función del BIS intervención en la convención bancaria" [380], Asociación bancaria y de entidades financiera de Colombia, p. 3-11.

En la misma línea que Heinrich varios autores consideran que los sistemas financieros ya son de por sí procíclicos, por lo tanto la volatilidad excesiva tiene origen en el propio sistema financiero y no es un subproducto de la regulación, por ejemplo:

FREIXAS DARGALLO, X. y SAURINA SALAS, J., (2004). "Teoría y práctica de la regulación bancaria" [332], Moneda y Crédito, nº 218, pp. 111-157; HERRING, R. J. (2004). "The subordinated debt alternative to Basel II" [385], Journal of financial stability, vol. 1, issue 2, pp. 137-155; JACOBO RODRÍGUEZ, L., (2003). "Banking Stability and the Basel Capital Standards" [420], Cato Journal, Spring/summer, vol. 23, nº 1, pp. 115-126; EVANOFF, D.D. y WALL, C.D. (2000). "Subordinated debt and bank capital reform" [312], Working paper 2000-07, Federal Reserve Bank of Chicago.

<sup>240</sup>BORIO, C., FURFINE, C., LOWE, P. (2001). "Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy option" [174], en Marrying the macro- and micro-prudential dimensions of financial stability, Bis Papers, nº 1, 1-57.

niones de las agencias de calificación<sup>241</sup>. Muchos países emergentes han manifestado la escasa implantación de las calificaciones ratings en sus economías, manteniendo serias dudas sobre la adecuación de las decisiones adoptadas por las agencias de calificaciones. Del mismo modo, algunos supervisores han manifestado la escasa relevancia de las calificaciones externas para los riesgos empresariales. Varios estudios concluyen, que se puede ampliar la exposición al riesgo sistémico, poniendo en peligro los fondos de seguros de depósitos, cuando se reducen las posiciones con riesgos específicos. Asimismo, algunos autores sugieren que una mayor sensibilidad al riesgo podría reducir el flujo de inversión extranjera hacia economías menos desarrolladas, al considerarse estas economías de mayor riesgo<sup>242</sup>.

**Otra posible deficiencia.** Si se penaliza especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Según Caruana (2004)<sup>243</sup>, el Nuevo Acuerdo tiene en cuenta estas consideraciones y ha modificado la propuesta ini-

---

<sup>241</sup>KIRSTEIN, R. (2001) "The New Basle Accord, internal ratings, and the incentives of banks" [440], Center for the Study of Law and Economics, Discussion Paper 2000-06. Para Kirstein, a pesar de que los bancos cuentan con una capacidad de diagnóstico superior a las agencias de calificación, los ratings externos son más adecuados para lograr los objetivos propuestos por el Acuerdo, ya que los bancos carecen de incentivos suficientes para revelar los resultados reales de su análisis.

GUAL, J., (2009). "El carácter procíclico del sistema financiero" [369], Estabilidad Financiera, Banco de España, nº 16, pp. 21-40. Gual opina que las agencias de calificación crediticia son entidades privadas que operan en un mercado altamente concentrado, prácticamente sin ningún tipo de regulación o supervisión. Además, los conflictos de intereses inherentes al modelo de negocio de estas agencias han provocado que su comportamiento a lo largo del último ciclo económico agravara la volatilidad del sector financiero.

DEPRÉS POLO, M. (2011). "El comportamiento de los "ratings" crediticios a lo largo del ciclo" [264], Estabilidad Financiera, Banco de España, nº 20, pp. 71-91. En opinión de Deprés, el análisis de las matrices de transición de las calificaciones crediticias emitidas por las agencias de rating ha demostrado la existencia de un comportamiento procíclico, tanto si se analizan por separado las probabilidades de transición entre los diferentes niveles de rating como si se considera la probabilidad de cambio de rating en cada una de las fases del ciclo, con independencia de nivel de rating de partida.

<sup>242</sup>BAFT/IMF Trade Finance Services. (2009). "Current Environment and Recommendations" [59], A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment. Según este informe, alrededor del 43 % de los bancos que experimentaron un incremento en los requisitos de capital, manifestaron que Basilea II les había supuesto un endurecimiento de las exigencias de capital necesarias para cubrir los riesgos contraídos en su financiación al comercio exterior.

<sup>243</sup>CARUANA LACORTE, J., (2004). "Basilea II: Un nuevo enfoque para la supervisión bancaria" [196]. Artículo basado en ponencia presentada por el autor en el Cuarto Seminario Anual sobre Retos y Estratégicos para el Sector Financiero.

cial con relación a los riesgos de financiación de las PYME, para de esta manera no perjudicar a este tipo de empresas, Basilea II contiene elementos que pueden solventar las preocupaciones suscitadas sobre el posible impacto en los flujos de capital. Un ejemplo de ello lo constituye la reducción en las exigencias de capital para los préstamos hipotecarios<sup>244</sup>, los créditos minoristas<sup>245</sup>, los créditos a las pequeñas y medianas empresas<sup>246</sup> (con exposiciones que no superen el millón de euros), los préstamos vencidos pero correctamente provisionados<sup>247</sup>. Asimismo, Basilea II amplía considerablemente el reconocimiento de garantías<sup>248</sup> y mitigantes del riesgo de crédito.

**Las deficiencias** de Basilea II puestas de manifiesto con la crisis financiera internacional<sup>249</sup> de 2007, crisis que se ha caracterizado por la incorrecta e ineficaz gestión del riesgo de liquidez por parte de las entidades financieras, haciendo necesario la elaboración de Basilea III para intentar solucionar las principales carencias de su predecesora a través de<sup>250</sup>: una mayor uniformidad en la definición de los niveles mínimos de core capital, exigencias de más recursos propios y de mayor calidad.

Lo cierto es que tradicionalmente se ha considerado el riesgo de liquidez<sup>251</sup> como un riesgo de carácter “secundario”, que en sí mismo no tenía importancia y que surgía como consecuencia de la aparición de tensiones en algún área de actividad. Sin embargo, si algo se ha puesto de manifiesto desde que apareció la actual crisis financiera mundial es que la liquidez<sup>252</sup> en sí misma implica riesgos, y que esos riesgos pueden tener

---

<sup>244</sup> Pasando el factor de ponderación de la hipotecas de un 50 % de Basilea I a un 35 %.

<sup>245</sup> El crédito al consumo se engloba como crédito minorista tanto para el Método Estándar como en el IRB. Además este tipo de créditos podrán ser titulizados.

<sup>246</sup> Para pequeñas y medianas empresas y otro negocio minorista el nuevo factor de ponderación es el 75 %, existiendo una notable ganancia marginal respecto a Basilea I que era del 100 %.

<sup>247</sup> Los préstamos vencidos cuando están suficientemente provisionados pueden tener una exigencia de capital del 50 %.

<sup>248</sup> El rating de una titulización depende, en gran parte, de las garantías con que cuente.

<sup>249</sup> Con la crisis se produjo un excesivo apalancamiento en el sector financiero, entre otros muchos problemas.

<sup>250</sup> Conferencia Auditorio Unidad Editorial sobre Basilea III [602], Madrid 21 de octubre 2010.

<sup>251</sup> DOMINGO ORTUÑO, B.M<sup>a</sup>. (2010). “Las nuevas propuestas de Basilea en materia de riesgo de liquidez: de un enfoque cualitativo a un enfoque cuantitativo” [275], Estabilidad Financiera, nº 18, pp. 67-82.

<sup>252</sup> El riesgo de liquidez a que están sometidas las entidades:

El riesgo de liquidez de mercado, que se define como el riesgo de que una entidad no pueda deshacer posiciones sin afectar a los precios de mercado debido a la escasa

un efecto devastador sobre la actividad de las entidades.

De hecho, la reciente crisis ha mostrado, los problemas de liquidez que experimentaron muchas entidades al no poder refinanciarse en los mercados a corto plazo y ha puesto de manifiesto, que los niveles de capital en el sistema bancario eran insuficientes. Además, la calidad del capital de las entidades se ha ido deteriorando en muchos países y el sistema bancario esta excesivamente apalancado.

La verdad es que el riesgo de determinadas exposiciones, tanto de balance como de fuera de balance, estaban mal cuantificadas en Basilea II, teniendo como consecuencia que el capital requerido por estas exposiciones fuese inferior al necesario para cubrir el riesgo que dichos activos representaban para la entidad. También se ha hecho más que evidente que hacía falta una nueva definición de capital, dado que Basilea II había mantenido básicamente la definición del Acuerdo de 1988.

Para Basilea III, el objetivo del endurecimiento de los requerimientos de solvencia es que las entidades cuenten con más capital y de mejor calidad, además de mayor proporción de inversiones líquidas, de tal forma que puedan afrontar las futuras crisis con menores problemas. Asimismo, el Comité de Basilea propone una serie de reformas para fortalecer la regulación global de capital y liquidez, que se traducen en una serie de obligaciones para las entidades financieras:

- 1º. Establecimiento de un nuevo estándar global de liquidez mínima.
- 2º. Fortalecer y mejorar la cobertura del riesgo.
- 3º. Exigencia de capital de mayor calidad, transparencia y consistencia.
- 4º. Introducción de un ratio de apalancamiento.
- 5º. Reducir prociclicidad.

## 2.8. Basilea III

El 1 de enero de 2019 estará totalmente implantado Basilea III. Este nuevo acuerdo<sup>253</sup> supone un refuerzo fundamental de las normas inter-

---

profundidad del mercado.

El riesgo de liquidez de fondos, que sería el riesgo de que la entidad no contara o no pudiera contar de forma inmediata en su negocio diario habitual con los fondos suficientes para hacer frente a sus compromisos esperados e inesperados.

<sup>253</sup>Basilea III: hacia un sistema financiero más seguro [199]. Discurso pronunciado por Jaime Caruana Director General del Banco de Pagos Internacionales con motivo de la 3ª Conferencia Internacional de Banca Madrid, 15 de septiembre de 2010, Banco de Pagos Internacionales.

nacionales de capital<sup>254</sup>, que junto con la introducción de un estándar de liquidez internacional, las nuevas normas de capital conforman el núcleo del plan de reforma del sistema financiero mundial.

A continuación se van a explicar de manera muy resumida y a grandes rasgos los aspectos más destacados e implicaciones de las nuevas normas de capital, que se traducen en una serie de obligaciones para las entidades financieras:

- I. Aumentar del nivel de los requerimientos de capital.
- II. Mejora de la calidad del capital bancario.
- III. Fortalecer y mejorar la cobertura del riesgo.
- IV. La introducción de un ratio de apalancamiento.
- V. Reducir la prociclicidad.
- VI. Mejorar la gestión del riesgo, el proceso supervisor y la disciplina de mercado.
- VII. Establecimiento de un nuevo estándar global de liquidez.

I. Para seguir mejorando la calidad del capital, el Comité propone fortalecer el capital<sup>255</sup> base Tier 1 y Tier 2, el primero de ellos se compone,

---

<sup>254</sup>Cabe destacar que las normas regulatorias de Basilea III han sido desarrolladas por la comunidad internacional de 27 jurisdicciones pertenecientes al Comité de Basilea, representada por 44 bancos centrales y autoridades supervisoras.

<sup>255</sup>RODRÍGUEZ DE CODES ELORRIAGA, E., (2010). "Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital" [555], Revista de Estabilidad Financiera, nº 19, pp. 7-19.

A continuación se destaca el tratamiento de algunos de los ajustes aplicados al capital:

1. El fondo de comercio y otro activo intangible, deberán ser deducidos del Common Equity (capital de mayor calidad).

2. En intereses minoritarios se admite la inclusión parcial en Common Equity de intereses minoritarios en filiales bancarias.

3. Los activos fiscales diferidos por diferencias temporales e inversiones significativas en instituciones financieras que no consoliden: Se establece una franquicia, de tal forma que solamente se deduce el exceso sobre dicha franquicia. La franquicia tiene un límite individual y otro global. La franquicia para cada elemento no puede superar el 10 % del capital de mayor calidad. También la entidad deberá deducir el importe por el que la suma de los dos elementos citados excede del 15 % del capital de mayor calidad.

4. Las inversiones en el capital de instituciones financieras (banca, valores y seguros) que no consoliden: a) Si el banco tiene más de un 10 % de la entidad emisora, el tratamiento se recoge en el punto 3.

- b) La deducción será total si las entidades son del grupo o existen acuerdos recíprocos de inversión.

- c) Si el banco tiene inversiones en otras instituciones financieras y sumadas las inversiones suponen más del 10 % del capital de mayor calidad del propio banco, se deducirá el importe que exceda del 10 %.

5. Para los restantes activos, que según las normas de Basilea II se deducen un 50 % de Tier 1 y un 50 % de Tier 2, y que no vienen recogidos dentro de los nuevos ajustes regulatorios, no se deducirán y pasan a recibir una ponderación del 1.250 %.

del capital de mayor calidad (Common Equity) y de los elementos adicionales de Tier 1 como los instrumentos híbridos, algunas participaciones preferentes, etc. De hecho, los componentes principales del Tier 1 deben ser acciones ordinarias (o su equivalente para las compañías que no son sociedades anónimas) y ganancias retenidas (reservas), a los que se aplican determinados ajustes. Asimismo, el Tier 1 va a estar formado por los instrumentos que son capaces de absorber pérdidas cuando la entidad está en funcionamiento.

En cuanto al Tier 2 o capital de nivel 2, se reducirán los criterios de entrada a uno único, se suprimirán por tanto las subcategorías y éste absorberá pérdidas solamente cuando la entidad no sea viable. Además, todo el capital del Tier 2 necesitará estar subordinado a depositantes y acreedores generales y tener un período de maduración original como mínimo de 5 años. Por último lugar se eliminará el Tier 3.

II. Basilea III<sup>256</sup> aumentará considerablemente la capacidad de los bancos para absorber pérdidas. Con Basilea II, los requerimientos mínimos para el capital ordinario y el capital de Nivel 1 o Tier 1 son del 2 % y el 4 % respectivamente, mientras que con la nueva definición, esos niveles de capital solamente supondrían aproximadamente el 1 % y el 2 % respectivamente para un banco representativo con actividad internacional. Las nuevas normas implican que, si el resto de factores permanece igual, los bancos tendrán que elevar su componente de capital ordinario para cumplir los requerimientos mínimos.

Otro factor clave de Basilea III<sup>257</sup> es el incremento del capital ordinario mínimo obligatorio hasta el 4,5 %. Este nivel es bastante más alto que el 2 % contemplado en Basilea II, que equivaldría aproximadamente al 1 % para un banco representativo cuando el capital se calcula con la nueva definición más estricta. Asimismo, el requerimiento mínimo para el capital de Nivel 1 se elevará hasta el 6 %, frente al 4 % en la normativa actual. Así pues, en total los bancos deberán mantener en situaciones normales al menos un 7 % de capital ordinario. A esto se añaden un “colchón anticíclico”.

---

<sup>256</sup>Basilea III: hacia un sistema financiero más seguro [199]. Discurso pronunciado por Jaime Caruana Director General del Banco de Pagos Internacionales con motivo de la 3ª Conferencia Internacional de Banca Madrid, 15 de septiembre de 2010, Banco de Pagos Internacionales.

<sup>257</sup>CARUANA, J. (2010). “Basilea III: hacia un sistema financiero más seguro” [199].

**Cuadro 2.1: Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección (en porcentaje)**

	Capital ordinario después de deducciones	Nivel 1	Capital total
• Requerimiento mínimo	4.5	6.0	8.0
• Colchón de conservación	2.5	-	-
• Mínimo más colchón de conservación	7.0	8.5	10.5
• Rango del colchón	0-2.5	-	-

Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea [233].

**Cuadro 2.2: Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección. Período de aplicación en paralelo 1 ene 2013–1 enero 2017. Comienzo de divulgación 1 enero 2015**

	2013	2014	2015	2016
• Coeficiente mínimo de capital ordinario	3.5 %	4.0 %	4.5 %	4.5 %
• Colchón de conservación del capital	-	-	-	0.625 %
• Coeficiente mínimo de capital ordinario + colchón de conservación	3.5 %	4.0 %	4.5 %	5.125 %

Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea [233].

**Cuadro 2.3: Calibrado del Marco de Capital. Requerimientos de capital y colchones de protección**

	2017	2018 #	2009*
• Coeficiente mínimo de capital ordinario	4.5 %	4.5 %	4.5 %
• Colchón de conservación del capital	1.25 %	1.875 %	2.5 %
• Coeficiente mínimo de capital ordinario más colchón de conservación	5.75 %	6.375 %	7.0 %

Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea [233].

\* 1 de Enero 2009; # Transposición al Pilar I.

El requerimiento para el capital<sup>258</sup> total se seguirá manteniendo en su actual 8 %, por lo que no necesitará ningún proceso de transición. La diferencia entre el requerimiento de capital total del 8 % y el requerimiento de capital de Nivel 1 podrá cubrirse con capital de Nivel 2 y con otras formas de capital de mayor calidad.

Además, el calendario previsto para la introducción de las nueva normas para el capital ordinario y el capital de Nivel 1 se aplicarán de forma progresiva a partir de 2013 y entrarán plenamente en vigor a principios de 2015. Asimismo, las normas relativas a los requerimientos mínimos de capital y al colchón de conservación se irán implantando progresivamente hasta el 1 de enero de 2019 (véase los cuadros 2.1, 2.2 y 2.3), momento en el que Basilea III estará completamente implantado.

**III.** Basilea III proporciona una dimensión macroprudencial para hacer frente a riesgos sistémicos, es decir, el riesgo de alteraciones del sistema financiero capaces de desestabilizar la macroeconomía, planteando las siguientes medidas<sup>259</sup>:

1º. El Comité ha tomado una serie de medidas para mejorar la captura de riesgo en las exposiciones<sup>260</sup>, concretamente, en la cartera de

<sup>258</sup>Comunicado de prensa: El Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión anuncia mayores requerimientos de capital internacionales [233], 12 de septiembre 2010.

<sup>259</sup>"Basilea III persiguiendo la solidez del sistema bancario" [247], (2010). Cumbria, financial services consulting.

<sup>260</sup>RODRÍGUEZ DE CODES ELORRIAGA, E., (2010). "Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital" [555], Revista de Estabilidad Financiera, nº 19, pp. 7-19.



titulizaciones<sup>261</sup>, de negociación<sup>262</sup>, en exposiciones a vehículos fuera de balance y en el riesgo de contraparte que procede de las exposiciones en derivados.

2°. Aumentar la ponderación del riesgo para aquellas exposiciones mantenidas con otras entidades financieras<sup>263</sup>, especialmente aquellas entidades grandes que se consideran de importancia sistémica, cuyos activos totales son superiores a 100.000 millones de dólares.

3°. Incentivar a las entidades financieras para mover sus exposiciones a las contrapartidas centrales para evitar el riesgo sistémico. De hecho, se ha acordado sustituir la ponderación actual del 0 % por una ponderación de entre el 1 % y el 3 %, para los riesgos de las entidades frente a una cámara de contrapartida central (CCP).

4°. Cargo adicional de capital para pérdidas a valor de mercado asociadas con un deterioro en la calidad crediticia de una contraparte, antes sólo se tenía en cuenta el efecto del riesgo de impago de la entidad contraparte.

5°. Las entidades financieras deben fijar los requerimientos de capital para riesgo de crédito de contrapartida utilizando inputs estresados.

6°. Prolongar períodos de requerimiento de margen para las entidades financieras con elevada exposición.

**IV.** En enero de 2013 comenzará a probarse un coeficiente de apalancamiento mínimo del 3 % para el capital de Nivel 1, aunque el diseño definitivo de esta ratio se acordará en 2017 y tras un período de prueba, de revisión y de calibrado se implantará en 2018. En la actual definición de la ratio de apalancamiento, se tiene en cuenta la relación entre el ca-

---

<sup>261</sup> Se han elevado los requerimientos para las titulizaciones (es eliminado el tratamiento favorable que tenían las líneas de liquidez a c/p concedidas a vehículos fuera de balance) y retitulizaciones. Además, se exige para ambas que la entidad lleve a cabo un análisis de crédito más riguroso, aunque cuenten con calificación interna.

Las titulizaciones y retitulizaciones en la cartera de negociación quedan sujetas en general a los mismos requerimientos que los de la cartera de inversión.

<sup>262</sup> Las nuevas normas sobre requerimientos de capital para la cartera de negociación incorporan: la inclusión de un requerimiento de capital por VaR estresado que será adicional al requerimiento existente por VaR y de un requerimiento de capital que captura los riesgos de impago y de bajada de la calificación crediticia de las exposiciones de la cartera.

<sup>263</sup> Comunicado de prensa: El Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión alcanza un amplio acuerdo en torno al paquete de reformas del Comité de Basilea sobre capital y liquidez, 26 de julio de 2010 [232]. Para calcular el ajuste de valoración de crédito (CVA), se fija en el 25 % el ajuste de correlación del valor de los activos para reflejar el mayor riesgo inherente en las exposiciones a otras entidades financieras y para abordar el problema de la conectividad.

pital de Nivel 1 (en el numerador) y en el denominador los activos totales del banco no ponderados por riesgo (exposiciones de balance, que se incorporan netas de provisiones y ajustes), más las exposiciones fuera de balance, junto con los compromisos contingentes y los derivados (incluidos los derivados de crédito).

Con la ratio de apalancamiento se persigue introducir cláusulas de salvaguarda adicionales contra el riesgo del modelo y el error de medición, además, establece la inclusión de un límite inferior a la acumulación de apalancamiento en el sector bancario.

**V.** Para conseguir reducir la prociclicidad los documentos consultivos proponen<sup>264</sup>:

1º. Proteger el sector bancario de períodos de excesivo crecimiento del crédito.

2º. Eliminar ciclicidad del requerimiento de capital mínimo.

3º. Un colchón de conservación del capital del 2,5 %, que se empezará a exigir en enero de 2016, el cual tiene como objetivo principal que la entidad tenga suficiente capital para absorber pérdidas en un entorno económico de estrés y mantenerse en todo momento por encima de los requerimientos mínimos, diseñándose este colchón como un requerimiento adicional al requerimiento mínimo de Common Equity.

4º. La creación de un fondo amortiguador de capital por encima del mínimo, disponible para los períodos recesivos (tensión) financieros.

5º. Promover provisiones para las pérdidas esperadas, a través de la transición contable hacia un enfoque de pérdidas esperadas en vez del actual de pérdidas incurridas.

6º. Un colchón de capital anticíclico, que se ha calibrado en un rango del 0–2,5 %, éste se constituirá únicamente en momentos en que el crédito esté creciendo excesivamente en una determinada jurisdicción y con el objetivo de frenar este crecimiento excesivo.

**VI.** Mejora de la gestión del riesgo<sup>265</sup>, del proceso supervisor (pilar 2) y de la disciplina de mercado (pilar 3), a través del establecimiento de guías adicionales en áreas como gestión del riesgo de liquidez, buenas prácticas para la valoración de instrumentos financieros, ejercicios de estrés, gobierno corporativo y remuneración. Las medidas relacionadas con la gestión de riesgos y el examen supervisor han sido ya implantadas,

---

<sup>264</sup>“Basilea III persiguiendo la solidez del sistema bancario” [247], (2010). Cumbria, financial services consulting.

<sup>265</sup>RODRÍGUEZ DE CODES ELORRIAGA, E., (2010). “Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital” [555], Revista de Estabilidad Financiera, nº 19, pp. 7-19.

mientras que las restantes medidas se implantarán a finales de 2011.

#### VII. El nuevo estándar global de liquidez.

1º. Con la Ratio de Cobertura de Liquidez o Ratio a corto plazo “Liquidity coverage ratio” (LCR)<sup>266</sup>, que se implantará en 2015, se pretende asegurar que el banco pueda mantener un nivel adecuado de activos libres de gravámenes de alta calidad, que puedan ser convertidos en dinero en efectivo para cubrir sus necesidades de liquidez para un horizonte temporal de 30 días, bajo un escenario de crisis de liquidez aguda, especificada por los supervisores. Como mínimo, el stock de activos líquidos debe permitir al banco poder sobrevivir hasta el día 30 del escenario de estrés propuesto, momento en el cual se supone que las acciones apropiadas puedan ser tomadas por la dirección y / o supervisores, y / o el banco.

Ratio de Cobertura de Liquidez:

$$\frac{\text{Volumen de activos líquidos de alta calidad}}{\text{Las salidas netas de efectivo durante un período de 30 días}} \geq 100\%$$

La LCR se basa en la “tasa de cobertura” en las metodologías tradicionales de liquidez utilizadas internamente por los bancos para evaluar la exposición a los eventos de liquidez contingentes. Las salidas netas de efectivo acumulado para el escenario se calculan para 30 días naturales. El estándar requiere que el valor de la relación sea inferior al 100 % (es decir, el stock de activos líquidos debe por lo menos ser igual a la salida neta estimada en efectivo). Los bancos esperan cumplir con este requisito de forma continua y mantener un stock de activos de alta calidad como una defensa contra la aparición potencial de graves tensiones de liquidez. Los bancos y los supervisores también esperan tener conocimiento de cualquier desajuste potencial dentro del plazo de los 30 días y asegurar que los activos líquidos suficientes están disponibles para satisfacer las deficiencias de flujo de caja durante todo el mes.

2º. Para promover una mayor financiación a medio y largo plazo de los activos y de las actividades de las entidades bancarias, el Comité ha desarrollado la Ratio de Red Estable de financiación o también conocida como la ratio a largo plazo “Net Stable Funding Ratio” (NSF)<sup>267</sup>, cuya implantación se realizará en 2018.

<sup>266</sup>BCBS, (2009). “International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring” [127].

<sup>267</sup>BCBS, (2009). “International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring” [127].

Esta ratio de corte estructural establece una cantidad mínima aceptable de financiación estable, basada en la características de liquidez de los activos de la institución y las actividades en un horizonte de un año. Este estándar está diseñado para actuar como un mecanismo de cumplimiento mínimo para complementar la cobertura de liquidez estándar<sup>268</sup>, y reforzar otras actividades de supervisión ante cambios estructurales en los perfiles de riesgo de liquidez de las entidades de crédito, persiguiéndose además una mayor estabilidad en la financiación a largo plazo y en las actividades comerciales. Por consiguiente, lo que estima la ratio son las necesidades de fuentes estables de fondos (fuentes a largo plazo casi siempre) que permiten a una entidad, aun en situaciones de estrés, continuar con su actividad, teniendo en mente un horizonte temporal a largo plazo.

Ratio a largo plazo<sup>269</sup>:

$$\frac{\text{Fuentes estables de fondos/Disponibilidad de fondos}}{\text{Fuentes requeridas de fondos/Necesidades de fondos}}$$

En el numerador se incluyen las fuentes de financiación estables que la entidad mantiene en su balance, que se calculan aplicando un porcentaje de estabilidad sobre cada una de ellas. En el denominador se calcula qué parte del activo puede considerarse ilíquida en el largo plazo, además

<sup>268</sup>DOMINGO ORTUÑO, B.M<sup>a</sup>. (2010).“Las nuevas propuestas de Basilea en materia de riesgo de liquidez: de un enfoque cualitativo a un enfoque cuantitativo” [275], Estabilidad Financiera, n<sup>o</sup> 18, pp. 67-82.

<sup>269</sup>Donde [275]: en el numerador, se estiman como fuentes estables al 100 % del capital (Tier 1), instrumentos aptos por encima del límite de Tier 2 y pasivo con vencimiento a un año o mayor a un año. Asimismo, los depósitos a la vista o con vencimiento menor a un año se valoran en función de características del depósito, siguiendo el esquema que se fija en la ratio a corto plazo: 85 % minoristas estables, 70 % minoristas menos estables, 50 % mayoristas no financieros y el resto del pasivo 0 %.

En el denominador se calculan : 1<sup>o</sup>. Las fuentes de liquidez del activo que puede considerarse ilíquida en el largo plazo, tales como: Las deudas emitidas/garantizadas por Gobiernos, bancos centrales, instituciones supranacionales un 5 %; el efectivo, operaciones a corto, repos con vuelta asegurada, títulos que vencen en el período y préstamos no renovables con entidades financieras un 0 %; las acciones cotizadas, deuda sénior emitida por empresas no financieras y covered bonds bajo ciertas condiciones (calificación A mínima, elegibles, no emitida por entidades financieras, no colateralizada. . . ) un 50 %; la deuda sénior emitida por empresas no financieras y covered bonds bajo ciertas condiciones (calificación AA mínima, elegibles para BC no emitidas por entidades financieras, no colateralizada. . . ) un 20 %; los activos con vencimiento mayor a 1 año un 100 %; el resto de activos del balance un 100 %; fuera de balance un 10 % de los saldos no dispuestos de líneas de crédito y liquidez y el resto discrecional por el supervisor.

2<sup>o</sup>. La renovación de préstamos. Una entidad debe mantener su actividad (esté en crisis o no). De hecho, se estima que deben renovarse los préstamos que vencen en el período, con clientes minoristas, el 85 %, con clientes mayoristas no financieros, el 50 %.

---

de qué parte de los vencimientos de activos a corto plazo (principalmente préstamos), tendría que ser renovada dentro de lo que es la gestión continua y normal de la entidad, dado que se supone que el banco va a mantener sus actividades, y la concesión de préstamos es una de las principales.



## Capítulo 3

# Los créditos al consumo en la Unión Europea

Desde comienzo de los años ochenta, el marco normativo que regía en los crédito al consumo se ha ido transformando, tanto en el plano europeo como en el nacional. Las reformas en el sector financiero introdujeron cambios en la reglamentación, tales como: la desregularización de los mercados financieros nacionales, la liberalización de los flujos de capitales internacionales, la eliminación de los controles de crédito, la desregularización de los tipos de interés y la reducción de las restricciones sobre las actividades bancarias, todo ello en su conjunto contribuyó a la liberalización de la prestación de los servicios financieros.

Entre los años ochenta y noventa, la Comunidad Europea estableció un marco regulador armonizado para los servicios financieros, incrementándose la competencia en este sector, a su vez, la reforma del sector financiero en los distintos países europeos se vio acompañada por un rápido crecimiento del crédito al consumo. Asimismo, se aceleró la innovación financiera, aplicándose nuevas tecnologías, aparecieron nuevos productos y se eliminaron las restricciones sobre los movimientos de capitales<sup>1</sup>.

A través de la reforma financiera, en Reino Unido se abolió en 1980 el sistema establecido para controlar los préstamos. A partir de 1987, se levantaron los límites máximos de crédito en Francia y en los siguientes países se produjo la desregulación de los tipos de interés en este orden: Reino Unido en octubre de 1979, Alemania en de 1981, Holanda en de 1981, Dinamarca en octubre de 1988, Bélgica en marzo de 1990, Luxem-

---

<sup>1</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Union" [273], European Credit Research Institute, Research Report, nº 1.

burgo en marzo de 1990, Francia en junio de 1990, Italia en junio de 1990, España en diciembre de 1992, Portugal en diciembre de 1992, Irlanda en enero de 1993 y en Marzo de 1993 en Grecia.

### 3.1. La evolución de los créditos al consumo entre los años ochenta y noventa

A partir de 1980, se produjo una tendencia común en la evolución del crédito al consumo en Europa, que se caracterizó por el aumento de la demanda de éste, medida en términos nominales. La distribución del crédito al consumo creció muy rápidamente en la segunda mitad del decenio de 1980, como consecuencia de la desregulación del crédito<sup>2</sup> y del favorable clima macroeconómico.

**Cuadro 3.1: Tasas medias de crecimiento del crédito al consumo en términos nominales, 1981-1997**

	1981-85	1986-90	1991-97
Grecia	-	-	43,7
Reino Unido	-	15,1	7,9
Holanda	-2,3	7,1	7,2
USA	11,3	6,0	6,8
Italia	3,8	21,5	5,3
Alemania	6,1	7,3	5,4
<b>España</b>	-	-	4,8
Francia	17,4	23,2	4,3
Bélgica	3,2	12,9	1,9
Finlandia	-	-	-2,1
Japón	-	-	-3,1
Suecia	4,8	16,1	-5,5

Fuente: Elaboración propia a partir de información del European Credit Research Institute.

Por su parte, el crecimiento en los precios de los activos, con el con-

<sup>2</sup>La liberalización y el desarrollo del sistema financiero han propiciado un incremento de la competencia entre las entidades, una mayor libertad en la asignación de recursos y una mayor accesibilidad al mercado del crédito por parte del sector privado.



siguiente efecto riqueza, y las consideraciones fiscales, tales como el derecho a la deducción de gastos de intereses que se hizo efectiva (neta) después de impuestos de los tipos de interés negativos, contribuyó a la expansión de la distribución del crédito al consumo en Finlandia y Suecia.

Durante el decenio de 1990, el crecimiento del crédito al consumo<sup>3</sup> fue más lento y el promedio de la tasa de crecimiento fue menor del 5% en la mayoría de países situados en la Europa continental, como puede verse en el cuadro 3.1. En cambio, los Estados Unidos y el Reino Unido alcanzaron tasas de crecimiento en torno a un 7%. Así como las tasas de crecimiento fueron muy altas en Grecia e Italia, hecho que puede explicarse por el bajo volumen inicial de crédito al consumo en la década de los ochenta en ambos países.

Las variaciones en el crédito al consumo reflejan el fuerte crecimiento del PIB que experimentaron los países de Europa durante la segunda mitad de los años ochenta, al igual que la etapa de recesión económica, que tuvo lugar en la primera mitad del decenio de 1990, que se tradujo en una disminución de la tasa de crecimiento de los créditos al consumo. En países como Suecia, Finlandia y Japón, esta reducción del crédito estaba vinculada a circunstancias específicas, por ejemplo, tras el considerable aumento del endeudamiento de los hogares en períodos anteriores, se originó posteriormente un período de fragilidad financiera, que culminó en sus respectivas crisis bancarias, comenzando los hogares a reducir su nivel de endeudamiento en esos países. En el caso de Finlandia, los niveles de la ratio de endeudamiento de los hogares se reajustaron a la baja, tras la intensa recesión económica experimentada a principios de los noventa en el país. En contra, en Francia, Austria y Bélgica, las ratios de endeudamiento de los hogares se mantuvieron relativamente estables en unos niveles en torno al 60% de la RBD.

### **3.1.1. El ahorro de las familias europeas (1980-1997)**

Sobre el ahorro y el endeudamiento de las familias en los países industrializados existen multitud de trabajos, que han estudiado ambos procesos, como el de Christelow (1987)<sup>4</sup> que analizó la convergencia de las ratios de endeudamiento en la década de los setenta y ochenta en Alemania, Japón, Estados Unidos y Reino Unido, desprendiéndose de su estudio

<sup>3</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Union", European Credit Research Institute [273], Research Report, nº 1.

<sup>4</sup>CHRISTELOW, D.B, (1987). "Converging Household Debt Ratios of Four Industrial Countries", Quartely Review [223], Federal Reserve Bank of New York.

que las modificaciones en las reformas fiscales, controles de crédito, fijación de los tipos de interés, así como el aumento de la renta real per cápita en esos años, propiciaron que las familias pudieran tener mayores cargas financieras, por ejemplo, en los casos de Alemania y Japón, el aumento de la renta per cápita ayudó a mejorar la capacidad de financiación de los hogares. En una línea parecida, Pollin (1988)<sup>5</sup> analizó el endeudamiento de las familias estadounidense en los años 80, considerando este autor relevantes, a la hora de explicar tanto el ahorro como el endeudamiento, el coste real de la financiación, el rendimiento de los activos financieros y el aumento de la renta per cápita.

**Cuadro 3.2: El ahorro de los hogares en relación a los ingresos disponibles (en porcentaje), 1980-1997**

	1980-85	1986-91	1992-97	1980-97
Portugal	23,7	18,5	12,1	18,1
Italia	21,9	17,6	14,5	18,0
Bélgica	17,0	15,5	17,9	16,8
Japón	16,8	13,4	13,5	14,6
Francia	16,2	12,0	13,7	14,0
Irlanda	17,7	13,4	11,0	14,0
Alemania	12,1	12,8	12,0	12,3
<b>España</b>	12,1	10,4	11,9	11,5
Reino Unido	11,5	7,9	11,4	10,2
Austria	9,4	11,5	9,4	10,1
USA	8,5	5,8	4,9	6,4
Finlandia	4,9	1,5	3,3	3,2
Suecia	3,4	-1,5	5,9	2,6

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

En la década de los años setenta y ochenta en la Comunidad Europea la tasa de ahorro se mantuvo por encima del 15% (valores relativamente elevados). No obstante, a partir de los noventa, la familias de la eurozona ahorran de media un 13,9% de su renta disponible. En términos comparativos, los hogares en Bélgica, Italia y Portugal, mantuvieron tasas de ahorro relativamente altas, aunque en los últimos años, estos países

<sup>5</sup>POLLIN, R., (1988). "The Growth of U.S. Household Debt: Demand-Side Influences" [530], Journal of Macroeconomics.

han experimentado una importante caída del ahorro. Históricamente, las menores tasas de ahorro de Europa se han encontrado en el Reino Unido y en los países escandinavos<sup>6</sup>. Si bien, a partir de 1988, la tasa de ahorro en Reino Unido comenzó a crecer comparándose con sus valores alcanzados en la década de los ochenta.

Desde finales de los ochenta hasta el año 2000, el ahorro ha ido descendiendo de forma gradual, hasta situarse sobre una tasa cercana al 10 % en la UEM. Algunos de los factores que pueden explicar esta disminución del ahorro, son: la liberalización financiera experimentada en las últimas décadas, el bajo nivel de los tipos de interés, el envejecimiento de la población, la evolución del ahorro público, el cumplimiento de los objetivos de Maastricht sobre la deuda y el déficit público, etc.

### 3.1.2. Distribución del crédito de los hogares por tipos

Cuadro 3.3: **Distribución de los préstamos bancarios de los hogares en la UEM (1999-2001)**

	Consumo	Vivienda	Otros
Austria	38,4 %	46,5 %	15,1 %
Irlanda	24,0 %	76,0 %	0,0 %
Francia	23,3 %	63,0 %	13,7 %
<b>España</b>	17,4 %	63,5 %	19,1 %
Alemania	15,5 %	63,5 %	20,0 %
Finlandia	11,6 %	66,6 %	21,8 %
Portugal	11,5 %	75,4 %	13,1 %
Bélgica	10,8 %	65,4 %	23,9 %
Italia	8,7 %	39,0 %	52,3 %
Holanda	5,4 %	86,4 %	8,3 %
UEM	16,2 %	63,7 %	20,1 %

Fuentes: Elaboración propia a partir de información de OCDE, Banco de España, Banco Central Europeo.

Desde el año 1990 ha habido un aumento de la deuda hipotecaria

<sup>6</sup>Finlandia y Suecia la evolución del ahorro de los hogares desde el comienzo del decenio de 1980 se ha caracterizado por grandes variaciones, lo que puede explicarse por la desregulación del sector bancario y el contexto macro-económico de estos países.

en todos los Estados europeos, destacando el rápido crecimiento experimentado en España, Italia y Grecia. De hecho, los créditos hipotecarios representaban el grueso del crédito vigente de los hogares, y su cuota oscila entre 75 % y 88 % del total del crédito de los hogares en el año 1997. Sin embargo, la tendencia difiere entre los distintos países, alcanzando Suecia y EE.UU las tasas más altas de representación de los créditos al consumo, en detrimento de los préstamos hipotecarios.

La preponderancia de las hipotecas se ha seguido manteniendo en la UEM, representado en media los créditos hipotecarios un 64 % del total de la deuda de los hogares, mientras que el porcentaje destinado a los créditos al consumo fue de tan solo un 16 %, en el período 1999-2001<sup>7</sup>. Destacando países como Francia, Austria e Irlanda que alcanzaron las cifras más elevadas de representación de los créditos al consumo de un 23 %, 39 % y 24 %, respectivamente, como muestra el cuadro 3.3. En el otro extremo del espectro se encuentran los países con el mayor peso de préstamos hipotecarios, como, por ejemplo, Holanda con un 86,4 %, Irlanda con un 76 % y Portugal con un 75 %. En el caso holandés, el aumento del precio de la vivienda ha podido tener un efecto importante mediante la demanda de segundas hipotecas, una práctica que permite a las familias financiar de forma relativamente barata sus planes de consumo. Asimismo, en Holanda hay evidencias sobre la relajación de las condiciones de concesión de préstamos por parte de las entidades de crédito, por ejemplo, mediante la inclusión de segundas rentas o ingresos temporales para determinar la capacidad de endeudamiento de los hogares o incrementando el volumen de los préstamos concedidos con relación al valor de la garantía<sup>8</sup>.

### **3.1.3. El crédito al consumo en relación con el PIB entre los años 1990-1997**

El peso del crédito al consumo en la economía difiere considerablemente de un país a otro, como puede verse en el cuadro 3.4, donde se pone de manifiesto, que la importancia del crédito al consumo es mucho mayor en la economía americana que en los países europeos, con la excepción de Suecia.

---

<sup>7</sup>DEL RÍO,A., (2002). "El Endeudamiento de los Hogares Españoles" [259] , Servicio de Estudios, Documento de trabajo, Banco de España, nº 28.

<sup>8</sup>"The Nederlandsche Bank's analysis of bank lending" [495], Quarterly Bulletin, marzo 2000.

**Cuadro 3.4: Crédito al consumo en relación con el PIB (1990-1997), en porcentaje**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	90-97
Suecia	22,6	18,6	17,1	14,6	13,2	12,2	11,0	11,7	14,8
USA	14,0	13,4	12,8	13,1	14,2	15,5	15,8	15,6	14,4
Alemania	11,3	11,0	11,0	11,2	11,0	10,8	10,8	10,8	11,0
R.Unido	9,5	9,5	8,9	8,4	8,7	9,7	10,4	11,2	9,6
<b>España</b>	7,5	7,0	6,7	7,2	6,7	6,7	6,6	6,7	6,9
Finlandia	-	-	-	7,2	6,3	5,5	5,1	4,7	5,7
Francia	5,6	5,3	5,4	5,4	5,3	5,5	5,8	6,0	5,6
Bélgica	5,6	5,7	5,6	5,5	4,7	4,7	4,6	4,7	5,1
Japón	4,1	4,3	4,2	3,9	3,5	3,3	3,0	2,8	3,6
Italia	2,5	2,5	2,3	2,1	2,1	2,0	1,9	2,4	2,2
Grecia	0,5	0,5	0,5	0,6	0,9	1,6	1,9	2,2	1,3

Fuente: Elaborado a partir de datos del European Credit Research Institute.  
La media de Finlandia se calcula entre los años 93-97.

Durante el período 1990-97, el peso del crédito al consumo en relación al PIB, entre los países de la UE, fue el más alto en Suecia (14,8%)<sup>9</sup>, seguida de el Reino Unido (10%) y Alemania (11%). En España, Francia y Finlandia la proporción se mantuvo en un nivel intermedio y comparativamente los países con las tasas más bajas fueron Italia con un 4,7% y Grecia con un 2,2%.

Ahora si se observa el cuadro 3.4 detenidamente, se hace evidente la reducción del peso de los créditos al consumo en la economía Sueca, pasando de representar la financiación al consumo un 22,6% del PIB en 1990 a un 11,7% en 1997, siendo este nivel comparable al de otros países de la UE. Asimismo, la proporción se mantuvo relativamente estable en varios países europeos como en los casos de Italia y Alemania, aumentó en el Reino Unido y disminuyó en España, Finlandia y Suecia. En el caso español, la ratio de crédito al consumo sobre el PIB pasó de representar un 8,2% en 1989 a un 6,7% en 1997<sup>10</sup>.

<sup>9</sup>En Suecia, la relación de crédito al consumo entre el PIB, experimento un desarrollo especialmente cíclico en comparación con los otros país de la UE, alcanzando un máximo de 24,8% del PIB en 1988. A modo de comparación, esta proporción en los Estados Unidos se situó en el 14,4% para la misma fecha.

<sup>10</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Union", European

### 3.1.4. La ratio de crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares (1990-1997)

Cuadro 3.5: **El crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares (1990-1997), en porcentaje**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	90-97
Suecia	44,4	34,9	31,8	26,5	24,2	23,2	20,9	21,9	27,9
USA	21,0	20,0	18,9	19,3	20,9	22,6	23,3	23,0	21,3
Alemania	20,8	19,3	19,3	19,3	19,2	18,9	18,8	18,9	19,2
R.Unido	15,1	14,9	13,9	13,1	13,6	15,3	16,4	17,4	15,1
<b>España</b>	12,0	11,3	10,6	11,4	10,6	10,8	10,7	10,8	11,0
Finlandia	-	-	-	12,6	11,3	10,3	9,4	-	10,4
Francia	9,5	9,0	9,0	8,9	8,9	9,1	9,5	10,1	9,3
Bélgica	8,7	8,7	8,8	8,6	7,4	7,5	7,3	7,5	8,0
Italia	4,2	4,1	3,7	-	3,4	3,2	3,1	3,8	3,5
Grecia	0,7	0,6	0,7	0,8	1,3	2,1	2,6	-	1,7

Fuente: Elaboración a partir de datos del European Credit Research Institute.  
La media de Finlandia se calcula entre los años 93-97.

Durante el período 1990-1997<sup>11</sup>, la proporción de consumo privado de los hogares financiada por el crédito al consumo en Bélgica, Francia y España se situó aproximadamente en el 10 %, mientras que en Alemania se elevó hasta un 20 %. En Suecia, esta ratio aumentó durante la segunda mitad del decenio de 1980 y alcanzó su punto máximo en 1988 con un 47,2 %. De hecho, en ese país la media que obtuvo esta ratio fue del 40,8 % en el período comprendido entre 1985-89, más del doble que la de Alemania. Sin embargo, la reducción del endeudamiento de los hogares suecos se pudo observar en la proporción de consumo financiada a través de crédito en la segunda mitad del decenio de 1990, situándose en un

Credit Research Institute [273], Research Report, nº 1.

<sup>11</sup>Si se compara la ratio de crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares del período 1990-1997, con la ratio calculada por Jappelli y Pagano (1989) para el período 1961-1985, los coeficientes obtenidos muestran un aumento moderado en Italia y Grecia, un incremento más pronunciado en el Reino Unido y España y una reducción en Suecia. Las proporciones son similares en los Estados Unidos.

JAPPELLI, T. y PAGANO, M., (1989). "Consumption and Capital Market Imperfections: An International Comparison" [422], American Economic Review, vol. 79, nº 5, pp. 1088-1105.

nivel comparable al de Alemania. Al mismo tiempo, esta ratio en los Estados Unidos osciló entre el 20 % y el 23 % durante el período considerado, encontrándose en un nivel cercano al alemán y al sueco<sup>12</sup>.

Asimismo, el uso del crédito al consumo para financiar el consumo privado de las familias fue comparativamente alto en el Reino Unido, con una relación estable cercana al 15 % durante el decenio de los noventa. En los casos de España y Francia obtuvieron tasas cercanas al 10 %, pero habría que señalar que en nuestro país, el porcentaje del crédito al consumo sobre el consumo privado disminuyó en los 90, mientras que en Francia aumentó, pasando éste de representar el 7 % en el período anterior (85-89), a casi el 10 % en los años 90-97. En cambio, esta ratio fue baja en Italia<sup>13</sup> y en Grecia, dado que ascendió a menos de un 4 % y de un 2 %, respectivamente, entre los años 1990-1997.

### 3.1.5. La distribución según el origen de los créditos al consumo

Se puede hacer una distinción entre el crédito al consumo concedido por el sector bancario y el otorgado por las instituciones no bancarias. La parte del crédito concedido por el sistema bancario difiere entre los países europeos y los Estados Unidos<sup>14</sup>. De hecho, las entidades de crédito concedían en los años 80 y 90 la mayor parte del crédito al consumo en la UE.

El crédito bancario ha sido preponderante en Alemania desde el año 1980, alcanzando las entidades de crédito una participación del total de la cuota de mercado del crédito al consumo de un 93 % en 1997. En el Reino

<sup>12</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Union", European Credit Research Institute [273], Research Report, nº 1.

<sup>13</sup>GUIISO, L. y JAPPELLI, T. y TERLIZZESE, D., (1994). "Why is Italy's saving rate so high?", Cambridge University Press [374], pp. 23-69.

El análisis de Guiso, Jappelli y Terlizzese (1994) consideraron que las imperfecciones en el mercado Italiano, limitaban la capacidad de endeudamiento de los consumidores en el mercado del crédito al consumo italiano. Este hecho también explicaría la elevada tasa de ahorro en Italia.

<sup>14</sup>Una diferencia fundamental entre europeos y americanos sobre los sistemas financieros, que explica la mayor parte de los créditos al consumo concedidos por los bancos en la Unión Europea, es que en el sistema financiero europeo, los bancos desempeñan un papel preponderante, mientras que en los Estados Unidos el sistema financiero fue fragmentado, introduciéndose la separación entre los bancos destinados prioritariamente a inversión y los bancos comerciales, esto ayudó a que se incrementara la titulización de activos en EEUU entre 1989 y 1997, mientras que en la UE la titulización de activos en esos años estaba mucho menos desarrollada.

Unido la proporción de los préstamos bancarios ha ido disminuyendo desde el comienzo de los noventa, no obstante, la cuota de mercado de las entidades de crédito inglesas se situó en un 73,7 % en 1997. En Italia y Francia el crédito bancario ascendía al 50 % del crédito al consumo en 1997<sup>15</sup>. En los Estados Unidos la situación es completamente diferente, el porcentaje de los créditos al consumo concedidos por las entidades de crédito ha ido retrocediendo desde 1990 y es mucho más baja que en la UE, representando el 40,5 % en 1997.

En el año 2000, el 85 % de la financiación de los hogares se realiza a través de préstamos bancarios en la UEM. No obstante, países como Austria, Bélgica y Holanda han ido experimentado un aumento de los créditos concedidos por otros sectores, como, por ejemplo, las compañías de seguros, representando un porcentaje incluso superior al 25 % del total. Este incremento de la participación de entidades no bancarias ha ayudado a la expansión del endeudamiento del sector privado, en general. Mientras que la titulización de activos ha permitido que los bancos redujeran el riesgo de su cartera crediticia y dispusieran de recursos adicionales<sup>16</sup>.

### Resumen

En Europa el crédito al consumo, entre la década de los ochenta y noventa, se ha desarrollado con distinta intensidad, originándose diferentes tasas de crecimiento y existiendo unos mercados heterogéneos<sup>17</sup>, con grandes diferencias nacionales y una fuerte segmentación<sup>18</sup>, siendo el uso del crédito al consumo relativamente alto en Suecia, Alemania, Reino Unido, con un nivel medio en España, Francia y muy pequeño en Italia y Grecia. Las grandes desigualdades de los mercados de crédito europeos complica, en parte, la labor de cualquier iniciativa regulatoria. De hecho,

---

<sup>15</sup>DIEZ GUARDIA, N., (2002). "Consumer Credit in the European Union", European Credit Research Institute [273], Research Report, nº 1.

<sup>16</sup>DEL RÍO, A. (2002). "El endeudamiento de los hogares españoles", Banco de España [259], Servicios de Estudios, Documento de Trabajo, nº 0228, p. 11.

<sup>17</sup>CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F., (2005). "El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor" [191], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2.

<sup>18</sup>WHITE, W. P., (1998), "The Coming Transformation of Continental European Banking?", Bank for International Settlements, Working Paper [618], nº 54.

La segmentación de los mercados europeos de crédito, las diferencias nacionales en el tamaño y la evolución de los mercados de crédito al consumo son considerables. Tanto, que el desarrollo de un mercado interior sin fronteras dentro de la Unión Europea de los créditos al consumo, de momento no ha sido exitoso, representando los créditos transfronterizos tan solo el 4,25 % del total de los créditos al consumo en 1996.



el crédito al consumo es mucho mayor en las economías anglosajonas<sup>19</sup> como Estados Unidos y Reino Unido que en el resto de países de la Unión Europea, puesto que los países anglosajones tienen una posición históricamente más abierta al crédito<sup>20</sup>. Asimismo, en EEUU la titulización de activos de crédito al consumo está más desarrollada que en Europa, al igual que cuenta con una proporción superior de crédito revolving.

### 3.2. El mercado del crédito al consumo europeo en el período 1998-2007

La expansión del crédito al consumo ha sido particularmente rápida en los últimos tiempos en la Unión Europea, entre 1990 y 2000 la proporción de crédito al consumo pasó de representar el 8,1 % al 9,1 % del PIB<sup>21</sup> y su tasa media de crecimiento durante ese período se situó alrededor del 6,7 %. Este crecimiento estuvo favorecido por el incremento del ritmo de la actividad económica en el área del euro en su conjunto, que se caracterizó desde 1998, por una continua expansión económica, que siguió a una ralentización transitoria registrada en 1995-1996. Esta expansión económica vino acompañada por el crecimiento del PIB en términos reales, junto con una disminución general del desempleo y el incremento de la renta per cápita, con el consiguiente aumento de la demanda interna, la cual permaneció pujante. Además, el consumo privado logró mantener tasas estables de crecimiento, favorecido, en parte, por los descensos de los tipos de interés tanto a corto como a largo plazo, registrándose los tipos más bajos en 1998 (en la década de los noventa). En contra, las tasas de ahorro de las familias experimentaron un cierto descenso. Asimismo, la reducción adicional del crecimiento de los precios de consumo llevó aparejado un aumento de las rentas reales. Todo ello hizo que, mejorase la confianza de los consumidores<sup>22</sup>, contribuyendo a sostener el consumo privado y a que se elevase la producción de bienes de consumo.

Desde finales de los ochenta hasta el año 2000 el ahorro de los hogares ha ido descendiendo de forma gradual, hasta situarse sobre una tasa

<sup>19</sup>BALAGUY, H., (1996). "Le crédit à la consommation en France, Que sais-je?" [62].

<sup>20</sup>DORNBUSH, R. y FAVERO, C. y GIAVAZZI, F., (1998). "Immediate challenges for the ECB, Issues in formulating a single monetary policy" [280], Economic Policy.

<sup>21</sup>Véase. WEILL, L., (2003), "Efficiency of Consumer Credit Companies in the European Union a cross-country frontier analysis" [616], European Credit Research Institute, Research Report, nº 7.

<sup>22</sup>"Informe Anual 1998" [65], Banco Central Europeo, Eurosistema.

cercana al 10 %<sup>23</sup> en la UEM. Aunque a partir del año 2000 esta tasa empezó otra vez a incrementarse<sup>24</sup>, creciendo con más intensidad en países como Portugal y Holanda, donde la fuerte expansión del endeudamiento de los hogares a finales de los noventa, obligó a los consumidores a recomponer su equilibrio patrimonial ante las mayores cargas financieras asumidas, reconsiderando mejor sus decisiones de gasto y si, además, se le une el incremento del paro en ambos países, hecho que motivó aún más el ahorro como medida de precaución. En otros países como Bélgica y Alemania, la poca expansión de la actividad, junto con el incremento del desempleo incentivaron ese mayor ahorro. En otras economías el déficit público generó expectativas de aumentos impositivos y de reducciones de las transferencias en el futuro, desincentivando el consumo, como fue en los casos de Finlandia, Holanda, Alemania y en Francia hasta 2002. En España el menor impacto de la desaceleración cíclica en la actividad en comparación con otros países de su entorno, provocó que no se incrementase la tasa de paro, que unido a la reducción del déficit público, ambos factores permitieron que las familias en nuestro país revisaran al alza su tasa de ahorro.

Las operaciones financieras realizadas por la familias se caracterizaron en la década de los noventa por una moderada adquisición neta de activos<sup>25</sup> y por el mantenimiento de elevadas tasas de endeudamiento, siendo los finlandeses tradicionalmente los menos ahorradores, con unas tasas de ahorro de tan solo un 2,2 % en 1990, de un 0,3 % en el 2002 y posteriormente llegando a tener en algunos momentos tasas negativas de ahorro. En el lado opuesto, se encuentran Francia e Irlanda que experimentaron un crecimiento en sus tasas netas de ahorro nacionales del 56,4 % y del 62,4 %, respectivamente, para el año 2002. También es llamativo el caso Sueco, donde en 1990 la tasa de ahorro era de cero y en el 2002 se situó en un 8,2 %.

Por otro lado, en el año 2000 se pudieron observar grandes diferencias entre los países de la Unión Europea en relación a la ratio de crédito al consumo respecto al Producto Interior Bruto, cuyos coeficientes variaron entre un 3,1 % y un 12 % (véase figura 3.1). Siendo Alemania con un 11 % y el Reino Unido con un 12 % los países que mayores cifras alcanzaron,

---

<sup>23</sup>Algunos de los factores que explican esta disminución del ahorro son: la liberalización financiera experimentada en las últimas décadas, el bajo nivel de los tipos de interés, el envejecimiento de la población, la evolución del ahorro público, el cumplimiento de objetivos de Maastricht sobre la deuda y el déficit público.

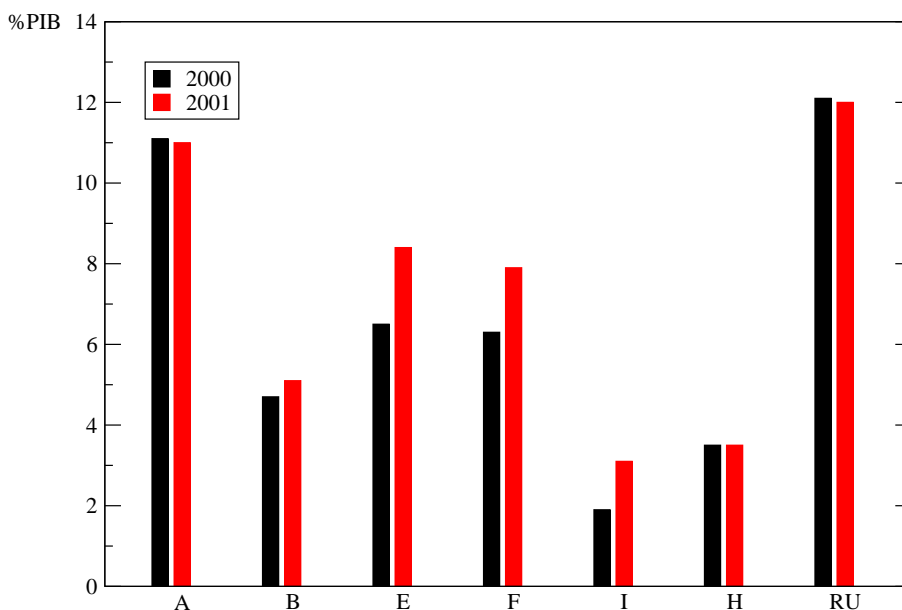
<sup>24</sup>"El consumo privado en la UEM" [465], Boletín Económico. Julio-Agosto, 2004.

<sup>25</sup>Esta moderada adquisición, se vio sólo interrumpida con el repunte en los años 98 y 99, años en los que fue elevada la inversión en renta variable.

quedando patente el dominio de estos dos Estados en comparación con el conjunto de la Unión Europea. En el otro extremo del espectro se situaron Bélgica, Italia y los Países Bajos con los cifras más bajas para esa ratio.

Ahora si se observa la cuota del mercado por países, vuelve a ser destacable el gran uso que se hace del crédito al consumo en Alemania y Reino Unido en comparación con el conjunto de la Unión Europea, dado que ambos países representaban el 60 % del total de los créditos al consumo de la UE en el 2000, mientras que el conjunto de su población se correspondía solamente al 37,7 %<sup>26</sup>. No obstante, los saldos vigentes de crédito al consumo en ambos países fueron muy inferiores al conseguido por Estados Unidos, con un total de 1.871 mil millones de dolares para ese mismo año.

Figura 3.1: Crédito al consumo en relación al PIB



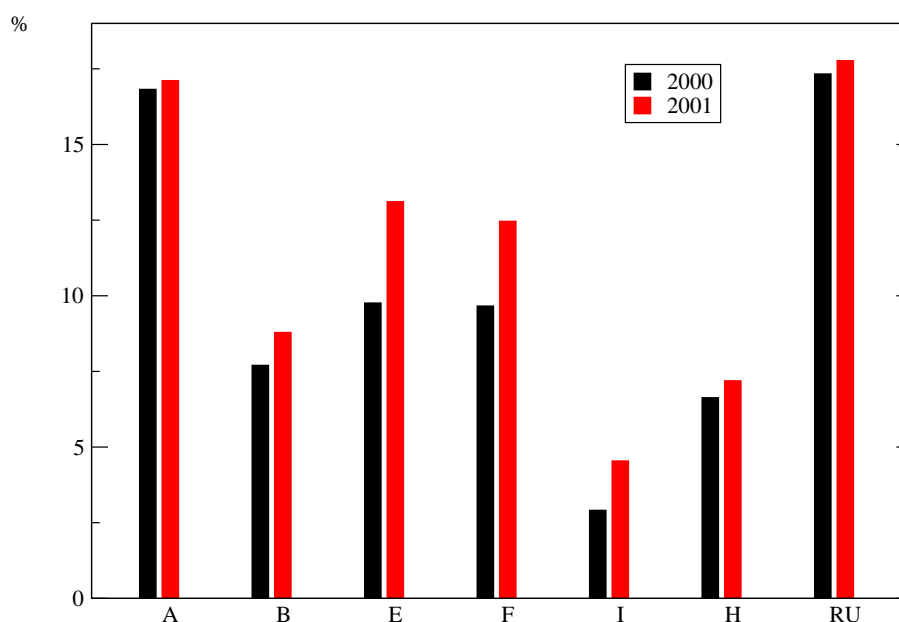
Fuente: Elaboración a partir de datos del European Credit Research Institute.  
 A: Alemania, B: Bélgica, E: España, F: Francia, I: Italia, H: Holanda, RU: Reino Unido.

Al igual que en la anterior ratio analizada, se vuelve a observar bastantes divergencias en la proporción de créditos al consumo en relación a los ingresos de los hogares (véase figura 3.2), ratio que varía entre un 4,54 % y un 17,77 %. Logrando nuevamente las mayores tasas Alemania y Reino

<sup>26</sup>KÖSTERS, W, S. y STEIN, S., (2004). "An Economic Analysis of the EU Commission's Proposal for a New Consumer Credit Directive" [443], RWI Working Paper, Essen.

Unido con un 17,1 % y un 17,77 %, respectivamente. Al mismo tiempo, fueron estos dos países los que experimentan una menor tasa de crecimiento de los créditos al consumo en el período 1996-2000, este menor crecimiento se puede explicar por la relativa saturación de sus mercados y a su grado de madurez. Por otro lado, España con un 13,11 % y Francia con un 12,46 % contaban con una ratio relativamente alta, sobre todo si se compara con Italia con una ratio de tan solo un 4,54 % y la de Holanda de un 7,19 %<sup>27</sup>.

**Figura 3.2: El crédito al consumo en relación con el ingreso de los hogares, en porcentaje**



Fuente: Elaboración propia a partir del European Credit Research Institute.  
A: Alemania, B: Bélgica, E: España, F: Francia, I: Italia, H: Holanda, RU: Reino Unido.

El endeudamiento de los hogares Europeos<sup>28</sup> ha evolucionado de manera diferente en los distintos países, siendo los hogares alemanes, holandeses e ingleses los que lograron las ratios más elevadas de deuda sobre la renta bruta disponible de la Unión Europea, con un 111 %, un 190 % y un 112 %, respectivamente, a finales del 2001. El resto de países

<sup>27</sup>KÖSTERS, W.S y STEIN, S., (2004). "An Economic Analysis of the EU Commission's Proposal for a New Consumer Credit Directive" [443], RWI Working Paper, Essen.

<sup>28</sup>DEL RÍO, A., (2002). "El Endeudamiento de los Hogares Españoles" [259], Servicio de Estudios, Documento de trabajo, nº 28.

de la Unión alcanzaron unos parámetros inferiores al 98 % y la media de la UEM se situó alrededor del 80 %. En España para ese año la ratio de endeudamiento fue del 77 %, situándose en torno a la media de la UEM y con un porcentaje similar a otros países, tales como, Finlandia con un 71 %, Austria con el 67 %, Irlanda (75 %), Portugal (97 %). Las menores tasas de endeudamiento se dieron en Francia con un 59 % e Italia con tan solo un 34 %, el comportamiento de esta última ratio se podría explicar tanto por la regulación del sistema financiero italiano, como por los grandes costes asociados a la ejecución de garantías en caso de impago<sup>29</sup>.

### 3.2.1. Evolución del crédito al consumo entre los años 1998-2002

Según European Savings Banks Group, el saldo vivo del mercado de crédito al consumo en la UE-15 en 2002 alcanza los 807,6 mil millones de euros y experimenta un incremento del 35,4 %, entre los años 1998-2002, creciendo en media en ese período un 7,9 % anual. Sin embargo, el crédito al consumo vigente varía considerablemente de un Estado miembro a otro, incluso entre países de similar tamaño y economía. Por ejemplo, en el año 2002 el mercado de crédito al consumo en Reino Unido asciende a los 244,6 mil millones €, mientras que en Italia (con una población parecida a la del Reino Unido) sólo alcanza los 45,2 mil millones de euros. También difiere la tasa de crecimiento anual media de un Estado a otro para el período 1998-2002, mientras que algunos países registraron elevados incrementos, superiores al 20 %, como en Grecia (+34,7 %), Finlandia (+26,3 %) e Irlanda (+20,7 %). En otros la variación anual de los créditos al consumo solamente se elevó en un 1 %, como en el caso de Alemania, un 2,3 % en Dinamarca, o un 4,8 % en Bélgica (véase el cuadro 3.6).

Alemania obtuvo la tasa de crecimiento más baja de la UE-15. Este resultado se debe, principalmente, al ya de por sí alto nivel del crédito al consumo en términos de saldos por habitante, al grado de madurez alcanzado por su mercado y a las consecuencias económicas de la recesión alemana (período en el que el PIB en algunos años ni siquiera se elevaba), siendo el promedio de crecimiento del Producto interior bruto de tan solo el 1,2 % (pequeño en relación a otros países europeos) en 2002 y, además, se dio la circunstancia del aumento de la tasa de desempleo,

<sup>29</sup>GUIISO, L. y JAPPELLI, T., (2000). "Household Portfolios in Italy" [373], Centre for Economic Policy Research. Discussion papers Series, nº 2549.

**Cuadro 3.6: Los créditos al consumo vigentes en la UE-15 en los años 1998-2002 (en miles de millones de euros)**

Países	1998	1999	2000	2001	2002	Var. 98-02	Var. anual 98-02
R. Unido	146,1	183,0	209,5	225,4	244,6	67,4 %	14,0 %
Alemania	216,1	215,7	222,6	222,4	224,3	3,8 %	1,0 %
Francia	80,8	90,7	97,8	103,0	105,7	30,8 %	7,0 %
<b>España</b>	36,7	43,3	48,5	48,7	53,7	46,3 %	10,2 %
Italia	27,1	32,3	37,1	41,2	45,2	66,8 %	13,8 %
Suecia	22,1	26,3	29,8	29,1	31,8	43,9 %	9,9 %
Austria	14,8	16,5	23,9	23,3	22,1	49,3 %	12,2 %
Holanda	12,3	12,8	13,8	13,9	18,6	51,2 %	11,6 %
Bélgica	11,2	12,0	12,7	13,2	13,5	20,5 %	4,8 %
Dinamarca	10,9	11,3	12,5	12,2	11,9	9,2 %	2,3 %
Irlanda	5,0	6,8	7,8	9,3	10,5	110,0 %	20,7 %
Grecia	3,0	3,9	5,5	7,9	9,8	226,7 %	34,7 %
Portugal	6,2	6,8	8,2	8,1	7,9	27,4 %	6,7 %
Finlandia	3,3	3,0	3,1	6,4	6,7	103,0 %	26,3 %
Luxemburgo	0,7	1,1	1,3	1,2	1,2	71,4 %	16,9 %
UE-15	596,3	665,5	734,2	765,3	807,6	35,4 %	7,9 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Bancos Centrales Nacionales y European Savings Banks Group.

hecho que provocó que disminuyera la confianza de los consumidores y se incrementara el ahorro de las familias.

El mercado italiano de crédito al consumo en el período 1998-2002 tuvo algunas particularidades, tales como, que era pequeño en cuanto a tamaño, y a pesar del rápido crecimiento experimentado desde finales de los años noventa, continuó siendo el crédito limitado tanto en términos de su difusión como en la proporción de ingresos que éste representaba, también contaba con marcadas diferencias territoriales en términos de niveles de demanda, jugando aquí un papel importante las diferencias socioeconómicas del país.

En España se produjo un problema de racionamiento de crédito a finales de los ochenta principios de los noventa, momento que coincidió con el propio endurecimiento de la política de concesión de créditos de

las entidades, a su vez, el Banco de España impuso una serie de restricciones al crédito, que desembocaron en la contención del endeudamiento de los hogares. No obstante, a partir de 1997, hubo una cierta relajación en los requisitos exigidos para la concesión de financiación, motivada por las presiones competitivas a las que estaban sometidas las entidades financieras, generándose una mayor accesibilidad al crédito por parte del sector privado, y una mayor libertad de asignación de recursos y de operativa de las entidades, que tuvo como resultado un progresivo descenso del coste financiero de los créditos, evolucionando a la baja el diferencial de los tipos de interés de los préstamos al consumo para operaciones nuevas<sup>30</sup> hasta julio de 2003, posteriormente, se inició una senda de ligeros ascensos de los tipos de interés en España.

En Grecia, los controles restantes de los créditos bancarios y las tasas de interés, que prevalecieron en el década de 1980, se fueron suprimiendo progresivamente, al mismo tiempo, que el sistema financiero se fue desregularizando en la década de los noventa. De hecho, el mercado del crédito al consumo griego ha experimentado un desarrollo continuado desde 1995<sup>31</sup>, motivado por la liberalización de los tipos de interés bancarios, los cuales disminuyeron con la adopción del euro, ampliándose los préstamos a los hogares y eliminándose gradualmente las restricciones. En particular, en junio de 2003 el Banco de Grecia eliminó todas las restricciones en los préstamos personales.

En los cuatro países del sur de Europa, España, Portugal, Italia, y Grecia el desarrollo del crédito al consumo presentaba a finales de los noventa algunos rasgos comunes en ellos<sup>32</sup>, por ejemplo, eran unos mercados muy permeables a las filiales de grupos extranjeros y empezaban a ser más competitivos, al mismo tiempo, se estaba produciendo una modernización considerablemente de sus sistemas financieros, dado que sólo los grupos extranjeros más dinámicos y en posesión de las mejores técnicas y métodos de gestión, consiguieron penetrar en estos países. Asimismo, la fuerte competencia provocó una rápida difusión de las mejores técnicas y productos a través de todo el mercado. De hecho, estos países lograron tasas de crecimiento considerablemente altas en el período 1998-2004, porque en ellos hasta los años 80 el crédito al consumo era poco importante. Quizás por esa razón, el crecimiento durante la década de los

---

<sup>30</sup>Disminuyendo también el diferencial de tipos de interés de las nuevas operaciones de los préstamos hipotecarios, que junto al "efecto riqueza" hizo que mejorara en esos años el acceso al crédito de los hogares.

<sup>31</sup>"Greece: Selected Issues" [397]. International Monetary Fund, Country Report No. 05/38, febrero 2005.

<sup>32</sup>Véase. I Conferência Anual ASFAC: El mercado europeo del crédito al consumo.

noventa y principios del 2000 fue elevado. A su vez, estos países han estado sometidos a una verdadera revolución en el ámbito legislativo para poder adaptarse a las normas del mercado único.

### **3.2.2. El sector del crédito al consumo entre los años 2003-2007**

Los créditos al consumo en la UE se incrementaron un 40 % en el período 1998-2004 y un 6,7 % con respecto a 2003. Concretamente, esta fuente de financiación se elevó en todos los países de la UE, experimentando las mayores tasas de crecimiento los nuevos Estados miembros (Eslovaquia, Malta, Hungría, Estonia), Grecia, Italia e Irlanda. Hay que matizar que el nivel inicial de crédito al consumo en estos países era muy bajo con la excepción de Italia. No obstante, en el año 2004 los países integrantes de la UE-15 representaban más del 98 % del total del crédito al consumo en la Unión Europea, siendo los principales mercados los de Reino Unido, Alemania y Francia, que entre los tres sumaban el 60 % de los créditos al consumo en la UE.

A pesar del bajo peso relativo de esta fuente de financiación en el total de los préstamos destinados a los hogares, el crédito al consumo se encuentra entre las actividades más atractivas y rentables de la banca<sup>33</sup>, además, ofrece mayores tasas de intereses que los préstamos hipotecarios, aunque su riesgo es mayor. De hecho, a finales de 2004 el crédito al consumo vigente en la Unión Europea era ya cercano a los 850 mil millones de euros<sup>34</sup>, representando el 17 % del total de los préstamos de los hogares y alrededor del 8,5 % del PIB. Mientras que los créditos al consumo en EEUU<sup>35</sup> representaban el 17 % del PIB, una cifra similar fue la conseguida en el Reino Unido, con el mayor nivel de crédito al consumo sobre el PIB de Europa de un 15 %, en segundo lugar se situaría Suecia con una ratio del 12 %, seguida de Austria, Grecia, Malta e Irlanda con ratios cercanas al 10 % sobre el PIB.

Por otro lado, los créditos al consumo vivos de los Estados Unidos para el 2004 fueron prácticamente el doble que los de la UE para el mismo

<sup>33</sup>"EU Banking Structures" [294], ECB, octubre 2006.

<sup>34</sup>En el año 2004, el 40 % de los créditos al consumo en circulación tenían un vencimiento superior a los 5 años, para el 37 % su vencimiento se situaba entre 1 y 5 años, y el 23 % restante eran contratados por menos de 1 año (esta última clasificación incluye créditos pendientes en tarjetas de crédito, descubiertos en cuenta corriente y cualquier pago aplazado en la compra de los bienes primarios).

<sup>35</sup>"A comparative analysis of the US and EU retail banking markets. A contribution in the context of the EU/US retail banking forum" [546], WSBI y ESBG, septiembre 2006.



año, con un total de 1.616 mil millones de dólares, frente a los 848,3 mil millones de euros de la UE. Pese a estas diferencias, el ritmo de la tasa de crecimiento anual en ambos mercados fue la misma (5 %) entre 2000 y 2005. Por lo tanto, se podría afirmar que en general los consumidores de la Unión Europea hacen un menor uso de los créditos al consumo que los consumidores norteamericanos. Este hecho se puede explicar, en cierta medida, por las mayores facilidades de acceso al crédito que hay en los Estados Unidos y por la mayor propensión a consumir por parte de los hogares estadounidenses.

En el caso concreto de España, después de un menor crecimiento de los créditos al consumo en el 2003 con respecto al año anterior, estos experimentaron un aumento considerable en 2004, con un incremento del 12,1 %, hasta situarse en los 62,3 mil millones euros. Estos buenos resultados fueron motivados, entre otras muchas cosas, por: la estabilidad macroeconómica del país, el superávit del 0,3 % del PIB<sup>36</sup>, el ascenso del consumo privado (+2,2 %)<sup>37</sup>, la mejora del empleo, la recuperación de la renta disponible de los hogares, unas condiciones ventajosas de financiación (situándose los tipos en mínimos históricos), la revalorización de los activos no financieros, y el aumento de los derechos de los consumidores, que fortalecieron la confianza de los españoles hacia este tipo de financiación. También en el 2005 el crédito al consumo continuó con un fuerte crecimiento, alcanzando los 77.1 mil millones de euros, gracias al buen funcionamiento de la economía española<sup>38</sup>, reflejándose en el elevado crecimiento del PIB de un 3,6 %, al mismo tiempo, el empleo avanzó a un ritmo igualmente elevado, con un ascenso del 3,1 % y reduciéndose la tasa de desempleo, hasta alcanzar el 9,2 %, frente al 11,5 % de 2002. Asimismo, el PIB per cápita español<sup>39</sup> se situó por encima del 98 % de la media de la Unión Europea, cifra que superó en más de cinco puntos porcentuales a su nivel del año 2000.

<sup>36</sup>CARUANA, J. "Presentación del Informe Anual 2004. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España" [197].

<sup>37</sup>"Informe Anual 2004" [74], Banco de España.

<sup>38</sup>El período 2003-2005 se caracterizó por: El mantenimiento de la fase de expansión de la economía española, con unas tasas de crecimiento del PIB del 3,1 % (2003), 3,3 % (2004) y 3,6 % (2005); con una intensa creación de empleo; con una inflación media anual del 3,4 %; los tipos de interés se mantuvieron en unos niveles relativamente bajos; aumentaron los activos financieros y reales de las familias. Además, crecieron las cotizaciones bursátiles (IGBM +82 %) y a su vez las subidas del precio de la vivienda se situaron (por encima del 17 % en 2003 y 2004; 12,8 % en 2005).

<sup>39</sup>"Informe Anual 2005" [76], Banco de España.

**Cuadro 3.7: Créditos al consumo vigentes en la UE-27 en el período 2003-2006 (en millones de euros)**

Países	2003	2004	2005	2006	Var. 03-06
Reino Unido	243.828	261.912	281.017	315.438	29,4 %
Alemania	174.919	174.448	171.048	167.605	-4,2 %
Francia	128.415	134.093	141.976	148.748	15,8 %
<b>España</b>	55.603	62.367	77.235	92.213	65,8 %
Italia	51.387	60.980	72.659	85.646	66,7 %
Grecia	12.386	17.025	20.821	25.544	106,2 %
Holanda	20.442	23.480	24.625	25.417	24,3 %
Austria	21.525	24.769	27.878	25.125	16,7 %
Irlanda	12.310	14.725	17.509	19.996	62,4 %
Dinamarca	13.108	14.088	14.782	16.513	26,0 %
Polonia	9.066	11.176	13.875	16.239	79,2 %
Suecia	9.726	10.617	11.364	13.457	38,4 %
Portugal	8.720	9.089	9.427	11.416	30,9 %
Finlandia	7.324	8.047	9.401	10.422	42,3 %
Rumanía	-	2.644	4.910	9.239	249,4 %
Bélgica	8.648	8.013	8.533	8.861	2,5 %
Hungría	2.116	2.956	4.766	6.891	225,0 %
República Checa	1.679	2.243	3.089	4.007	138,7 %
Chipre	-	-	2.578	2.848	10,5 %
Bulgaria	-	1.431	2.147	2.400	67,7 %
Eslovenia	-	1.838	1.968	2.287	24,4 %
Luxemburgo	1.185	1.269	1.289	1.290	8,9 %
Eslovaquia	214	512	653	1.042	386,9 %
Letonia	207	305	521	852	311,6 %
Lituania	-	217	441	742	241,9 %
Estonia	75	95	280	530	606,7 %
Malta	113	-	213	252	123,0 %
UEM-13	570.473	605.875	656.179	726.442	27,3 %
UE-27	764.621	848.339	925.006	1.015.020	32,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank, EU banking structures.

En Francia en el año 2004, al ser el crédito al consumo una de las principales fuerzas impulsoras del crecimiento del país<sup>40</sup> y uno de los pilares más importantes de la economía francesa, el gobierno galo tomó una serie de medidas para favorecer el aumento del consumo, como, por ejemplo, la reducción de impuestos por tener algún tipo de crédito al consumo vigente (excluyéndose la refinanciación de los préstamos antiguos), con lo que se logró que el consumo de los hogares se incrementase un 2,3%, crecimiento significativamente mayor que el registrado en años anteriores de un 1,6% en 2003 y de un 1,8% en 2002. Además, el mercado de crédito al consumo francés consiguió unos saldos vivos de 115,5 miles de millones de euros, alcanzando un aumento del 4,3% con respecto al año anterior, siendo, a su vez, la tasa de crecimiento de los créditos al consumo bastante superior a la tasa de crecimiento del PIB, que fue del 2,4%.

En el año 2006 el crédito al consumo de la UE-27 alcanzó los 1.015.020 millones de euros, una vez más, destaca Reino Unido con la cifra más alta de saldos vivos, como puede verse en el cuadro 3.7. De hecho, el crédito al consumo ha sido y es fundamental para la economía inglesa, siendo este sector muy competitivo, eficiente e innovador. Además, este mercado se ha desarrollado rápidamente durante los últimos 30 años y se ha visto favorecido por una estabilidad económica, que a su vez, se ha apoyado en una baja inflación, bajos tipos de interés y un progresivo incremento del número de puestos de trabajo, que ha facilitado el aumento del consumo privado de los hogares ingleses. Sin embargo, en el 2006, en un contexto de unos tipos de interés más altos, el mercado británico de los créditos al consumo creció tan solo un 1,2%, cifra pequeña en relación con el crecimiento del 5,3% en 2005 y del 21,4% en 2004. A pesar de esta progresión, Reino Unido siguió siendo uno de los países en Europa, donde el uso del crédito al consumo estaba más extendido entre sus habitantes, alcanzando los créditos al consumo vigentes los 312,2 miles de millones de euros, los cuales financiaban el 25,8% del gasto de los consumidores, cifra elevada en comparación con el 19,6% de Grecia, el 17% en Alemania, o el 14,6% de Francia.

En el caso español, el consumo de las familias registró una tasa de crecimiento algo inferior en 2006 a la del año anterior, al moderarse la renta disponible, que unido a los cambios en los tipos de interés<sup>41</sup> con un

---

<sup>40</sup>“Consumer credit in Europe in 2004”, Briefing memo, nº 22, Le Cadran de Cofidis [227], marzo de 2006.

<sup>41</sup>El endurecimiento de la política monetaria del Banco Central Europeo, provocó que el tipo promedio de las nuevas operaciones se situara en un 8,3%, 69 puntos básicos por encima de su nivel en 2005.

encarecimiento de los créditos<sup>42</sup> y a un nuevo contexto de menor holgura financiera, provocó que los hogares españoles empezaran a moderar el recurso del crédito como vía de financiación de su gasto<sup>43</sup>, creciendo en menor medida la demanda de los créditos al consumo. Aún así, en España se sobrepasaron los 92 mil millones de euros, alcanzando el 15 % del total del crédito al consumo de la UEM y experimentando un crecimiento anual del 20 % (moderándose, frente al 22,5 % de 2005). Por otro lado, la evolución de los nuevos créditos al consumo concedidos en España fue distinta en comparación a la europea. Mientras que en la Zona Euro los nuevos créditos ascendieron a 291 mil millones de euros en 2006, elevándose su tasa de crecimiento desde el 1,5 % en 2005 al 10,4 % en 2006, en nuestro país se concedieron 53 mil millones de euros de créditos nuevos al consumo, un 10,1 % más que en 2005, aunque moderándose su crecimiento respecto al 22,9 % de 2005. Al mismo tiempo, las nuevas operaciones españolas de créditos al consumo supusieron el 18 % de las europeas, impulsadas por la fortaleza del consumo privado, la mayor propensión a financiarlo y por la amplia oferta de crédito<sup>44</sup>.

En Grecia la integración financiera de los mercados europeos, la introducción de nuevos productos financieros y los principales avances en la tecnología de la información y las telecomunicaciones, permitieron que los bancos griegos fueran más competitivos y eficientes como también ocurriera en el caso de Irlanda<sup>45</sup>. La competencia en el sector bancario mejoró después de que varios bancos estatales fueran privatizados en la segunda mitad de la década de 1990<sup>46</sup>. Esta modernización del sistema

---

<sup>42</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2007”. Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [130], abril 2007, p. 11.

El encarecimiento del crédito español, hasta cierto punto, se debió al endurecimiento de la política monetaria del Banco Central Europeo, y al acceso a la financiación de segmentos de población con un perfil más arriesgado, la oferta de crédito para operaciones cuya pérdida esperada ex-ante es superior o la proliferación de entidades que ofrecen préstamos a precios superiores a la banca tradicional.

<sup>43</sup>“Informe Anual 2006” [77], Banco de España.

<sup>44</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2007”. Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [130], abril 2007, pp. 11-12.

<sup>45</sup>“Greece: Selected Issues”, International Monetary Fund. Country Report [397], nº 05/38, febrero 2005.

<sup>46</sup>A finales de 2003, el sistema bancario comercial es el principal componente del sector financiero griego, con el 76 por ciento de sus activos, y es dominado por cinco grandes grupos bancarios. A pesar de las últimas privatizaciones y fusiones, el Estado griego, a finales de 2003, todavía ejercía el control directa e indirectamente (por ejemplo, los fondos de pensiones administrados por el Estado u otras entidades públicas que tienen la mayoría de las acciones de un banco determinado) sobre la mitad de los activos del sector bancario, cuota menor del 70 por ciento alcanzada en 1995. Entre los bancos

bancario tuvo como resultado un aumento en la demanda del crédito al consumo y una profundización de la participación financiera del sector. En particular, el mercado del crédito al consumo griego alcanzó uno de los mayores crecimientos de los países de la UE-15 para el período 2001-2006, logrando Grecia superar en saldos vivos a Bélgica a partir del 2004. Año en el que se dio en el país un contexto de crecimiento económico bastante favorable, donde el PIB creció un 4,7 %, el consumo privado y la confianza de los hogares<sup>47</sup> fueron boyantes, se produjeron aumentos salariales y descendió el desempleo gracias a los juegos Olímpicos. Sin embargo, en el 2005 el país sufrió un crecimiento económico bajo, reduciéndose el consumo de los hogares y el desempleo se mantuvo en una cifra elevada del 9,8 %. Ante este panorama más negativo, el crédito al consumo permitió a los hogares griegos lidiar con el incremento constante del coste de la vida en un contexto de estancamiento de los sueldos. A finales del 2006, los saldos vivos de créditos al consumo fueron de 25,6 miles de millones de euros, 5,3 miles de millones más que un año antes.

En Alemania, pese al entorno económico del país más positivo en 2006, tras el buen desempeño del comercio exterior, que permitió junto con las inversiones un crecimiento económico de un 2,9 %, no se tradujo esta bonanza en un aumento significativo del gasto de los hogares, repercutiendo en el mercado del crédito al consumo, el cual siguió sufriendo una acentuada recesión, que comenzó a hacerse más notable a partir del año 2005, teniendo como resultado en 2006 un menor saldo vivo (168 mil millones de euros) respecto al año anterior y también respecto al año 2003, con un total 176 mil millones de euros, como puede apreciarse en el cuadro 3.7.

El mercado portugués experimentó en el 2006<sup>48</sup> el mayor incremento registrado en el país desde 1998. Después de la tentativa de aumentos que tuvo en 2004 y 2005, ambos años con un crecimiento moderado, de repente el crédito al consumo sorprendió a todos aumentando un 21 % en 2006. En ese mismo año, los hogares portugueses financiaron el 11,3 % de su gasto a través de crédito al consumo, frente al 9,7 % en 2005. Si bien es cierto los saldos por habitante continuaron siendo bajos cercanos

---

estatales destaca el banco comercial (Banco Nacional de Grecia) y los bancos especializados que se centran en sectores específicos como la agricultura. Otras entidades de crédito incluyen compañías no bancarias que son particularmente activas en el sector de los créditos de consumo.

<sup>47</sup>"Greece: Selected Issues", International Monetary Fund. Country Report [396], nº 07/27, enero 2007.

<sup>48</sup>La utilización del crédito al consumo en Portugal se duplicó desde 1997 hasta el 31 de diciembre del 2006.

a los 1.074 euros per cápita. Por su parte, los saldos vivos alcanzaron los 11,4 mil millones de euros a finales de 2006.

En Bélgica, como consecuencia de la estricta regulación y de la activa intervención del gobierno en el sistema financiero<sup>49</sup>, se han visto afectados los créditos al consumo, representando la modesta cantidad del 15,4 % sobre el total de todos los préstamos<sup>50</sup> en el 2006. A pesar de esto, ese año resultó ser increíblemente dinámico para el mercado del crédito al consumo belga en comparación con años anteriores, alcanzando los 1.541 euros per cápita, con unos saldos vigentes de 16,3 mil millones de euros y registrando ese mercado su mayor incremento desde el año 1998, con un aumento del 10,1 %, muy superior a la media de su crecimiento de los últimos diez años del 5,5 %. En concreto, nunca antes en Bélgica habían tenido los créditos al consumo una tasa de crecimiento tan alta como en 2006, pudiéndose explicar este fenómeno principalmente por el buen rendimiento de los préstamos personales que se elevaron en un 11,8 %, representando estos más del 70 % del total de los saldos de los crédito al consumo.

En Italia en el año 2006, el crecimiento medio anual de los créditos al consumo destinados a los hogares italianos, puestos a disposición por parte de los bancos<sup>51</sup> y compañías financieras, fue de un 17,9 %. La tendencia en los últimos años ha ido cambiando, inclinándose más los hogares italianos a consumir más y a ahorrar menos. Por ejemplo, en el año 2004 el mercado del crédito al consumo mostró progresos excepcionales, no dudando los italianos en recurrir de nuevo al crédito para financiar sus gastos de consumo, incrementándose en un 18 % en 2004, pese a que la media anual de crecimiento observada en el período 1994-2004 en el país fue de un 12,8 %. En contra, la ratio de crédito al consumo sobre la renta disponible fue de tan solo un 6,2 %, considerablemente inferior a los niveles registrados en el Reino Unido (26,3 %), Alemania (15,7 %) y España (13,3 %) en 2004.

Como comentario general, hasta hace unos años, muy pocos utiliza-

---

<sup>49</sup>Existen tres beneficios fiscales principales que afectan a las decisiones financieras de los hogares: la exención fiscal de los intereses devengados por las cuentas de ahorro; el crédito fiscal para la contribución al segundo y tercer pilar de los planes de pensiones, y la desgravación fiscal de los reembolsos de préstamos hipotecarios.

<sup>50</sup>"Belgium: 2008 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; and Public Information Notice on the Executive Board Discussion" [400], International Monetary Fund. Country Report, nº 08/111, marzo de 2008.

<sup>51</sup>En Italia el crédito al consumo se distribuía principalmente por los bancos, no obstante, la importancia de las compañías financieras ha tendido a crecer desde el año 2003. No obstante, representan las entidades de crédito tal sólo un 6.64 % sobre el PIB.

ban y conocían el crédito al consumo<sup>52</sup> en Italia. En cambio, a partir de 2004 esta fuente de financiación empezó a convertirse en un fenómeno masivo. De hecho, en el primer semestre de 2007, las entidades de crédito ya habían concedido una financiación por valor de 94 mil millones de euros y casi un italiano de cada cuatro ya había utilizado alguna vez algún crédito al consumo.

Merece ser resaltado, que entre los años 2000 y 2006, las tasas de crecimiento del crédito al consumo fueron positivas en toda Europa, experimentando nuevamente los mayores incrementos los países que se unieron más recientemente a la Unión Europea, donde la difusión de esta fuente de financiación era en un principio más limitada. En concreto, se elevaron los créditos al consumo en ese período 2000-2006, un: 424 % en Lituania, Estonia (285 %), Letonia (165 %), Hungría (156 %) y Eslovaquia (119 %)<sup>53</sup>.

### 3.2.3. Las diferentes fuentes de ingresos por producto bancario

Algunas divergencias significativas entre países de la Unión Europea se pueden observar en el cuadro 3.8, a través de las diferentes fuentes de ingresos por producto bancario, por ejemplo, en los ingresos provenientes de los créditos al consumo destacan los siguientes países: Dinamarca (47,78 %), Finlandia (28,96 %), Grecia (27,81 %), Irlanda (26,31 %) y Alemania (23,37 %). En contra, con los menores porcentajes se sitúan Bélgica (6,98 %) y Luxemburgo con un 7,76 %.

Si se comparan los ingresos generados a través de las tarjetas de crédito, sobresalen Grecia con un 21,61 % y el Reino Unido con un 19,39 %. En cambio, con las menores tasas alcanzadas, se sitúan Austria con tan solo un 0,82 % y Bélgica con un 0,91 %.

En algunos países europeos<sup>54</sup>, sus ciudadanos prefieren adquirir una mayor proporción de préstamos hipotecarios, demandando en menor medida los créditos al consumo, como son el caso de Suecia, España y Portugal, donde la población prefiere tener una o varias viviendas en propiedad,

<sup>52</sup>El uso al que se destinaron principalmente los créditos al consumo fue para la adquisición de electrodomésticos, coches, ordenadores y teléfonos móviles. Aunque el dato más preocupante fue que el 5,1 % de las personas pidieron un préstamo para poder hacer frente a servicios médicos.

<sup>53</sup>VANDONE, D., (2009). "Consumer credit in Europe: risks and opportunities of a dynamic industry" [604], Ed. Physica-Verlag.

<sup>54</sup>BEYENS, B. "The evolution of consumer credit in the new. European countries and cross-border credit" [147], presentación, Antwerp, 2 octubre 2006.

antes que vivir de alquiler, aquí influyen factores socioculturales.

**Cuadro 3.8: Participación en el ingreso bruto de los siguientes productos bancarios en el año 2004**

	Crédito al consumo	Crédito hipotecario	Tarjetas de crédito	Cuentas corrientes	Depósitos y ahorros
Dinamarca	47,78 %	21,32 %	1,78 %	21,90 %	7,22 %
Finlandia	28,96 %	57,45 %	6,35 %	5,30 %	1,93 %
Grecia	27,81 %	37,86 %	21,61 %	4,18 %	8,54 %
Irlanda	26,31 %	26,21 %	7,96 %	23,65 %	15,86 %
Alemania	23,37 %	27,87 %	2,03 %	23,83 %	22,90 %
Suecia	20,27 %	61,68 %	1,00 %	8,88 %	8,16 %
Reino Unido	15,89 %	22,59 %	19,39 %	23,77 %	18,36 %
Austria	15,88 %	19,50 %	0,82 %	34,96 %	28,83 %
Holanda	15,39 %	30,43 %	1,58 %	31,77 %	20,82 %
Francia	14,89 %	27,29 %	6,26 %	34,98 %	16,58 %
<b>España</b>	11,96 %	54,98 %	10,07 %	12,39 %	10,61 %
Italia	11,59 %	35,09 %	6,39 %	43,28 %	3,65 %
Portugal	11,38 %	59,96 %	6,84 %	16,79 %	5,04 %
Luxemburgo	7,76 %	17,23 %	2,72 %	4,65 %	31,65 %
Bélgica	6,98 %	14,51 %	0,91 %	25,61 %	51,99 %
Media UE-15	17,05 %	32,85 %	7,66 %	26,50 %	15,94 %
Media UE-25	17,66 %	30,06 %	7,25 %	27,87 %	17,16 %
Media NEM*	20,85 %	15,62 %	5,13 %	34,95 %	23,45 %

Fuente: Elaboración propia a partir de Commission's "Retail Banking Survey", 2005-2006.

Se calcula una media ponderada de los ingresos brutos a través de los bancos encuestados en cada Estado. Las estimaciones para la UE-15, los nuevos Estados miembros\* (NEM) y la UE-25 son promedios ponderados por población.

Sobre la base de una media ponderada de todos los Estados miembros, las hipotecas son claramente la principal fuente de ingresos de la banca minorista, generando algo más del 30 % del ingreso bruto proveniente de los consumidores. Sin embargo, en los nuevos Estados miembros esta proporción es significativamente menor, de tan solo un 15,62 %. Por su parte, las cuentas corrientes producen más del 25 % del ingreso bruto en la UE-25, y más de un tercio de los ingresos de las entidades financieras situadas en los nuevos Estados miembros. En la UE-25, las



cuentas de ahorro y créditos al consumo producen entre el 17 % y 18 % de los ingresos brutos bancarios, respectivamente, mientras que las tarjetas de crédito generan alrededor de un 7 %.

**Cuadro 3.9: Ingresos brutos por consumidor (€) por línea de producto, en el año 2004**

	Crédito al consumo	Crédito hipotecario	Tarjetas de crédito	Cuentas corrientes	Depósitos y ahorros
Media UE-15	421	1,126	64	133	69
Media UE-25	367	1,015	65	119	64
Media NEM*	88	442	66	48	41

Fuente: Commission services retail banking sector inquiry, 2005-2006.

Se calcula una media ponderada de los ingresos brutos a través de los bancos encuestados en cada país. Las estimaciones para la UE-15, los nuevos Estados miembros\* (NEM) y la UE-25 son promedios ponderados por población.

El cuadro 3.9 resume los ingresos brutos por consumidor según línea de producto (hipoteca, crédito al consumo, tarjeta de crédito, cuentas corrientes y depósitos) en la UE-25, UE-15 y en los nuevos Estados miembros. Además, muestra que los ingresos por cliente de los bancos es por lo general dos veces mayor en la UE-15 que en los nuevos Estados miembros<sup>55</sup>.

### 3.2.4. El crédito al consumo en relación con el PIB (1998-2007)

En el cuadro 3.10 se puede observar grandes diferencias en la importancia relativa o peso que tiene el crédito al consumo sobre el PIB en las distintas economías. En concreto, en la EU-15 el crédito al consumo en relación al PIB osciló entre un 4 % y un 15 % en el año 2004, representando en el Reino Unido un 15 % y tan solo un 4 % en Luxemburgo.

En Bélgica, la relación de los créditos al consumo sobre el PIB es de tan solo el 5 % en 2004, debido a que este país se ha caracterizado siempre por tener una de las reglamentaciones más estricta en cuanto a

<sup>55</sup>"Report on the retail banking sector inquiry" [306], Commission Staff Working Document, (2007), pp. 20-22.

créditos al consumo se refiere<sup>56</sup>, destinada a proteger a los consumidores contra el sobreendeudamiento, interviniendo el Estado directamente en las condiciones contractuales a través de la utilización de los intereses máximos<sup>57</sup>, como el caso de las tarjetas de crédito, cuyas tasas son cercanas a las de los tipos de interés máximos (Test Aankoop, 2006)<sup>58</sup>. Esto implica que las entidades de crédito tienen pocos incentivos para participar en el perfil de riesgo individual, lo que sugiere que algunos de los prestatarios pagan tasas más altas de las que en realidad deberían. Además, cuando las tasas de interés máximas se fijan por encima de los niveles de equilibrio del mercado crean escasez en la demanda de crédito. Por otro lado, el mercado global de crédito al consumo está dominado por los grandes bancos<sup>59</sup>. De hecho, la importancia de los especialistas de crédito al consumo, aunque va en aumento sigue siendo limitada.

Tradicionalmente, los ciudadanos belgas han sido menos partidarios de realizar compras de bienes de consumo mediante crédito, ya que prefieren utilizar sus ahorros para financiar sus adquisiciones, representando la tasa de ahorro por hogar el 14,3% en 2003, tasa que se redujo a un 12,8% en 2004. Esta inclinación hacia un mayor ahorro es fomentada por la exención fiscal de los intereses devengados por las cuentas de ahorro<sup>60</sup>, estando exentas de retención y de impuestos sobre la renta las cuentas de ahorro en poder de residentes, hasta un límite de intereses devengados de 1.600 euros por año. Este beneficio fiscal<sup>61</sup> es muy popular como puede verse en el elevado número de cuentas de ahorro del país, cercana a los 17 millones, sumando un total de 160 mil millones de euros, equiva-

---

<sup>56</sup>“OECD. Economic Surveys. Belgium”, OECD PUBLISHING [506], nº 2007/3, marzo 2007.

<sup>57</sup>Como el sistema de tipos de interés máximos se ha convertido en la norma para algunos tipos de crédito, la competencia es limitada entre los proveedores de crédito al consumo en ciertos segmentos del mercado.

<sup>58</sup>“Test Aankoop. Beste koop gratis en voor niet” [401], in Budget en Recht, nº 185, marzo/abril (2006).

<sup>59</sup>Según datos del Registro de Créditos del Banco Nacional de Bélgica, la cuota de mercado de la los bancos (instituciones financieras monetarias) para el crédito al consumo con exclusión de las hipotecas es de alrededor de 70%. Dominando los bancos el mercado de préstamos a plazos y con una cuota de mercado de alrededor del 55% de las aperturas de crédito (incluyendo las tarjetas de crédito). Mientras que los especialistas de crédito tienen la mayor cuota de mercado en las ventas a plazos.

<sup>60</sup>Este tratamiento fiscal preferencial de los depósitos y cuentas de ahorro no existe en otros países de la Unión Europea.

<sup>61</sup>ATTANASIO, O. y BANKS, J. y WAKEFIELD, M., (2004). “Effectiveness of Tax Incentives to Boost (Retirement). Savings: Theoretical Motivation and Empirical Evidence” [56], OECD Economic Studies, nº 2004/2.

Hay pruebas de que este tipo de políticas son formas costosas de incentivar el ahorro.

lente al 54 % del PIB en el 2005. Por otra parte, los titulares de cuentas pueden eludir la retención de impuestos por la apertura de cuentas de ahorros en varios bancos.

**Cuadro 3.10: El crédito al consumo vigente en porcentaje del PIB en la Unión Europea de los quince (1998-2004)**

Países	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. 98-04 pp
Reino Unido	12 %	13 %	13 %	14 %	15 %	15 %	15 %	3
Alemania	11 %	11 %	11 %	11 %	10 %	11 %	11 %	0
Irlanda	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	10 %	4
Austria	8 %	8 %	11 %	11 %	10 %	9 %	10 %	2
Grecia	-	-	4 %	6 %	7 %	8 %	10 %	6
Francia	6 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	1
<b>España</b>	7 %	8 %	8 %	7 %	7 %	7 %	7 %	0
Dinamarca	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	0
Portugal	6 %	6 %	7 %	7 %	6 %	7 %	7 %	1
Bélgica	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	0
Finlandia	3 %	3 %	2 %	5 %	5 %	5 %	5 %	2
Italia	3 %	3 %	3 %	3 %	4 %	4 %	5 %	2
Holanda	3 %	3 %	3 %	3 %	4 %	4 %	5 %	2
Suecia	2 %	3 %	3 %	4 %	4 %	4 %	4 %	2
Luxemburgo	4 %	6 %	6 %	5 %	5 %	4 %	4 %	2
UE-15	-	-	8 %	9 %	9 %	9 %	9 %	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de European Savings Banks Group, Bancos Centrales Nacionales, Eurostat, DG BUDG.

En Grecia, desde el año 2002 el crédito destinado a los hogares<sup>62</sup> ha desempeñado un papel importante en el aumento de la tasa de endeudamiento de los hogares en proporción al PIB, alcanzando esta ratio el 14 por ciento del PIB en 2001 y el 29 por ciento en 2005, de los cuales el crédito al consumo representaba el 11,5 % del PIB, llegando a situarse en el 12,8 % del PIB en 2007, siendo el segundo país después de Chipre con la ratio más elevada en la UE-27.

El incremento de la deuda de los hogares griegos de los últimos años,

<sup>62</sup>“Greece: Selected Issues” [398]. IMF Country Report, nº 07/27, enero 2007.

ha sido impulsada por los préstamos hipotecarios y los créditos al consumo, aunque debido a su bajo nivel inicial, la deuda hipotecaria fue en el período 2000-2005 una de las más bajas del área del euro. Por el contrario, el crecimiento experimentado por los créditos al consumo para ese mismo período fue uno de los más altos de la zona euro.

En el caso francés, el crédito al consumo ha tenido una creciente participación en la economía durante más de diez años, pasando a ser los saldo vivos de 92,5 mil millones de euros en el año 1999 a 148,7 mil millones a finales del 2007 y representando los créditos al consumo el 8,5 % del PIB a finales de 2007, frente al 6,8 % en 1999.

En Italia, los niveles de deuda de los hogares en 2007 fueron relativamente bajos en comparación con otras naciones, y debido a un comienzo más tardío, la difusión del crédito al consumo en el país estuvo un poco limitada. En particular, el crédito al consumo sobre el PIB<sup>63</sup> italiano fue de un 6,4 %, cifra pequeña si se compara con la media de la Unión Europea de los veintisiete de un 8,9 %.

Históricamente, en términos de crédito al consumo sobre el PIB, España ha estado por debajo de economías como las anglosajonas o la francesa. Sin embargo, los datos de 2007 marcaron un nuevo escenario, en el que la ratio de crédito al consumo en relación con el PIB español alcanzó la cifra de un 9,8 %, superando el 8,5 % de Francia y situándose un poco más cerca de países como el Reino Unido (15,5 %) e Irlanda (11,2 %), con los que España siempre había mantenido una brecha significativa. Por su parte, Estados Unidos siguió estando muy por encima del resto de economías, registrando una ratio de crédito al consumo sobre el PIB superior al 18 %.

Hay que señalar que el mercado europeo de crédito al consumo es significativamente heterogéneo y que los niveles de endeudamiento son muy diferentes entre los países de la Unión Europea<sup>64</sup>, siendo llamativo como el peso de los créditos al consumo en la economía es mucho mayor en algunos de los nuevos Estados miembros, como en los casos de Chipre (19,6 %), Rumanía (14,7 %), Bulgaria (12,7 %) y Hungría (10,8 %), que en muchos de los países pertenecientes a la UE-15, como puede observarse en el cuadro 3.11.

---

<sup>63</sup>VANDONE, D., (2007). "Consumer credit in Italy. Diffusion and territorial differences", University of Milan [605], The Berkeley Electronic Press.

<sup>64</sup>"Commission Staff Working Document on the follow-up in Retail Financial. Services to the Consumer Markets Scoreboard" [235], (2009), Commission of the European Communities.

**Cuadro 3.11: Crédito al consumo en relación al PIB en la Unión Europea de los veintisiete en el período 2005-2007**

	2005	2006	2007	Variación 05-07 (pp)
Chipre	19,0 %	19,4 %	19,6 %	0,6
Grecia	11,0 %	12,5 %	12,8 %	1,8
Reino Unido	15,5 %	16,8 %	15,5 %	0
Rumanía	7,7 %	10,7 %	14,7 %	7,0
Bulgaria	9,9 %	9,7 %	12,7 %	2,8
Irlanda	11,0 %	11,6 %	11,2 %	0,2
Hungría	5,6 %	7,5 %	10,8 %	5,2
<b>España</b>	8,5 %	9,4 %	9,8 %	1,3
Austria	11,5 %	9,9 %	9,4 %	-2,1
Dinamarca	7,3 %	7,7 %	8,9 %	1,6
Francia	8,4 %	8,4 %	8,5 %	0,1
Portugal	6,3 %	7,3 %	8,4 %	2,1
Eslovenia	6,9 %	7,5 %	8,3 %	1,4
Polonia	6,6 %	6,3 %	7,6 %	1,0
Alemania	7,7 %	7,3 %	7,1 %	-0,6
Italia	5,2 %	5,8 %	6,4 %	1,2
Finlandia	6,0 %	6,3 %	6,4 %	0,4
Letonia	4,2 %	5,9 %	5,9 %	1,7
Estonia	2,7 %	4,3 %	5,5 %	2,8
Malta	4,5 %	5,1 %	5,4 %	0,9
Suecia	3,8 %	4,3 %	4,4 %	0,6
Holanda	4,9 %	4,8 %	4,4 %	-0,5
República Checa	3,2 %	3,5 %	4,1 %	0,9
Luxemburgo	4,5 %	4,1 %	3,9 %	0,6
Lituania	2,2 %	3,3 %	3,3 %	1,1
Eslovaquia	1,8 %	2,5 %	2,8 %	1,0
Bélgica	2,9 %	2,8 %	2,9 %	0
Media UE-27	8,6 %	8,9 %	8,9 %	0,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank, EU Banking Structures y Eurostat.

### 3.2.5. El crédito al consumo en relación a la renta disponible bruta (1996-2006)

Este indicador nos permite determinar la importancia del crédito al consumo en relación a la renta disponible de los hogares. Además, posibilita

analizar el grado en el que las diferentes poblaciones se sienten atraídas por este tipo de financiación, así como el potencial de crecimiento de cada mercado.

Al estudiarse la evolución comparada de los hábitos de consumo en los países desarrollados. Los resultados muestran que los patrones de consumo internacionales mantienen una estrecha relación con el grado de desarrollo de un país. Así pues, las economías desarrolladas destinan un porcentaje decreciente de su renta al consumo de aquellos bienes y servicios destinados a cubrir las necesidades más básicas, en favor de otros no considerados de primera necesidad, como restauración, comunicaciones, ocio, etc.

Si se observa la gráfica 3.3, se puede ver que en el año 2006 en los países estudiados (Alemania, Bélgica, España, Francia, Grecia, Italia, Portugal y Reino Unido), exceptuando a Grecia, el crédito al consumo representó en media el 13,6 % de la renta bruta disponible de los hogares, ratio en constante aumento desde el año 1998. Sobresale el caso del Reino Unido, donde el crédito al consumo representó un 25,5 % de la renta disponible bruta de los británicos, mientras que esta proporción ascendió a un 25,2 % en los Estados Unidos, en 2006.

En Francia la ratio de crédito al consumo sobre la renta disponible bruta ascendió al 10,9 %, esta cifra demuestra que los franceses van a la zaga de otros grandes países europeos (como el Reino Unido o Alemania), en lo que se refiere al crédito al consumo. Aunque habría que resaltar, que es un mercado con una gran fuerza y solidez, impulsado por la consolidación de los préstamos y que consigue un saldo vivo de 148,7 mil millones de euros, a finales de 2006.

En España, en el año 2006 se logró otra cifra récord de créditos al consumo, con un volumen de 92,2 mil millones de euros y una tasa de crecimiento de un 19,4 %. Demostrando los españoles desde el año 2002, la existencia de un renovado interés hacia el crédito al consumo, elevándose el porcentaje de crédito al consumo sobre la renta disponible bruta con respecto al 2001 en casi cuatro puntos porcentuales, pasando a ser esta ratio de un 10,8 % en 2001 a un 14,5 % en el 2006, como consecuencia de un alto nivel de consumo por parte de la sociedad en general<sup>65</sup> y de la buena evolución de la economía española. No obstante, para ese mismo año la renta per cápita española en términos reales fue inferior a la de la media de la Unión Europea de los 25.

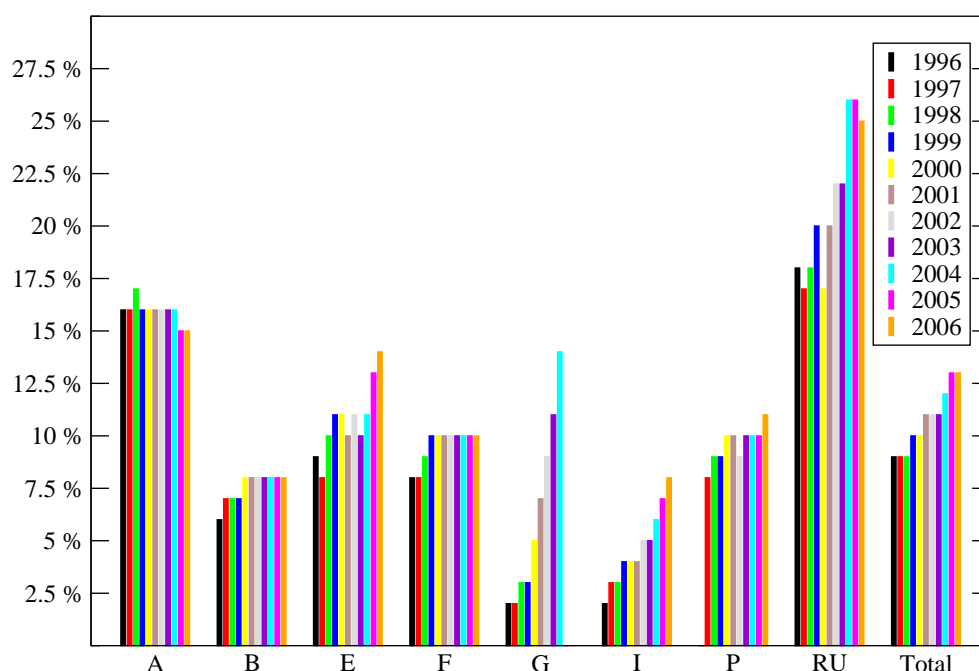
Al igual que en otros países como España, Grecia logró un rápido in-

---

<sup>65</sup>“Consumer credit in Europe in 2006” [228], Briefing memo, nº 26, Le Cadran de Cofidis, noviembre de 2006.

cremento de la ratio de crédito al consumo sobre la renta disponible bruta, representando un 14,0% en 2004, frente al 2,1% en 1996. No obstante, los saldos vigentes para el 2004 sólo alcanzaron los 17,1 mil millones de euros, cifra considerablemente más pequeña que los 174,4 mil millones de Alemania o los 261,9 mil millones de euros de el Reino Unido.

**Figura 3.3: El crédito al consumo en relación con la renta disponible bruta en el período 1996-2006**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

A: Alemania, B: Bélgica, E: España, F: Francia, G: Grecia, I: Italia; P: Portugal; RU: Reino Unido.

En Bélgica, aunque el crédito al consumo respecto a la renta disponible nunca antes había sido tan alto como en el año 2006, alcanzando un 8,9%, esta ratio solamente se incrementó en un punto porcentual desde el año 1999 (7,9%). Por su parte, Italia fue el país que en la zona de estudio registró la participación más baja de crédito al consumo en relación a la renta bruta disponible de los hogares, de un 8,40%. No obstante, esta ratio fue creciendo de forma exponencial y en realidad, esta proporción se incrementó en más del doble, desde el valor alcanzado de un 4,1% en 1999.

En el caso alemán, si se analiza el porcentaje de crédito al consumo sobre la renta disponible bruta, se puede observar una disminución de 2 puntos porcentuales, siendo esta ratio de un 15,1 % en 2006, frente a un 17,1 % en 1998. Sin embargo, esta caída experimentada no ha sido tan elevada si se compara con otros parámetros, como la evolución de la tasa de crecimiento anual de los créditos al consumo en el país, o el crédito al consumo respecto al PIB, o el crédito al consumo per cápita, etc.

En Portugal, la proporción del crédito al consumo sobre la renta disponible bruta de los hogares ponía de relieve la inmadurez de este mercado, tras haber sufrido esta ratio caídas durante los años 2004 y 2005, ésta ascendió a un 11,8 % en 2006, creciendo 1,7 puntos porcentuales respecto a 2005.

### **3.2.6. El saldo vivo de crédito al consumo por habitante (1998-2006)**

En términos de saldo vivo de crédito por habitante, en 2004 el promedio fue de alrededor 2.300 euros per cápita en la UE-15 y de 1.935 € per cápita en la UE-25 (1.410 € en 1998 en la UE), esta cifra se podría considerar no muy elevada, siempre que se compare con la de los USA de 5.503 dolares por persona, este hecho se podría explicar, en cierta medida, por el bajo nivel de ahorro de los hogares norteamericanos. Además, hay razones sociológicas, por ejemplo, en términos del comportamiento del gasto, que explicarían esta disparidad entre los EEUU. y la UE. También se puede observar esta mayor propensión al crédito al consumo por parte de los americanos, en el número promedio de tarjetas de crédito per cápita, que en los USA es de 4, en cambio, en la UE sólo 6 de cada 10 europeos es titular de una tarjeta de crédito<sup>66</sup>.

En Europa, una vez más, se pueden ver diferencias sustanciales entre los Estados miembros, mientras que en el Reino Unido el crédito per cápita casi alcanza los 4.300 €, en Portugal el crédito promedio es de 860 € (véase el cuadro 3.12). En concreto, el mercado del crédito al consumo portugués en el año 2004 todavía no había despegado, no superando éste los 10 mil millones de euros, contando con la cifra más baja de crédito al consumo por habitante de la EU-15 y siendo su tasa de crecimiento para ese mismo año de tan solo el 4,8 %, después de que un año antes hubiera crecido un 9,8 %.

---

<sup>66</sup>Véase ECB-Blue Book Addendum incorporating 2003 figures, August 2005.

En el año 2003 el número de tarjetas de crédito por 1.000 habitantes es de 580.276, que se traduce en 0,6 tarjetas por ciudadano de la UE.



**Cuadro 3.12: Crédito al consumo per cápita en la UE-15 (1998-2004)**

Países	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
R. Unido	2.461	3.070	3.500	3.739	4.045	3.938	4.879
Suecia	2.501	2.969	3.360	3.265	3.560	3.602	3.824
Irlanda	1.350	1.803	2.022	2.385	2.639	2.813	3.591
Austria	1.855	2.065	2.983	2.890	2.733	2.532	2.883
Alemania	2.635	2.625	2.706	2.698	2.718	2.798	2.872
Dinamarca	2.043	2.122	2.336	2.281	2.206	2.286	2.418
Luxemburgo	1.638	2.648	2.895	2.693	2.617	2.378	2.322
Francia	1.382	1.544	1.657	1.736	1.773	1.848	1.848
Finlandia	635	583	603	1.229	1.288	1.403	1.538
Grecia	-	-	504	716	886	1.088	1.537
<b>España</b>	923	1.084	1.201	1.193	1.293	1.316	1.539
Holanda	778	810	865	863	1.152	1.257	1.381
Bélgica	1.095	1.168	1.241	1.283	1.304	1.320	1.353
Italia	477	568	651	723	789	886	1.042
Portugal	610	664	797	782	756	830	860
UE-15	-	-	1.945	2.017	2.117	2.157	2.321

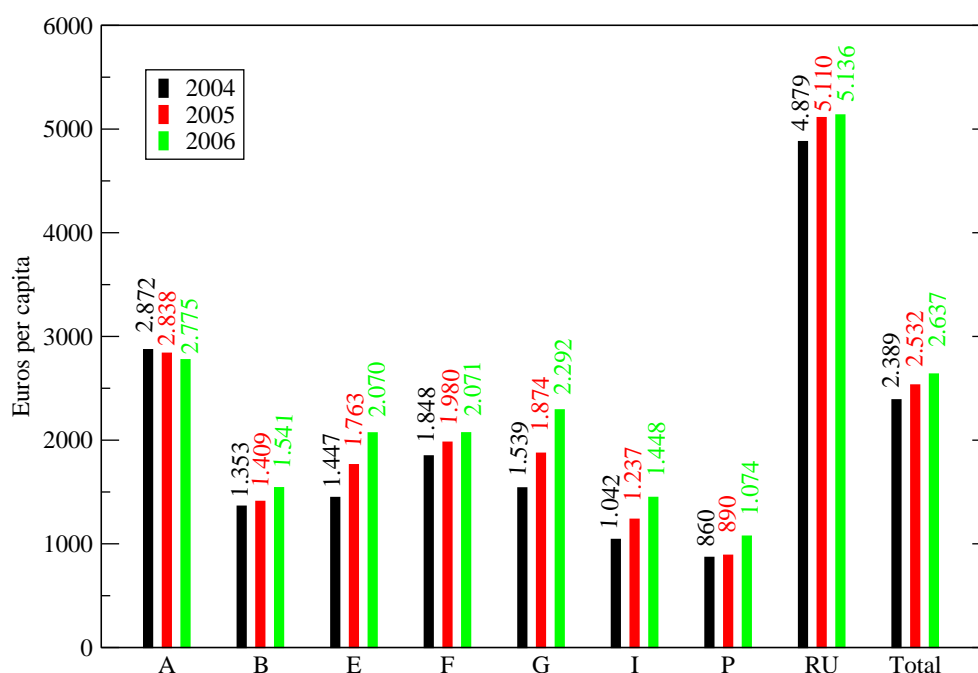
Fuente: Elaboración propia a partir de información de Eurostat, European Savings Banks Group, Bancos Centrales Nacionales.

El crédito al consumo en Bélgica se encuentra en un nivel relativamente bajo y se está expandiendo a un ritmo más modesto que en otros países, alcanzando a finales del 2004, sólo los 1.353 euros per cápita, con un total 14,1 mil millones de euros, siendo este resultado inferior a los 17,1 mil millones de Grecia, hecho llamativo, cuando Bélgica en años anteriores siempre había tenido mayores saldos de créditos al consumo que el país helénico, como puede verse en el cuadro 3.7.

Ahora si se analiza el crédito al consumo per cápita para el año 2006, siguen existiendo grandes disparidades entre los países analizados, por ejemplo, Portugal continuó teniendo la tasa más baja de la UE-15, con un total de 1.074 euros per cápita, contrastando nuevamente con la tasa alcanzado en el Reino Unido, siendo los británicos los más endeudados de la zona estudiada como se puede ver en la figura 3.4, con una media de 5.136 euros por habitante. Además, en este país en diez años los saldos por habitante aumentaron en un 146,8 %. Mientras que los alemanes iban

a la zaga respecto a Reino Unido, alcanzando un promedio de 2.775 euros por habitante, es decir, el nivel del mercado británico en 1998. Esto se debe a que el mercado alemán ya se consideraba como maduro y a que los hogares alemanes redujeron su endeudamiento en un 2,2 % en 2006 y en un 1,2 % en 2005.

**Figura 3.4: Crédito al consumo per cápita en los años 2004-2006**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

A: Alemania, B: Bélgica, E: España, F: Francia, G: Grecia, I: Italia, P: Portugal, RU: Reino Unido.

España y Grecia, a pesar de que consiguieron diferentes niveles de endeudamiento en el año 2006, registraron ambos países un aumento excepcional en sus saldos de crédito al consumo por habitante y lograron inclusive superar los saldos de algunos de los países del norte de Europa. De hecho, a 31 de diciembre de 2006, los españoles tenían un promedio de crédito al consumo per cápita de 2.070 euros, lo que equivale a prácticamente la misma tasa de crédito por habitante del Estado Francés para ese mismo año. En el caso español esta tasa creció un 17,5 %, es decir, por encima de el promedio anual observado desde 2001 (11,7 %). Del mismo modo, los griegos experimentaron por noveno año consecutivo un

aumento superior al 20 %.

En Francia, los saldos de crédito al consumo por persona siguieron una tasa de crecimiento razonable. En 2006, los franceses poseían un promedio de 2.071 euros por habitante, con un incremento del 4,6 %. Por lo tanto, continuó siendo la tasa de crecimiento estable, con un promedio anual superior al 4,3 %.

En Italia, a pesar de los volúmenes más bajos en comparación con otros grandes países europeos como el Reino Unido o Francia, la demanda de los créditos al consumo continuó creciendo a un ritmo más rápido. A finales del 2006, esta fuente de financiación experimentó un aumento del 17,9 %, con un saldo vigente de 85,6 mil millones de euros y 1.448 euros per cápita (véase la figura 3.4). Asimismo, en 2005 también obtuvo un crecimiento considerable del 19,2 % (72,7 mil millones de euros), con un total de 1.237 euros por habitante. En relación a las diferencias regionales, los datos del informe anual del Banco de Italia correspondiente al año 2006, muestran que las cantidades medias de créditos al consumo por habitante, no difieren sustancialmente entre el Sur con 1.274 euros per cápita y el Norte/Centro (1.249 €), aunque el resultado sea parecido entre una zona u otra, en términos relativos, el peso de la deuda es mucho mayor para los hogares del sur, dado que el salario medio anual de esta zona es de 13.797 euros, cifra relativamente inferior en comparación con la media nacional de 16.555 euros. Además, la proporción de personas que viven en hogares de bajos ingresos es de un 29 % en el sur, más del doble de la media nacional del 13,3 %.

### **3.2.7. El crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares, 2005-2007**

Entre los años 2005 y 2007, en un entorno exterior globalmente favorable, tiene lugar un crecimiento generalizado de la renta disponible y de la riqueza de los hogares europeos, produciéndose, a su vez, la recuperación del consumo privado en la Unión Europea, reflejándose este hecho, en la mayor utilización de los créditos al consumo para financiar el consumo privado en casi todos los Estados miembros, siendo la media de esta ratio del 15,2 % en los países de la UE-27 en 2007, 0,8 puntos porcentuales mayor que en el año 2005 (véase el cuadro 3.13).

No hay que olvidar, que la ratio de crédito al consumo en relación al consumo privado de las familias da una idea sobre la propensión a endeudarse de los diferentes hogares, revelando éstas diferencias significativas entre los países europeos, por ejemplo, el Reino Unido, Irlanda, Grecia,

**Cuadro 3.13: El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares en la UE (2005-2007)**

	2005	2006	2007	Variación 05-07(pp)
Chipre	29,3 %	30,0 %	29,2 %	0,1
Reino Unido	23,6 %	25,3 %	23,9 %	0,3
Irlanda	23,1 %	24,2 %	23,2 %	0,1
Rumanía	8,9 %	13,7 %	18,3 %	9,4
Dinamarca	14,8 %	15,7 %	17,9 %	3,1
Grecia	15,5 %	17,6 %	17,7 %	2,2
Hungría	9,8 %	14,3 %	17,6 %	7,8
Austria	20,7 %	17,9 %	17,5 %	-3,2
<b>España</b>	14,7 %	16,6 %	17,1 %	2,4
Bulgaria	13,3 %	13,4 %	16,9 %	3,6
Eslovenia	12,6 %	13,9 %	15,1 %	2,5
Francia	14,5 %	14,6 %	14,7 %	0,2
Portugal	9,4 %	10,9 %	12,5 %	3,1
Alemania	13,1 %	12,5 %	12,5 %	-0,6
Finlandia	11,6 %	12,2 %	12,3 %	0,7
Polonia	9,0 %	9,6 %	11,8 %	2,8
Luxemburgo	12,0 %	11,4 %	11,7 %	-0,3
Italia	8,6 %	9,7 %	10,8 %	2,2
Holanda	9,8 %	10,0 %	9,4 %	-0,4
Suecia	7,9 %	9,0 %	9,2 %	1,3
Estonia	4,5 %	7,2 %	9,0 %	4,5
Malta	6,8 %	7,6 %	8,5 %	1,7
República Checa	6,0 %	7,0 %	8,3 %	2,3
Letonia	6,4 %	8,9 %	7,9 %	1,5
Lituania	3,2 %	4,7 %	5,7 %	2,5
Bélgica	5,4 %	5,4 %	5,5 %	0,1
Eslovaquia	3,0 %	4,1 %	4,5 %	1,5
UE-27	14,4 %	15,1 %	15,2 %	0,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Bancos Centrales Nacionales y European Central Bank.

Rumanía y Dinamarca lograron una ratio superior al 17%, a finales de 2007, reflejando las familias de estos países una alta dependencia del

endeudamiento para financiar el consumo corriente. En cambio, en Eslovaquia, Luxemburgo, Holanda, Bélgica, Lituania y Malta la propensión a endeudarse fue mucho más baja, siendo esta ratio inferior al 10 %. Este hecho se podría explicar, porque en muchos de estos países los consumidores suelen tener una actitud más conservadora ante los créditos y se sienten menos cómodos con la idea de tener deudas.

Por su parte, los hogares franceses tradicionalmente han tenido menores tasas de endeudamiento que los países anglosajones. De hecho, su ratio de crédito al consumo respecto al consumo privado se situó en un 14,7 %, cifra menor a la de la media de la UE de un 15,2 %. No obstante, los franceses no han dudado en recurrir al crédito al consumo, alcanzando en 2007 la cifra de 156,3 mil millones de euros, y a pesar del refuerzo de los tipos de interés, este mercado se mantuvo dinámico a lo largo del año. Esta positiva evolución del crédito al consumo, estuvo relacionada con los buenos resultados obtenidos por parte de la economía francesa, en particular, por la sólida creación de empleo, con más de 230.000 nuevos puestos de trabajo<sup>67</sup>, frente a los 190.000 para el conjunto del 2006, disminuyendo la tasa de desempleo hasta situarse en el 8,3 % (9,8 % a finales 2005). A su vez, el clima empresarial en el sector manufacturero siguió siendo alcista a lo largo de 2007, gracias, en parte, a la recuperación de la industria del automóvil y a la buena evolución de la industria de aviación.

En España, pese a que el gasto familiar<sup>68</sup> mostró en 2007 un ritmo de crecimiento del 3,7 % una décima inferior a 2006 (3,8 %), el mayor recurso a la financiación por parte de los hogares españoles llevó al crédito al consumo a mostrar un fuerte dinamismo, pasando de representar los créditos al consumo el 14,7 % del consumo privado de las familias en 2005, al 17,1 % en 2007. Esta evolución se puede explicar, en cierta medida, por el entorno de mayor confianza de los españoles y la positiva evolución del empleo en el período 2005-2007. Asimismo, la entrada en la UEM supuso para España un descenso permanente del nivel y de la volatilidad de los

---

<sup>67</sup>“France: 2007 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for France” [399], International Monetary Fund Country Report, nº 08/75, febrero 2008.

<sup>68</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2006”. Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [129], marzo 2006.

El consumo per cápita español en 2005 (9.057 euros a precios constantes o 11.899 euros a precios corrientes en 2005) está a gran distancia de algunos países europeos, como Dinamarca, Noruega o el Reino Unido. Aún así, descontando el efecto de los precios, el consumo de cada español representa el 60 % de la renta per cápita media, porcentaje inferior al 66 % del Reino Unido, pero superior al 49 % de Dinamarca o Noruega.

tipos de interés y la eliminación del riesgo de tipo de cambio con el resto de países del área. Concretamente, el descenso de los tipos de interés ha favorecido el gasto frente al ahorro de la economía. Por otro lado, la desaparición del riesgo del tipo de cambio y la existencia de unos tipos monetarios comunes al área supone la desaparición del mecanismo de ajuste del déficit exterior, a través de tipos de interés más altos y un tipo de cambio más apreciado.

Por su parte, la financiación al consumo española se ha caracterizado, hasta el año 2010, por el mayor peso de los créditos a más corto plazo, vinculados en buena medida a las operaciones de tarjetas de crédito, y por la financiación destinada a automóviles.

En Alemania, entre los años 2005-2007, el peso de los créditos al consumo sobre el consumo privado de los hogares disminuyó en -0,6 puntos porcentuales. Al mismo tiempo, los indicadores de gasto de las familias siguieron siendo muy tibios, y la subida de tres puntos en el IVA en 2007 frenó un incipiente repunte del gasto. Es más, en 2006 se produjo un efecto de anticipación de compras, coincidiendo, además, con la celebración del Mundial de fútbol en el país en ese mismo año.

### **3.3. La evolución del mercado del crédito al consumo durante los años 2008-2011**

A partir de 2005, ya se empezó a registrar un descenso de las tasas de crecimiento tanto en las principales economías europeas como en los Estados Unidos. Esta fase de ralentización del crecimiento del crédito al consumo se inició más tarde en el mercado del crédito español, de tal manera que el perfil de moderación en las tasas de crecimiento comenzó en España a finales del año 2006. Pero no es hasta 2008, en un entorno cíclico difícil, empeorado por la crisis financiera internacional, y con la confianza de los consumidores en niveles mínimos, cuando el crédito al consumo aceleró su caída a nivel europeo (véase el cuadro 3.15).

Por su parte, el consumo privado ha sido la variable de la demanda agregada de la economía europea que ha mostrado un perfil de desaceleración más intenso a raíz de la crisis. Siendo la caída del consumo y la subida de los intereses, factores determinantes para que el crédito al consumo haya aumentado su ritmo de desaceleración<sup>69</sup>.

---

<sup>69</sup>“Situación Consumo, segundo semestre 2008” [131], BBVA Finanzia.

**Cuadro 3.14: El crédito al consumo vigente en la Unión Europea entre los años 2007-2009 (en millones de euros)**

Países	2007	2008	2009	Variación 07-09
Reino Unido	313.006	278.829	255.621	-18,3 %
Alemania	168.986	173.289	178.998	5,9 %
Francia	156.270	156.336	155.205	-0,7 %
Italia	97.836	101.825	112.928	15,4 %
<b>España</b>	103.506	102.458	92.513	-10,6 %
Grecia	27.518	36.435	35.875	30,4 %
Polonia	22.082	24.532	31.216	41,4 %
Holanda	24.786	25.357	25.058	1,1 %
Austria	25.353	24.820	24.800	-2,2 %
Irlanda	21.039	21.942	24.006	14,1 %
Dinamarca	19.686	19.854	17.511	-11,1 %
Rumanía	15.265	18.333	17.173	12,5 %
Portugal	13.820	15.495	15.779	14,2 %
Suecia	14.513	13.597	15.280	5,3 %
Hungría	9.635	12.913	12.977	13,5 %
Finlandia	11.237	12.068	12.385	10,2 %
Bélgica	9.462	9.243	8.897	-6,0 %
República Checa	5.218	6.344	7.137	36,8 %
Bulgaria	3.576	4.649	4.943	38,2 %
Chipre	3.118	4.261	4.770	53,0 %
Eslovenia	2.743	2.885	2.901	5,8 %
Eslovaquia	1.379	1.694	1.910	38,5 %
Luxemburgo	1.395	1.523	1.518	8,8 %
Lituania	1.061	1.266	1.028	-3,1 %
Letonia	1.035	1.120	1.011	-2,3 %
Estonia	785	844	754	-3,9 %
Malta	288	330	375	30,2 %
UEM-16	783.536	823.393	803.894	2,6 %
UE-27	1.074.599	1.072.244	1.061.454	-1,2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank, EU banking structures.

Un estudio realizado por el Banco Central Europeo que toma como base a 118 entidades financieras de la zona Euro, mostraba que el endurecimiento de las condiciones de crédito, que tuvo lugar a lo largo de 2007 y 2008, se siguió produciendo en los primeros meses de 2009. De hecho, en la encuesta sobre préstamos bancarios en la zona Euro de abril de 2009, se podía observar que un 30 % de las entidades financieras restringieron el acceso a los créditos al consumo, el 66 % lo mantuvo constante, y sólo el 4 % mejoró las condiciones de acceso<sup>70</sup>. Además, el 44.4 % de las entidades financieras ampliaron el margen aplicado a los créditos al consumo, y el 55,6 % los mantuvo.

En la UE-27, como puede observarse en los cuadros 3.7 y 3.14, el crédito al consumo vigente es de casi de 1.075.000 millones de euros en 2007 (1.015 mil millones € en el año 2006, aprox. 925 mil millones € en 2005 y casi 849 mil millones de euros en 2004). Estas cifras demuestran un crecimiento anual constante en los niveles de endeudamiento en toda la UE entre los años 2004-2007. Sin embargo, en el año 2008 la tendencia cambia, en base a los datos de los bancos centrales nacionales, los saldos de los créditos al consumo vivos disminuyeron un 0,22 % en la UE-27<sup>71</sup>, ahora si se tienen en cuenta las estimaciones realizadas por el Banco Central Europeo, el crédito al consumo en circulación entre 2007 y 2008 decreció en más de un 3 %, pasando de los 913 mil millones de euros en diciembre de 2007 a 884 mil millones de euros a finales de 2008<sup>72</sup>.

La crisis crediticia, que comenzó en 2008, ha derivado en graves restricciones en la capacidad de concesión de crédito de las instituciones financieras, en particular, la de los bancos y establecimientos financieros de crédito, que fueron los primeros en frenar la expansión del crédito destinado a los hogares en la UE. Aunque existen importantes variaciones entre los Estados miembros, siendo el patrón de crecimiento de los créditos al consumo<sup>73</sup> desigual en los distintos países, por ejemplo, en Hungría, Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Finlandia, República Checa, Rumanía, Mal-

<sup>70</sup>"The Euro Area Bank Lending Survey" [298], BCE, Abril 2009.

<sup>71</sup>ECRI, "Consumer Credit in Europe (1995-2007), Statistical Package 2008" [286], p. 20.

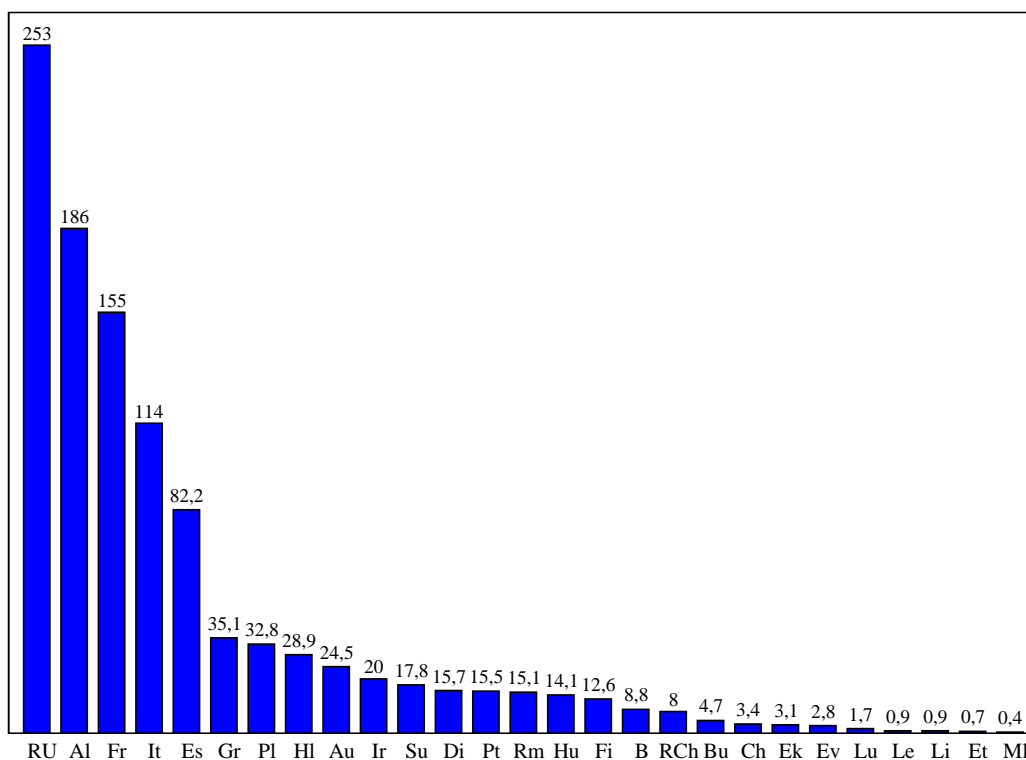
<sup>72</sup>European Central Bank, Monetary statistics, MFI balance sheets [292], <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/bsheets/html/index.en.html>.

<sup>73</sup>En general, en los países situados en la Europa del este los hogares europeos han desarrollado una tendencia al alza en la utilización del crédito al consumo en los 10 últimos años, debido a que a estos países se les ha dado la oportunidad de depender cada vez más de esta fuente de financiación, por ejemplo, Estonia o Letonia han triplicado su demanda de crédito al consumo desde 2004. Además, la participación de los nuevos Estados miembros ha aumentado drásticamente en un 50 % en los últimos dos años, a pesar de la crisis crediticia.



ta, Letonia, Lituania, Polonia, Grecia y Portugal, los mercados de crédito al consumo experimentaron un fuerte incremento en 2008, debido al dinamismo relativo del consumo de sus hogares, la diversificación de la gama de productos y servicios financieros ofrecidos, la creciente competencia entre las entidades de crédito y el cada vez mayor uso de los nuevos canales de distribución.

**Figura 3.5: Crédito al consumo en la UE-27 a finales de 2010, en miles de millones de euros**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central Europeo, Bancos Centrales Nacionales.

Ch:Chipre, Ir:Irlanda, RU:Reino Unido, Hu: Hungría, Gr:Grecia, Rm:Rumanía, Bu:Bulgaria, Au:Austria, Di:Dinamarca, Es:España, Ev:Eslovenia, Fr:Francia, Pt:Portugal, Fi:Finlandia, Lu:Luxemburgo, Al:Alemania, It:Italia, Pl:Polonia, Hl:Holanda, Su:Suecia, MI:Malta, Et:Estonia, RCh: R.Checa, Le:Letonia, Li:Lituania, B:Bélgica, Ek:Eslovaquia.

**Cuadro 3.15: Tasas de crecimiento del crédito al consumo vivo en la UE-27 entre los años 2006 y 2011**

	2008	2009	2010	2011	Variación 08-11
Eslovaquia	23,3 %	12,8 %	63,2 %	3,2 %	88,9 %
Suecia	-6,3 %	12,4 %	16,5 %	8,4 %	41,9 %
República Checa	21,6 %	12,5 %	12,7 %	-3,7 %	21,4 %
Malta	14,7 %	6,6 %	-1,0 %	0,0 %	21,2 %
Luxemburgo	2,7 %	8,0 %	13,3 %	5,9 %	18,2 %
Polonia	11,1 %	27,2 %	5,1 %	-13,1 %	16,2 %
Italia	3,9 %	1,0 %	0,9 %	-1,0 %	10,9 %
Holanda	3,3 %	-1,3 %	15,1 %	-3,5 %	10,0 %
Alemania	2,5 %	3,3 %	3,7 %	0,4 %	7,6 %
Finlandia	7,4 %	3,4 %	1,6 %	1,6 %	6,1 %
Francia	0,4 %	-0,7 %	-0,3 %	1,6 %	0,6 %
Bulgaria	23,8 %	5,3 %	-4,9 %	-2,1 %	-1,1 %
Bélgica	-2,3 %	-3,7 %	-1,1 %	3,4 %	-1,6 %
Hungría	34,0 %	0,5 %	8,5 %	-10,6 %	-2,4 %
Portugal	12,1 %	-0,2 %	-1,9 %	-3,2 %	-3,2 %
Austria	-2,1 %	-0,1 %	-1,2 %	-2,9 %	-4,1 %
Eslovenia	5,2 %	0,6 %	-3,5 %	-3,6 %	-6,4 %
Grecia	14,1 %	-0,2 %	-2,7 %	-6,0 %	-9,4 %
Reino Unido	-10,9 %	-8,3 %	-1,1 %	-4,3 %	-13,1 %
Letonia	10,0 %	-4,4 %	-10,0 %	0,0 %	-19,6 %
Chipre	36,3 %	4,6 %	-28,7 %	0,0 %	-20,2 %
Rumanía	20,1 %	-6,3	-11,8 %	-5,3 %	-22,0 %
Dinamarca	0,9 %	-11,8 %	-10,4 %	-3,2 %	-23,4 %
Irlanda	4,3 %	9,4 %	-16,7 %	-17,0 %	-24,3 %
Estonia	6,7 %	-8,3 %	-12,5 %	-14,3 %	-28,9 %
<b>España</b>	-1,0 %	-9,7 %	-11,1 %	-14,1 %	-31,1 %
Lituania	19,4 %	-11,5 %	-10,0 %	-22,2 %	-44,7 %
UE-27	-0,2 %	-1,0 %	-0,3 %	-3,3	-4,6 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Bancos Centrales Nacionales y del European Central Bank.

En los países donde sus mercados han sufrido históricamente restricciones en el crédito, la liberalización bancaria y la inversión extranjera

desataron el aumento de la demanda de créditos al consumo. En concreto, en los nuevos Estados miembros el deseo de su población de adquirir automóviles, bienes de consumo duradero y en general, mejorar su nivel de vida, ha provocado que los consumidores hayan hecho uso de la oferta de crédito que de repente se a puesto a su disposición. Si bien, el volumen de crédito de consumo vigente se ha reducido en la mayoría de los Estados miembros entre los años 2009 y 2011 (véase los cuadros 3.14 y 3.15 y las figuras 3.5 y 3.6).

En cuanto a la percepción subjetiva de la situación individual de los ciudadanos, los datos relacionados al primer trimestre de 2009 del Eurobarómetro, mostraron que casi un 60 % de los europeos ya sentían personalmente las consecuencias de la crisis en su vida<sup>74</sup>. El pesimismo sobre las consecuencias de la crisis a nivel personal fue mayor en Grecia (88 %), Hungría (88 %) y Estonia (82 %) y menor en Dinamarca (22 %), Suecia (24 %) y Finlandia (27 %). En este estudio más de la mitad de los europeos (56 %) creían que la crisis económica y financiera les iba a repercutir a ellos personalmente. Esta opinión se puede observar sobre todo en Grecia (89 %), Hungría (86 %) y Lituania (77 %), mientras que los europeos menos pesimistas se encontraban en: Dinamarca (15 %), Finlandia (27 %) y Países Bajos<sup>75</sup> (28 %).

Ante la situación de deterioro de los ingresos familiares<sup>76</sup>, de media para el 91 % de los europeos encuestados por el Observador Cetelem, la solución adoptada para contrarrestar el sentimiento de disminución del poder de compra es la reducción de ciertos gastos en los productos menos prioritarios, o bien, a través de una disminución del valor o del volumen de las compras, por ejemplo, se ha incrementado el gusto por comprar marcas blancas, recurrir a los comercios “hard discount” (supermercados de bajo precio) y a la firmas “low cost” (productos de bajo precio). En Alemania el 94 % y en Portugal el 93 % de los encuestados reconocen realizar parte de sus compras en los “hard discount”, para así poder incrementar su capacidad de consumo. En particular, el consumidor alemán es un gran adepto a este tipo de supermercados (Aldi, Lidl, Penny, Tchibo, Netto, etc.) y al menos para los bienes de consumo habituales no duda en diversificar sus puntos de venta para beneficiarse de los mejores precios.

---

<sup>74</sup>“Commission Staff Working Document on the follow up in retail Financial Services to the Consumer Markets Scoreboard” [235], Commission of the European Communities, septiembre 2009.

<sup>75</sup>“Eurobarometer 71.1: European Parliament and Elections, Economic Crisis, Climate Change, and Chemical Products” [517], Enero-Febrero 2009.

<sup>76</sup>Observador Cetelem 2009, “Enfrentando la crisis: Las nuevas estrategias del Euroconsumidor” [217].

Al contrario, España (68 %) y sobre todo Polonia (62 %) entran en el rango de los países menos afines al discount.

Sobre los productos "low cost", tres de cada cuatro europeos declaran haber recurrido a este tipo de productos en sus compras destinadas en transporte, viajes y automóvil, siendo los portugueses con un 91 % los que se colocan a la cabeza de consumidores adeptos al "low cost", seguidos de los italianos (84 %), ingleses y checos ambos con un 83 %. En cambio, en España (66 %) y Bélgica (68 %) se encuentran los consumidores menos afines a este tipo de productos.

El año 2010 estuvo marcado por un entorno macroeconómico desfavorable en la mayoría de los Estados miembros, con un menor consumo de los hogares y una menor demanda interna de los países de la UEM, un mediocre crecimiento económico, el fin de las medidas de estímulo fiscal y una serie de planes de rigor presupuestario puestos en marcha en un cierto número de países europeos en reacción a la crisis de la deuda soberana. Tampoco hay que olvidar que el desempleo continuó siendo elevado en Europa. Además, a todos estos factores habría que añadirle el recrudecimiento de las tensiones en los mercados financieros europeos, que tuvieron su origen principalmente en: 1º. Las dudas acerca de la credibilidad de las pruebas de resistencia del sistema financiero, por ejemplo, el caso de los bancos irlandeses, después de que concluyeran que tenían una capitalización adecuada hubo que ayudarlos. 2º. La incertidumbre respecto a la capacidad de las instituciones europeas para abordar la crisis de la deuda soberana. Estos desencadenantes se desarrollaron en un entorno de preocupación por el incumplimiento de los objetivos de déficit fiscal por parte de algunos países periféricos como España, Irlanda, Italia y Portugal, y las dudas sobre la capacidad de algunas economías europeas para generar un ritmo de crecimiento suficiente que haga sostenible la carga de su deuda.

El crecimiento en la UE-17 durante 2010 fue de un 1,9 %, algo mayor de lo esperado (0,7 % previsto) y muy superior al -4,3 % de 2009. En concreto, Alemania continuó beneficiándose de una demanda externa elevada desde los países emergentes, creciendo su economía un 3,7 % en 2010, muy por encima de lo previsto a principios de año, pero sin producirse todavía una clara translación del dinamismo observado en la demanda exterior al consumo de los hogares. El desempeño de las otras dos grandes economías de la zona, Francia e Italia, fue positivo aunque menos brillante que el caso alemán, con unos incrementos del PIB del 1,5 % y 1,8 %, respectivamente<sup>77</sup> (véase el cuadro 3.16.). También habría

<sup>77</sup>"Situación Consumo, segundo semestre 2010", Servicios de Estudios Económicos

que resaltar, que los países cuyos PIBs en ese año más crecieron, fueron Suecia, Eslovaquia, Polonia, Finlandia, República Checa y Luxemburgo.

**Cuadro 3.16: Tasas de crecimiento anual del PIB (en porcentaje)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estonia	6,3	8,9	10,1	7,5	-3,7	-14,3	2,3	7,6
Lituania	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,4	5,9
Letonia	8,9	10,1	11,2	9,6	-3,3	-17,7	-0,3	5,5
Polonia	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,3
Suecia	4,2	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,0	6,1	3,9
Eslovaquia	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,2	3,3
Austria	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,3	3,1
Alemania	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	3,7	3,0
Finlandia	4,1	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,4	3,7	2,9
Rumanía	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,6	2,5
Malta	-0,5	3,7	2,9	4,3	4,1	-2,7	2,3	2,1
Bélgica	3,3	1,7	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,3	1,9
Bulgaria	6,7	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,7
R. Checa	4,7	6,8	7,0	5,7	3,1	-4,7	2,7	1,7
Francia	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-2,7	1,5	1,7
Hungría	4,8	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,7
Luxemburgo	4,4	5,4	5,0	6,6	0,8	-5,3	2,7	1,6
Holanda	2,2	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,5	1,7	1,2
Dinamarca	2,3	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,8	1,3	1,0
Reino Unido	3,0	2,1	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	0,7
Irlanda	4,5	5,3	5,3	5,2	-3,0	-7,0	-0,4	0,7
<b>España</b>	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,1	0,7
Chipre	4,2	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,1	0,5
Italia	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4
Eslovenia	4,4	4,0	5,8	6,9	3,6	-8,0	1,4	-0,2
Portugal	1,6	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,4	-1,6
Grecia	4,4	2,3	5,5	3,0	-0,2	-3,3	-3,5	-6,9
UE-27	2,5	2,0	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,0	1,5
UE-17	2,2	1,7	3,3	3,0	0,4	-4,3	1,9	1,5

Fuente: Elaboración propia a partir de información de Eurostat.

En relación al crédito al consumo vigente en la Unión Europea<sup>78</sup>, éste fue de aproximadamente unos 1.058.000 millones de euros al final de 2010, representando casi una cuarta parte del comercio mundial de esta fuente de financiación y situándose en tercera posición, después de la región de Asia y Oriente Medio que alcanzó los 1.540.000 millones de euros y tras América del Norte que ocupó la primera plaza, con aproximadamente 2.190.000 millones de euros, representando casi el 40 % de los créditos globales en circulación. Por el contrario, África con un total de 85.000 millones de euros, representó tan solo el 2 % del saldo global de los créditos al consumo vigentes<sup>79</sup>.

Por su parte, los 15 mercados más grandes representaron el 83 % del crédito al consumo vivo global y los cinco principales mercados del mundo (EE.UU., Japón, Canadá, Reino Unido y Alemania) sumaron el 62 % del total de los saldos vigentes en 2010, porcentaje que es, sin embargo, inferior al alcanzado en 2008 del 76 %.

Asimismo, en la UE-27 el 76 % de los créditos al consumo<sup>80</sup> se concentró en cinco países, que contaban con el 63 % de la población: Reino Unido (253.000 millones de euros), Alemania (185.600 millones de euros), Francia (154.800 millones de euros), Italia (114.000 millones de euros) y España (82.200 millones millones de euros). Dentro de este grupo de los "top 5" solamente experimentaron un incremento los créditos al consumo en Alemania e Italia, con un 3,7 % y 0,9 %, respectivamente. Aunque en el caso de Italia, en el transcurso de 2010<sup>81</sup>, la tasa de crecimiento fue básicamente cero al final del año, y ésta se volvió negativa en los primeros años meses de 2011. En Italia, la desaceleración fue más pronunciada en los préstamos concedidos por los bancos, en aquellos créditos destinados a fines específicos y en la financiación de bienes duraderos, sobre todo,

---

<sup>78</sup>La Unión Europea se puede dividir en tres zonas:

- El norte de Europa, con el 56 % de los créditos vigentes y el 41 % de la población de la UE.

- El sur de Europa, en esta categoría se incluye a Francia, con un 37 % de los saldos vigentes (39 % de la UE población).

- El este de Europa, con el 7 % de los saldos vigentes (20 % de la población de la UE).

El mercado del crédito al consumo europeo continuó disminuyendo en 2010 un 2,8 % entre diciembre de 2009 y diciembre de 2010 de la siguiente manera: el norte de Europa un -3,0 %, el sur de Europa un -2,4 % y el este de Europa un -3,9 %.

<sup>79</sup>"Consumer Credit worldwide at end-2010" [586], Consumer Credit Panorama of SO-FINCO.

<sup>80</sup>"Consumer Credit in Europe at end-2010" [585], Consumer Credit Panorama of SO-FINCO.

<sup>81</sup>"Annual Report Abridged Version Ordinary Meeting of Shareholders 2010 - 117th Financial Year" [64], Banca d'Italia, 2011, p. 114, Rome, 31 May 2011.

en los préstamos destinados a la compra de automóviles nuevos. Por el contrario, el uso general del crédito siguió aumentando, principalmente, en los préstamos personales y los préstamos respaldados por la asignación de una quinta parte del salario o de la pensión del prestatario.

En el caso de Francia, a pesar de que en 2009 y 2010 experimentaron leves descensos los saldos de créditos al consumo vivo, en 2011 la tendencia ha sido positiva, alcanzando en octubre los 157 mil millones de euros, 4,5 mil millones más que un año antes (152,5 miles de millones de euros).

A parte de Alemania e Italia, en la zona Euro los únicos países donde el crédito al consumo se elevó, fueron: Finlandia (+1,6 %), Luxemburgo (+13,3 %), Holanda (+15,1 %) y Eslovaquia con un 63,2 %, fue el país que consiguió el mayor incremento de la UE para ese año.

La caída más significativa en 2010, en términos relativos, fue la de Chipre, con un descalabro del 28,7 % en el volumen de los créditos, seguido de Irlanda con un -16,7 %, Rumanía (-11,8 %), España (-11,1 %) <sup>82</sup>, Estonia (-12,5 %), Dinamarca (-10,4 %), y Lituania y Letonia, con un descenso del 10 % en ambos países. Incluso el saldo vivo se redujo en un 1,1 % en el líder europeo, el Reino Unido. En contraposición, el crédito al consumo tuvo un desempeño muy positivo en la República Checa, creciendo un 12,7 %, Hungría (+8,5 %), Polonia (+5,1 %) y en Suecia (+16,5 %), siendo el segundo país donde más se incrementó el crédito al consumo en la UE.

En diciembre de 2011, los créditos al consumo vivos en la UE-27 alcanzaron aproximadamente los 1.023.400 millones de euros, lo que significa una disminución de un 3,3 % entre finales de 2010 y finales de 2011. En ese año, el entorno económico y financiero en Europa continuó deteriorándose notablemente. La crisis de la deuda soberana dentro de la zona euro siguió planteando una grave amenaza para la estabilidad en el área euro. Las tensiones existentes en los mercados de deuda pública <sup>83</sup>, que se habían limitado, en general, a Grecia, Irlanda y Portugal <sup>84</sup>, se propagaron de forma creciente a Italia y España, y posteriormente a

---

<sup>82</sup>El crédito al consumo cayó en España un 11,1 % en 2010, lo que significa prácticamente un descenso cuatro veces más pronunciado que en el conjunto de la Unión Europea, donde la rebaja fue del 2,8 %.

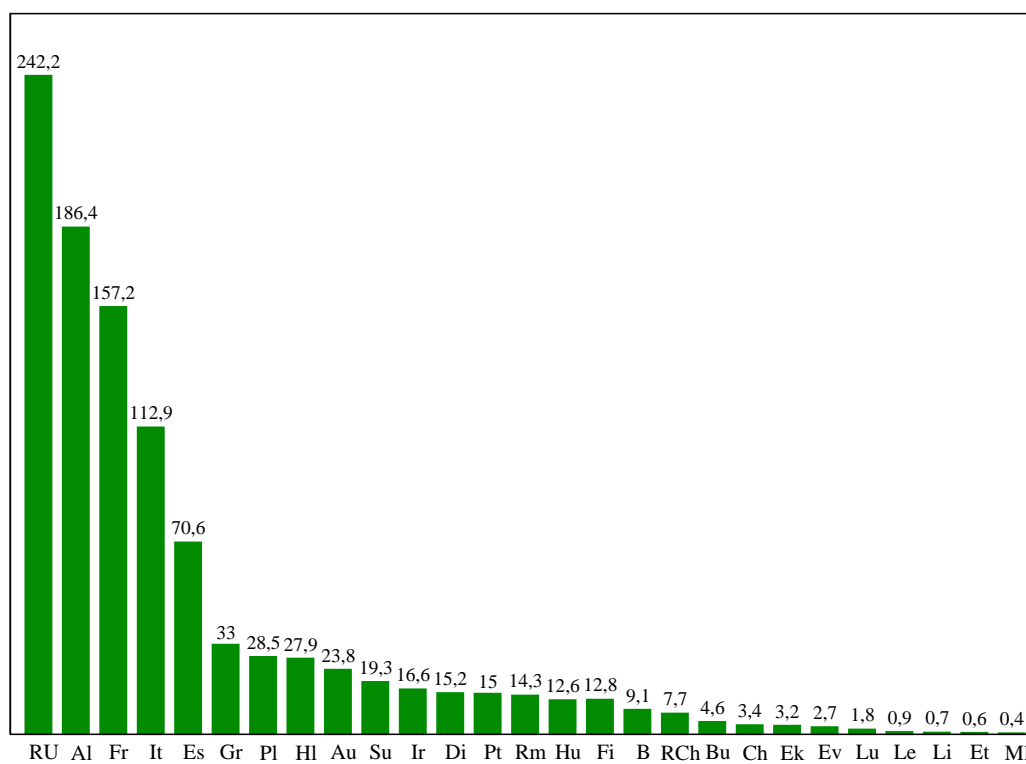
<sup>83</sup>A finales de 2011, la ratio media de deuda bruta de las Administraciones públicas se situó por encima del valor de referencia del 60 % del PIB en doce de los 17 países de la zona del euro.

Asimismo, en la mayoría de los países los déficits registrados fueron mayores de lo esperado, como sucedió, en Chipre, Grecia, España, Países Bajos y Eslovaquia.

<sup>84</sup>A principios de junio de 2011, los diferenciales de Grecia, Irlanda y Portugal se situaron, en promedio, más de 500 puntos básicos por encima de los de mayo de 2010, cuando comenzaron a recrudecerse las tensiones en los mercados de deuda soberana.

otros países de la zona del euro<sup>85</sup>. A su vez, el desempleo persistió en un nivel alto, situándose en el 10,0 % de la población activa en la UE-27 y en un 10,6 % en la UEM-16 (en diciembre de 2011). Hay que señalar, que existen grandes diferencias entre los Estados miembros en relación a las tasas de desempleo, que van desde en torno al 4-5 % en Austria, Luxemburgo, Alemania y el Holanda, a tasas superiores al 20 % en los casos de España (23,2 %) y Grecia (21 %).

**Figura 3.6: Crédito al consumo en la UE-27 a finales de 2011, en miles de millones de euros**



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Banco Central Europeo y los Bancos Centrales Nacionales.

Ch:Chipre, Ir:Irlanda, RU:Reino Unido, Hu: Hungría, Gr:Grecia, Rm:Rumanía, Bu:Bulgaria, Au:Austria, Di:Dinamarca, Es:España, Ev:Eslovenia, Fr:Francia, Pt:Portugal, Fi:Finlandia, Lu:Luxemburgo, Al:Alemania, It:Italia, Pl:Polonia, Hi:Holanda, Su:Suecia, MI:Malta, Et:Estonia, RCh: R.Checa, Le:Letonia, Li:Lituania, B:Bélgica, Ek:Eslovaquia.

<sup>85</sup>"Informe Anual 2011" [72], Banco Central Europeo, Eurosistema, pp. 16 y 75.



La inflación del área euro, por su parte, fue relativamente elevada, situándose en el 2,7 % en diciembre, frente a un 1,6 % del año anterior. Además, las estrictas medidas presupuestarias implementadas en la mayoría de los países de la Unión Europea para reducir el déficit público (recortes de la inversión y el empleo públicos, y subidas de los impuestos indirectos), se sumaron a la ya de por sí elevada presión fiscal existente en la mayoría de los países europeos, lo que provocó que se siguiera degradando el poder adquisitivo de los hogares y la moral de los mismos. El resultado fue que los hogares comenzaron a recortar aún más su gasto en bienes de consumo. Este menor consumo se trasladó a las ventas minoristas en la zona euro, que disminuyeron un 1,7 % en diciembre de 2011 en relación a la misma fecha del año anterior. En contra, las ventas minoristas crecieron para el conjunto de la UE-27 un 0,1 % en comparación con diciembre de 2010<sup>86</sup>. No obstante, las ventas minoristas se redujeron en la UE-27 un -0,8 % respecto a noviembre de 2011.

El descenso en el mercado de crédito al consumo se puede observar, sobre todo, en los casos de Irlanda con una caída anual del -17,0 %, España con una disminución de un 14,1 %, Grecia (-10,6 %), y en menor medida en Portugal de un -3,2 % (véase el cuadro 3.15). Estos cuatro países están experimentando una crisis presupuestaria importante y son conducidos en el seguimiento de drásticas medidas presupuestarias. Esta situación está haciendo que el contexto macroeconómico sea aún más grave en ellos. Por ejemplo, los hogares españoles tienen que hacer frente a unas tasas de desempleo en constante aumento, con el 23 % de la población activa desempleada (datos de diciembre de 2011), siendo esta cifra la más alta de la Unión Europea y de la OCDE. Con tasas de desempleo también elevadas, superiores al 14 %, se encuentran los hogares griegos (20,6 %), irlandeses (14,7 %) y portugueses (14,6 %), estos países tampoco están a salvo de seguir sufriendo incrementos en sus tasas de desempleo a corto plazo.

Otra similitud entre estos cuatro Estados, es el elevado nivel de endeudamiento de sus hogares en proporción a la renta disponible bruta, hecho que les hace aún más vulnerables, por ejemplo, Irlanda cuenta con una ratio del 206,4 %, mientras que en España y Portugal esta ratio se sitúa cerca del 126 % (véase el cuadro 3.17.). Además, la evolución del PIB no está siendo muy brillante en ninguno de estos países, sufriendo tasas anuales de crecimiento negativas tanto Grecia como Portugal, de un -6,9 % y un -1,6 %, respectivamente. En el caso griego, el PIB lleva dis-

<sup>86</sup>“May 2012 compared with April 2012. Volume of retail trade up by 0.6 % in both euro area and EU27”, Eurostat newsrelease euroindicators [310], 4 de julio de 2012.

minuyendo 4 años consecutivos. Por su parte, en Irlanda y España el PIB se incrementó tan solo un 0,7 % en 2011 (véase el cuadro 3.16.).

En el caso del Reino Unido, el crédito al consumo lleva sufriendo descensos desde el año 2007, siendo el volumen alcanzado en 2011 con respecto a 2008, un 13,1 % inferior. Este hecho se podría explicar, porque la crisis económica ha tenido un impacto importante en la economía del Reino Unido y en su mercado de trabajo. Así, el PIB descendió un 1,1 % entre 2007-2008 y un -4,4 % entre los años 2008 y 2009. No obstante, en 2010 éste experimentó un crecimiento de un 2,1 %, debido al aumento de los servicios, construcción y los sectores productivos, siendo las finanzas y los servicios a las empresas los sectores que más crecieron. Sin embargo, en 2011 el PIB británico sólo creció un 0,7 %, experimentando una contracción en el cuarto trimestre de un 0,2 %, con un descenso generalizado por sectores, con la excepción de los servicios. No obstante, los indicadores de mayor frecuencia, como la producción industrial y las encuestas de confianza empresarial, apuntaron a una cierta mejoría de la actividad. Por el lado de la demanda, las ventas minoristas aumentaron a finales de año, pero la confianza del consumidor se mantuvo en niveles reducidos. Por otro lado, la inflación siguió descendiendo en los últimos meses del año, desde su pico alcanzado de un 5,2 % en septiembre, debido al efecto base del aumento del tipo del IVA en enero de 2011. Finalmente, la tasa de inflación anual en el año 2011 fue de un 4,5 %, frente a un 3,3 % de 2010<sup>87</sup>.

Otros países que han sufrido un fuerte descenso en el volumen del crédito al consumo en 2011, superior al 10 %, fueron: Lituania (-22 %), Estonia (-14,3 %), Polonia (-13,1 %) y Hungría (-10,6 %) (véase el cuadro 3.15). Este hecho podría explicarse, en cierta medida, dado que en los nuevos Estados miembros, en el cuarto trimestre de 2011 se produjo una desaceleración de la actividad, con una contracción del producto en términos intertrimestrales en Lituania, Rumanía y la República Checa, un estancamiento en Hungría y una aceleración en Letonia. En esta zona, el PIB creció en promedio un 2,8 % interanual en el cuarto trimestre de 2011, tasa inferior al 3,4 % registrado en el tercero. Asimismo, en diciembre de 2011, la tasa agregada de inflación se moderó del 3,9 % al 3,7 % interanual, con descensos generalizados, salvo en Polonia, donde aumentó en una décima, hasta el 4,5 %<sup>88</sup>. Los bancos centrales mantuvieron sin cambios los tipos oficiales, con la excepción de Rumanía, que los redujo

<sup>87</sup>Boletín Económico, Febrero 2012, "Evolución reciente de la Economía Española" [166], Banco de España, p. 19.

<sup>88</sup>Boletín Económico, Febrero 2012, "Evolución reciente de la Economía Española" [166], Banco de España, p. 10.

en 50 puntos básicos, hasta el 5,25 %, en un contexto de debilidad económica y reducida inflación. Además, cabe destacar la decisión del Consejo Europeo de suspender la concesión de unos 500 millones de euros del Fondo de Cohesión a Hungría, ante la falta de un compromiso efectivo del Gobierno de este país para la reducción del déficit<sup>89</sup>.

Los nuevos Estados miembros<sup>90</sup> han disfrutado en la última década de un mayor grado de integración comercial y financiera con el resto de los países de la Unión, que les ha permitido avanzar en su proceso de convergencia real. Esta mayor integración ha repercutido en una mejora de sus condiciones económicas, aunque les ha hecho más vulnerables a las perturbaciones originadas en el exterior. En concreto, desde agosto de 2011 la agudización de la crisis de deuda soberana en el área del euro, ha provocado un creciente deterioro en los mercados financieros de la región, a su vez, el comercio exterior de estos países está experimentando los efectos negativos de la caída de la actividad en la eurozona. Por su parte, la frágil situación de las entidades financieras del Área Euro podría contribuir a una reducción de la exposición de sus filiales establecidas en la Europa emergente, con las consiguientes repercusiones adversas en estas economías<sup>91</sup>.

Es llamativo el caso de Alemania, donde el incremento del saldo vivo del crédito al consumo fue muy pequeño de tan solo un 0,4 %, en comparación con el crecimiento de un 3,5 % de su PIB. La principal explicación, es la desaceleración experimentada en el consumo de los hogares, motivada por el fuerte descenso en la moral de los alemanes, producida en el verano de 2011, como consecuencia de los temores sobre el futuro de la zona euro<sup>92</sup>.

---

<sup>89</sup>Boletín Económico, abril 2012, "Informe trimestral de la economía Española" [170], pp. 25-26.

<sup>90</sup>El proceso de desarrollo de los nuevos Estados miembros se ha asentado en la afluencia creciente de capital extranjero, que llevaba asociada una transferencia de tecnología y conocimiento empresarial, lo que mejoró notablemente su capacidad y calidad productiva y, por tanto, su potencial económico y exportador. La cuota de exportación de los nuevos miembros en los mercados mundiales se incrementó significativamente entre 2000 y 2010, en contraste con el retroceso que sufrieron las cuotas de exportación de las economías desarrolladas en ese mismo período. Al mismo tiempo, sus importaciones también mostraron un comportamiento muy expansivo, en consonancia con sus crecientes necesidades de inversión y con el crecimiento de algunas industrias, como la del automóvil, intensivas en consumos intermedios importados.

<sup>91</sup>Informe trimestral de la economía española, enero 2012 [168], Boletín Económico, pp. 12-13.

<sup>92</sup>"Consumer credit in the euro-zone in July 2011: further deterioration in the market", Crédit Agricole consumer Finance, newsletter, 8 de noviembre 2011 [246].

### 3.3.1. El nivel de endeudamiento familiar en Europa

Cuadro 3.17: **Ratio de endeudamiento de los hogares, deuda total de las familias sobre su renta disponible bruta (en %)**

	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Dinamarca	184,0	238,1	254,6	262,3	273,4	267,3	267,3
Holanda	151,6	218,8	222,3	230,1	242,2	252,7	250,5
Irlanda	-	187,3	196,9	195,6	211,8	208,1	206,4
Suecia	95,1	128,4	130,6	133,5	139,8	149,1	148,8
R. Unido	100,4	146,4	151,8	153,6	148,6	143,7	139,2
Luxemburgo	-	118,5	126,2	126,7	132,2	-	-
Portugal	83,8	122,3	126,8	128,1	131,1	128,3	125,5
<b>España</b>	68,9	123,8	129,9	126,9	125,5	128,7	125,4
Finlandia	60,8	92,4	96,8	97,8	99,9	102,2	104,1
Estonia	15,0	81,1	88,3	91,3	96,2	96,9	-
Austria	73,4	85,5	85,0	86,5	87,5	89,0	88,7
Bélgica	62,0	74,1	76,7	78,8	80,2	84,3	88,3
Alemania	106,6	97,2	94,2	90,6	90,9	88,3	86,3
Francia	54,2	68,6	72,4	74,7	76,9	81,2	82,9
Letonia	9,10	70,9	81,2	70,8	75,0	75,1	66,1
Italia	33,7	52,8	57,0	58,1	62,6	64,9	65,2
Hungría	9,6	43,0	50,3	62,2	63,0	67,3	63,4
R. Checa	13,3	36,5	45,5	49,7	53,5	52,5	55,9
Polonia	9,8	27,1	35,1	48,0	48,1	52,0	-
Eslovenia	-	34,1	39,9	41,5	44,4	46,8	46,6
Eslovaquia	9,5	23,7	30,6	35,4	37,1	39,2	42,3
Lituania	2,2	31,5	44,1	45,6	46,1	44,3	40,8
UE-17	74,9	91,8	94,2	95,3	97,4	99,4	98,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.  
 Datos no disponibles de Bulgaria, Grecia, Chipre, Malta y Rumanía.

Durante la última década en muchos Estados miembros los préstamos destinados a los hogares se han incrementado notablemente<sup>93</sup>, alcanzando niveles muy elevados, tanto en relación a los ingresos como en términos absolutos. La proporción total de deuda de los hogares respecto

<sup>93</sup>“Commission Staff Working Document on the follow-up in Retail Financial. Services to the Consumer Markets Scoreboard” [235], SEC(2009) 1251 final, 22.9.2009.

a la renta disponible bruta en la zona euro ha aumentado considerablemente, situándose ésta en poco más del 50 % a principios de los años 90, en un 86 % a finales de 2004<sup>94</sup> y siendo de un 99 % en 2011. Cabe destacar que los hogares con mayores ratios de endeudamiento sobre su renta disponible bruta, superior a un 200 %, son: Dinamarca (267,3 %), Holanda (250,5 %) e Irlanda (206,4 %), con tasas mayores al 100 % se encuentran: Suecia (148,8 %), Reino Unido (139,2 %), Portugal (125,5 %), España (125,4 %) y Finlandia (104,1 %) (véase el cuadro 3.17.). En la mayoría de estos países son los préstamos hipotecarios la principal fuente de endeudamiento de los hogares.

Ahora si se analiza el ahorro de las familias europeas (ahorro bruto de los hogares entre la renta disponible bruta de los mismos), se puede observar marcadas diferencias entre los distintos Estados, al igual que ocurriera con la anterior ratio, destacando con las menores tasas de ahorros los siguientes países: Letonia (-1,64 %), Lituania (1,89 %), Estonia (5,63 %), Reino Unido (6,02 %), Dinamarca (7,72 %) y Finlandia (8,59 %), todos ellos con una tasa inferior al 9 % (véase el cuadro 3.18).

En 2007, los préstamos destinados a los hogares (incluidos los créditos al consumo, préstamos para adquisición de vivienda y otros créditos) ascendieron a 7 billones de euros en la UE-27 y a 4,8 billones de € en el área Euro. En concreto, las hipotecas<sup>95</sup> son las que constituyen el grueso de los préstamos vigentes de los hogares, representando éstas alrededor del 70 % del total de los créditos concedidos a los hogares en la UE-27. Por su parte, el crédito al consumo y otros créditos representan un 16 % y 14 %, respectivamente en la UE-27.

La participación en el mercado hipotecario es muy heterogénea entre los países de la zona Euro. Por un lado, Italia muestra el menor porcentaje de hogares con hipotecas (12 %), seguida de Grecia (17 %). En Alemania, España, Francia y Portugal, el porcentaje se sitúa entre el 25 % y 30 %, mientras que en Irlanda y los Países Bajos<sup>96</sup> este porcentaje está alrededor del 35 % y 40 %.

En el año 2008, el porcentaje medio de los préstamos hipotecarios en proporción con el conjunto del crédito total de los hogares disminuyó por primera vez en siete años en la UE-27, esto se debe al aumento del

<sup>94</sup>RINALDI, L. y SANCHIS-ARELLANO, A., (2006). "Household Debt Sustainability: What Explains Household Non-Performing Loans? An Empirical Analysis" [549], ECB Working Paper Series no. 570/January 2006, p. 8.

<sup>95</sup>ECRI, Consumer Credit in Europe (1995-2007), Statistical Package 2008 [286], October 2008, p. 2.

<sup>96</sup>European Central Bank [297], Housing Finance in the Euro area, 2009, nº 101, p. 13-14.

**Cuadro 3.18: Tasas de ahorro de los hogares europeos, ahorro bruto de los hogares entre la renta disponible bruta de los mismos (en %)**

	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	15,10	16,39	16,84	17,41	17,05	16,90	16,48
Francia	14,10	14,61	15,11	15,26	16,17	15,55	15,71
Bélgica	16,77	15,73	16,40	16,79	18,42	15,44	14,40
Suecia	6,94	9,42	11,58	13,95	15,56	11,25	12,86
Austria	14,09	15,13	16,33	16,28	15,67	14,16	12,60
Italia	13,99	15,89	15,46	15,18	14,10	12,73	12,01
Eslovenia	14,63	17,53	16,17	15,20	15,01	13,48	11,85
Holanda	12,11	12,19	13,04	12,15	12,95	10,47	11,64
<b>España</b>	11,05	10,23	10,37	13,49	18,52	13,12	11,01
Irlanda	-	8,12	7,59	11,08	14,74	12,05	10,52
Hungría	11,50	11,96	8,43	8,00	9,93	10,82	10,38
Luxemburgo	-	10,11	10,87	12,05	13,55	-	-
Portugal	10,59	8,03	6,99	7,06	10,86	10,22	9,98
Eslovaquia	10,98	5,60	7,23	6,14	7,81	10,68	9,85
R. Checa	11,00	10,62	10,25	9,37	10,66	11,27	9,58
Chipre	10,82	9,97	6,88	4,87	11,38	13,81	9,00
Finlandia	8,12	6,80	7,24	8,07	11,71	10,55	8,59
Polonia	12,27	8,53	7,15	2,38	9,01	8,46	-
Dinamarca	4,28	5,45	4,25	5,10	8,17	8,02	7,72
Reino Unido	4,67	3,13	2,68	3,09	7,79	6,57	6,02
Estonia	3,99	-6,26	-1,76	3,42	11,59	6,70	5,63
Lituania	6,12	0,88	-4,21	-3,01	4,35	6,68	1,89
Letonia	-3,86	-4,11	-5,75	4,91	10,28	2,51	-1,64
UE-27	11,28	11,03	11,01	11,36	13,44	11,66	11,05

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.  
 Datos no disponibles de Bulgaria, Grecia, Malta y Rumanía.

peso relativo de los “otros préstamos”<sup>97</sup>. No obstante, los préstamos hipotecarios representaron más de dos tercios de la cartera de crédito de los hogares europeos, mientras que, el crédito al consumo junto con otros créditos supusieron tan solo el tercio restante. De hecho, en la mayoría de los países europeos los créditos al consumo son poco representativos,

<sup>97</sup>Otros créditos como, por ejemplo, la consolidación de deuda experimentaron un incremento del 3,3 % en 2008.

exceptuando Austria donde son aproximadamente equivalentes a los hipotecarios, o Chipre y Eslovenia<sup>98</sup>, donde superan a la deuda adquirida en vivienda.

Otro dato significativo para el 2008, es que los hogares de países de Europa del este aumentaron su dependencia de los préstamos en moneda extranjera para financiar la vivienda. Desde 2006, la proporción en la mayoría de estos países se ha incrementado notablemente a niveles nunca antes vistos, con un promedio de un 70,6 % de los préstamos para vivienda en moneda extranjera. Estos hogares se enfrentan a una mayor exposición al riesgo que puede conducirlos a severas dificultades de pago.

De hecho, en Estonia, Letonia y Rumanía<sup>99</sup>, más del noventa por ciento de los préstamos inmobiliarios tienen que ser reembolsados en moneda extranjera, lo que constituye un factor de riesgo adicional. Los niveles son ligeramente inferiores en Lituania, Hungría y Bulgaria, pero se puede discernir una clara tendencia al alza en estos países, pasando de representar en el 2006 los préstamos en moneda extranjera un 54 %, 34 % y 35 %, respectivamente, frente a un 80 %, 65 % y 55 %, respectivamente, en 2010<sup>100</sup>.

El nivel de endeudamiento familiar obtuvo un modesto incremento en la UE-27 en el año 2010, el crédito total (hipotecas, crédito al consumo, otros créditos) representó aproximadamente el 65 % del PIB. Este nivel está muy por debajo del 88 % observado en los EE.UU., donde el proceso de desapalancamiento de las familias persiste. Sin embargo, el crédito total de los hogares estadounidenses como porcentaje del PIB cayó por tercer año consecutivo, mientras que hubo un incremento en el endeudamiento relativo de los hogares de la UE-27, por segundo año consecutivo. Esta tendencia al alza se observa también en los créditos en relación con la renta disponible de los hogares<sup>101</sup>.

El siguiente cuadro 3.19 muestra el desarrollo del crédito total de los hogares en porcentaje del PIB entre los años 2001 y 2010, e ilustra el efecto estabilizador de la crisis financiera en los mercados del crédito minorista. Lo que parece haber sido un bache en el camino para la UE-27, con una disminución de esta ratio entre mediados de 2007 y 2008, para los EE.UU. tiene repercusiones más severas, siendo testigo de una caída de 6,66 % en la ratio de endeudamiento en sólo tres años.

---

<sup>98</sup>ECRI, *Consumer Credit in Europe (1995-2007)*, Statistical Package 2008 [286], October 2008, p. 12.

<sup>99</sup>En Rumanía el 49 % de los créditos al consumo son en moneda extranjera.

<sup>100</sup>FIORANTE, A. "ECRI Statistical Package: Key Findings" [327], 11.9.2011.

<sup>101</sup>FIORANTE, A. "ECRI Statistical Package: Key Findings" [327], 11.9.2011.

**Cuadro 3.19: Crédito total de los hogares en porcentaje del PIB en Europa y USA (2001-2010)**

Año*	UE-27	UE-15	Nuevos Estados Miembros	USA
2001	49,62 %	51,63 %	7,53 %	72,05 %
2002	50,76 %	52,85 %	8,22 %	77,35 %
2003	52,85 %	55,10 %	9,55 %	82,59 %
2004	55,23 %	57,69 %	12,01 %	86,52 %
2005	58,70 %	61,49 %	15,84 %	90,14 %
2006	61,46 %	64,37 %	19,47 %	93,60 %
2007	61,36 %	64,25 %	23,53 %	95,04 %
2008	59,20 %	62,09 %	25,56 %	92,72 %
2009	64,95 %	67,64 %	31,16 %	92,15 %
2010	65,17 %	67,90 %	32,13 %	88,38 %

Fuente: Lending to Households in Europe (1995-2010), ECRI Statistical Package 2011 [326], ECRI, Bruselas.

\* Los datos son de mediado de año.

Dentro del total de crédito destinado a los hogares existen patrones divergentes de los distintos tipos de crédito. Los mercados de préstamos hipotecarios han demostrado ser más resistentes a la crisis internacional que los mercados de crédito de consumo. La desaceleración del mercado inmobiliario en el período 2007-2009 podría estar llegando a su fin, ya que en el año 2010 se registró una leve mejoría en el crecimiento de los préstamos para vivienda. Sin embargo, es muy probable que pase un tiempo relativamente largo antes de que se vuelvan a ver las desproporcionadas tasas de crecimiento en este mercado. Aún así, algunos países si que han experimentado tasas de crecimiento negativas de las hipotecas, como en los casos de Irlanda (-9,48 %) por tercer año consecutivo, seguido de Estonia (-7,28 %), Letonia (-6,77 %), Grecia (-5,02 %) y Lituania (-4,17 %). En cambio, a pesar de la sombría situación económica en muchos Estados miembros, las tasas reales de crecimiento de los préstamos hipotecarios han registrado dos dígitos en Italia (+23,32 %), Polonia (+21,15 %) y Eslovenia (+20,73 %), que encabezan la lista en el año 2010<sup>102</sup>.

<sup>102</sup>FIORANTE, A., (2011). "Lending to Households in Europe (1995-2010)", ECRI Statistical Package 2011 [326].



### 3.3.2. El crédito al consumo per cápita en la UE-27 entre los años 2008-2011

Cuadro 3.20: Crédito al consumo per cápita en la UE-27 (en euros)

	2003	2008	2009	2010	2011	Var. 08-11
Chipre	-	5.383	5.986	6.082	4.227	-21,5 %
Reino Unido	4.122	4.558	4.150	4.062	3.879	-14,9 %
Luxemburgo	2.447	3.137	3.076	3.551	3.517	12,1 %
Irlanda	2.903	4.986	5.394	4.471	3.705	-25,7 %
Grecia	1.163	3.249	3.186	3.138	2.918	-10,2 %
Austria	2.510	2.980	2.968	2.925	2.832	-4,9 %
Dinamarca	2.316	3.627	3.177	2.848	2.734	-24,6 %
Francia	2.138	2.452	2.412	2.409	2.417	-1,4 %
Finlandia	1.408	2.227	2.325	2.352	2.381	6,9 %
Alemania	2.798	2.108	2.183	2.270	2.280	8,2 %
Suecia	-	1.486	1.651	1.908	2.050	37,9 %
Italia	891	1.708	1.881	1.893	1.862	9 %
Holanda	1.267	1.510	1.520	1.742	1.675	10,9 %
<b>España</b>	1.363	2.227	2.019	1.786	1.530	-31,3 %
Portugal	858	1.455	1.485	1.453	1.410	-3,1 %
Eslovenia	-	1.424	1.427	1.388	1.317	-7,5 %
Hungría	216	1.285	1.294	1.404	1.262	-1,8 %
Malta	-	804	907	907	958	-19,2 %
Bélgica	1.278	866	827	821	831	-4,0 %
Polonia	292	644	819	862	747	16 %
República Checa	167	611	682	765	731	19,6 %
Rumanía	-	873	799	703	668	-23,5 %
Bulgaria	-	609	650	623	613	0,7 %
Eslovaquia	-	437	353	564	589	34,8 %
Estonia	-	628	563	525	448	-28,7 %
Letonia	-	493	448	399	404	-18,1 %
Lituania	-	376	307	271	216	-42,6 %
Media UE-27	-	2.233	2.290	2.220	2.125	-5 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Bancos Centrales Nacionales y European Central Bank.

El crédito al consumo vivo por habitante es un indicador útil para comparar diferentes países en igualdad de condiciones. En particular, en el caso europeo, el crédito al consumo per cápita varía considerable de un Estado miembro a otro, este hecho se debe, como ya se ha mencionado a lo largo de este trabajo, a factores específicos de cada país, incluida la estabilidad macroeconómica, historia de los productos de crédito y a las actitudes culturales.

En el año 2003, el Reino Unido e Irlanda tenían los mayores niveles de crédito al consumo per cápita, esto se puede explicar por el alto nivel de endeudamiento y de ingresos per cápita en ambos países. En el otro extremo del espectro, se encontraban mercados como Polonia, Hungría y la República Checa, donde los ingresos y la penetración del crédito al consumo eran bajos para ese mismo año. Posteriormente, en los países del este europeo, el crédito al consumo ha aumentado significativamente su peso e importancia, gracias al alto crecimiento económico y al desarrollo experimentado por estos Estados en los últimos tiempos.

No obstante, incluso los mercados de crédito al consumo europeos más grandes, como el de Reino Unido y Alemania, son pequeños en comparación con el de los Estados Unidos, donde los saldos vivos se situaron en 1.800 millones de euros al finalizar 2003, con más de 6.000 euros per cápita. Esto podría sugerir que Europa tiene un importante potencial de crecimiento sin explotar<sup>103</sup>.

En relación al crédito al consumo per cápita, España ha estado tradicionalmente por debajo de las principales economías europeas, pero durante el período 2003-2007 la tendencia ha sido convergente, por lo que el crédito al consumo per cápita español<sup>104</sup> ha evolucionado de manera positiva entre los años 2003-2007, registrando un crecimiento interanual promedio del 12 %. Esto ha dado lugar a que, a lo largo del tiempo, España haya convergido en términos de financiación a corto plazo por habitante con Francia (2.452 per cápita en 2008) y Alemania (2.108 € per cápita). Esta convergencia con Francia y Alemania se ha producido, en parte, al mayor crecimiento diferencial frente a ambos países de la renta disponible española, pero, principalmente, al aumento de la propensión a financiar. También merece ser destacado que entre los años 2003 y 2007, pese a su estabilidad, la propensión a consumir de las familias españolas ha ido ganando protagonismo en el impulso del crédito al consumo per cápita español, ya que la propensión a ahorrar de los españoles, partiendo de

---

<sup>103</sup>“Consumer Credit in Europe: riding the wave” [481] (2005), European Credit Research Institute y OLIVER WYMAN consulting.

<sup>104</sup>“Situación Consumo, segundo semestre 2008” [131], Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia.

menores niveles, ha disminuido en mayor medida que la de los franceses o alemanes.

A pesar del fuerte desarrollo del crédito consumo en la economía española, el Estado español continuó por detrás de países con mayor tradición crediticia como son el Reino Unido e Irlanda, no sólo porque partían inicialmente de niveles sustancialmente superiores, sino porque, como en el caso de Reino Unido, el crédito al consumo per cápita continuó creciendo con unas tasas superiores a las españolas. Sin embargo, a partir del 2008, en estos tres países el nivel de crédito al consumo per cápita se ha ido reduciendo notablemente.

A finales de 2008, el crédito al consumo medio per cápita en la UE-15 fue de 2.802 euros, más del doble del promedio per cápita en los nuevos Estados miembros (1.265 € per cápita). Este resultado no es del todo sorprendente, sino que refleja la brecha existente entre la UE-15 y la UE-12 en relación al PIB y al ingreso per cápita (véase los cuadros 3.21 y 3.27). De hecho, el PIB per cápita en la UE-15 fue aproximadamente de unos 29.251 euros, cifra tres veces superior al PIB per cápita medio de la UE-12 de 9.554 euros.

Chipre e Irlanda, a finales de 2008, alcanzaron el mayor nivel de crédito al consumo vigente en base por habitante (mayor a 4.000 € per cápita), en el otro extremo del espectro se situaron cinco Estados miembros: Letonia, Bulgaria, Estonia, Lituania y Eslovaquia, países que se han caracterizado por tener unos niveles muy bajos de crédito al consumo en circulación por habitante, inferiores a los 700 euros. Esto refleja no sólo una restricción de la demanda, debido a un interés relativamente bajo hacia el crédito por parte de sus habitantes, sino también por una restricción de la oferta asociada con bajos niveles de intermediación financiera en estos Estados miembros.

En diciembre de 2010, cada europeo tenía de media<sup>105</sup> 2.222 euros de créditos al consumo vigentes, lo que significaba un 3,1 % menos que un año antes (en 2009 fue de 2290 €). Ahora si se compara con el año 2003, se sigue observando que el mercado del crédito al consumo en la UE continua siendo muy heterogéneo, dado que las diferencias por nacionalidades continúan siendo importantes, desde máximos de 4.471 euros de cada irlandés, 4.062 euros de cada británico, 3.138 euros de cada griego o 2.848 euros de cada danés a mínimos de 564 euros en Eslovaquia, 399 en Letonia y 271 euros en Lituania. España se coloca algo por debajo de la media con 1.786 euros per cápita.

<sup>105</sup>“Consumer Credit in Europe at end-2010” [585], Consumer Credit Panorama of SO-FINCO.

**Cuadro 3.21: Producto interior bruto a precios de mercado per cápita (en euros), estándar de poder adquisitivo por habitante**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Luxemburgo	57200	64000	68600	69700	62500	66300	68900
Holanda	29400	31000	33100	33600	31000	32500	32900
Austria	28200	29800	30900	31100	29300	30800	32299
Suecia	27400	29100	31200	31000	28100	30300	31700
Dinamarca	27800	29300	30600	31100	28900	31000	31400
Irlanda	32600	34600	36900	33300	30000	31100	-
Alemania	26000	27300	28900	29000	27200	28800	30100
Bélgica	27000	27900	28900	28900	27700	29000	29700
Finlandia	25700	27000	29400	29800	26900	28100	28900
Reino Unido	27400	28500	29000	28100	26000	27400	27300
Francia	24700	25600	26900	26700	25400	26300	27000
Italia	23700	24700	26000	26100	24300	24600	25300
<b>España</b>	22900	24800	26200	25900	24200	24500	24900
Chipre	20700	21800	23300	24600	22900	23200	23000
Malta	17600	18000	19000	19700	19300	20100	21100
Eslovenia	19600	20700	22100	22700	20500	20700	21000
Grecia	20400	21800	22500	23100	22100	21900	20700
R. Checa	17800	18900	20700	20200	19300	19400	20000
Portugal	17900	18700	19600	19500	18800	19600	19400
Eslovaquia	13500	15000	16900	18100	17000	17900	18400
Estonia	13800	15600	17500	17300	14900	15700	16800
Hungría	14200	14900	15400	16000	15200	15800	16500
Polonia	11500	12300	13600	14100	14300	15300	-
Lituania	11900	13100	14800	15400	12800	14000	15500
Letonia	10800	12200	13900	14100	12000	13400	14700
Rumanía	7900	9100	10400	11700	11000	11400	-
Bulgaria	8200	9000	10000	10900	10300	10700	-
UE-17	24800	26100	27400	27400	25600	26500	27100
UE-27	22500	23700	25000	25000	23500	24400	25100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat Statistics Database.

En el caso de Irlanda, los saldos vivos por habitante se redujeron considerablemente (-17%), aunque continuaron siendo los más elevados en la UE, con un total de 4.471 € per cápita. En contra, en la mayoría de los

nuevos Estados miembros, el crédito al consumo per cápita se situó por debajo de los 1000 euros, inclusive en algunos países donde el crédito al consumo está más extendido entre su población, tales como: Polonia (862 €), República Checa (765 €), Rumanía (703 €) y Bulgaria (623 €).

A finales de 2011, el promedio de los créditos al consumo por habitante de la UE fue de 2.125 euros, un 3,5 por ciento inferior a la cifra obtenida en 2010 de 2.200 euros. Esta disminución es evidente en casi todos los países europeos, pero hay marcadas diferencias dentro de la UE, que van desde los 216 euros por cabeza en Lituania a cerca de 3.880 euros en el Reino Unido (véase el cuadro 3.22). Por su parte, el Reino Unido es uno de los países donde más ha disminuido el crédito al consumo per cápita en los últimos años. Al compararse la cifra obtenida por los británicos en 2008 (4.558 € per cápita) con la de 2011 (3.879 € per cápita), se puede observar una disminución de un -14,9%. Otros países que para el mismo período (2008-2011) han sufrido también fuertes caídas en esa ratio, son los casos de: Lituania (-42,6%), España (-31,3%), Irlanda (-25,7%), Dinamarca (-24,6%), Rumanía (-23,5%), Chipre (-21,5%), República Checa (-19,6%) y Grecia (-10,2%).

Si se incluye a todos los países europeos y no solamente a los que forman parte de la UE-27, el crédito al consumo por habitante es de 1.660 euros en 2011. Este nivel es relativamente moderado, debido, en gran parte, a la presencia de mercados emergentes. Asimismo, esta cifra contrasta con el nivel alcanzado de créditos al consumo por habitante de los Estados Unidos (5.800 €), de Japón (6.026 €), o de Canadá que cuenta con el mayor promedio de crédito al consumo per cápita en el mundo de 10.375 euros (véase el cuadro 3.23). También sobresale Oceanía (principalmente Nueva Zelanda y Australia) con más de 3.300 euros de créditos al consumo por habitante. Por su parte, en la región de América del Sur el crédito al consumo per cápita es de 600 euros, destacando Brasil (1.017 €) y Chile (1.011 €), siendo este nivel superior al de la mayoría de los países de Europa Oriental. En Asia y Oriente Medio el crédito al consumo por habitante es de 389 euros<sup>106</sup>, y en África de 90 euros, destacando este continente por sus grandes desigualdades en cuanto a endeudamiento promedio de crédito al consumo, sobresaliendo Sudáfrica con más de 1.150 euros per cápita, mientras que en los países del norte del continente, la cifra es en media 8 veces inferior<sup>107</sup>.

<sup>106</sup>En Asia y Oriente medio, existen diferencias marcadas dentro de la región. El importe de crédito al consumo por habitante en Japón es de 6.026 euros e incluso de Singapur (6.144 euros), siendo este resultado 40 veces superior que el obtenido en China (incluyendo Hong Kong, Macao y Taiwán), con un total de 157 euros cápita.

<sup>107</sup>“Consumer Credit worldwide at end-2011”, Sofinco [588], 30 de mayo 2012.

**Cuadro 3.22: Crédito al consumo vigente, cuota de mercado y crédito al consumo per cápita en la UE-27 en el año 2011**

	Per cápita en euros	Saldo vivo miles de millones €	Cuota de mercado porcentaje
Reino Unido	3.879	242,2	23,7 %
Alemania	2.280	186,4	18,2 %
Francia	2.417	157,2	15,4 %
Italia	1.862	112,9	11,0 %
<b>España</b>	1.530	70,6	6,9 %
Grecia	2.918	33	3,2 %
Polonia	747	28,5	2,8 %
Holanda	1.675	27,9	2,7 %
Austria	2.832	23,8	2,3 %
Suecia	2.050	19,3	1,9 %
Irlanda	3.705	16,6	1,6 %
Dinamarca	2.734	15,2	1,5 %
Portugal	1.410	15	1,5 %
Rumanía	668	14,3	1,4 %
Finlandia	2.381	12,8	1,3 %
Hungría	1.262	12,6	1,2 %
Bélgica	831	9,1	0,9 %
República Checa	731	7,7	0,8 %
Bulgaria	613	4,6	0,4 %
Chipre	4.227	3,4	0,3 %
Eslovaquia	589	3,2	0,3 %
Eslovenia	1.317	2,7	0,3 %
Luxemburgo	3.517	1,8	0,2 %
Letonia	404	0,9	0,1 %
Lituania	216	0,7	0,07 %
Estonia	448	0,6	0,06 %
Malta	958	0,4	0,04 %
<b>Total</b>		<b>1.023,4</b>	<b>100 %</b>
<b>Media UE-27</b>	<b>2.125</b>	<b>37,9</b>	<b>3,7 %</b>

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat, Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank.

**Cuadro 3.23: Crédito al consumo per cápita y saldos vivos en los quince primeros mercados mundiales (2009-2011), en miles de millones de euros**

	Per cápita en euros	Saldo 2009	Per cápita en euros	Saldo 2010	Per cápita en euros	Saldo 2011
USA	5.739	1.763	5.886	1.815	5.771	1.795
Japón	5.679	722	5.973	763	6.026	768
Canadá	8.381	281	10.157	343	10.375	353
R. Unido	4.150	255	4.062	249	3.879	242
China	95	128	158	209	157	214
Brasil	599	116	865	172	1.017	207
Alemania	2.183	179	2.270	186	2.280	186
Sur Corea	2.635	127	3.135	152	3.337	163
Francia	2.412	155	2.409	155	2.417	157
Italia	1.881	113	1.893	114	1.862	113
Australia	3.688	79	4.614	98	4.799	105
Rusia	386	54	497	69	693	96
<b>España</b>	2.019	93	1.786	82	1.530	71
Indonesia	163	37	235	57	284	70
Turquía	526	39	720	56	812	64

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Sofinco Consumer credit worldwide, Eurostat, Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank.

Ahora si se tiene en cuenta la cuota de mercado a 31 de diciembre de 2011, como puede observarse en el cuadro 3.22, es notable la hegemonía del Reino Unido, Alemania, Francia e Italia en el crédito al consumo europeo, representando estos cinco países el 68,3 % de la cuota del mercado de la Unión Europea de los veintisiete. Al analizar el peso de estos cuatro países en el crédito al consumo mundial, el Reino Unido representa el 4,3 %, Alemania el 3,3 %, Francia el 2,8 %, e Italia el 2 %. Mientras que la cuota de mercado de los Estados Unidos es del 32 % (1.795 mil millones euros), la de Japón es del 13,7 % (768 mil millones €), la de Canadá del 6,3 % (353 mil millones €), la de China es del 3,8 % (214 mil millones de euros), la de Brasil es del 3,7 % (207 mil millones €), y la de Corea del Sur es del 2,9 % (169 mil millones €).

En la mayoría de los Estados miembros, entre los años 2009 y 2011, han disminuido los saldos vivos de crédito al consumo, mientras que en

otros países del mundo estos saldos se han incrementado de la siguiente manera: Japón (+6,4 %), Canadá (+25,6), China (+67,2 %), Brasil (+78,4 %), Corea del Sur (+28,3 %), Australia (32,9 %), Rusia (+77,8 %), Indonesia (+89,1 %) y Turquía (+73 %). De hecho, en los casos concretos de China y Brasil, sus respectivos saldos vivos de créditos al consumo llegan a superar al conseguido por Alemania. Al igual que ocurre con Corea del Sur, que a partir del año 2011, llega a superar el volumen del crédito al consumo francés y el caso de Rusia, cuyos saldos vivos son ya mayores a los de España, como puede observarse en el cuadro 3.23.

El mercado mundial de los créditos al consumo alcanza la cantidad de 5.609.000 millones de euros en 2011, representando América del Norte el 39 % de los créditos globales (2.186.000 millones €)<sup>108</sup>, Asia y Oriente Medio el 29 % (1.596.000 millones de euros)<sup>109</sup>, Europa el 23 % (1.314.000 millones €), Oceanía el 2,1 % (117.000 millones de euros) y África sólo el 1,7 % (95.000 millones de euros), siendo Sudáfrica el mayor mercado del continente africano, representando el 60 % del crédito al consumo vigente de la región, con un total de 57.000 millones de euros.

**Cuadro 3.24: Crédito al consumo vivo y cuota de mercado por regiones del mundo (en miles de millones de euros), 2009-2011**

	Saldo	Cuota	Saldo	Cuota	Saldo	Cuota
		2009		2010		2011
América del Norte	2.072	42 %	2.190	40 %	2.186	39 %
Asia y Oriente Medio	1.292	26 %	1.540	28 %	1.596	29 %
Europa	1.290	26 %	1.310	24 %	1.314	23 %
América latina	172	3 %	237	4,3 %	298	5,2 %
Oceanía	89	2 %	112	2,1 %	117	2,1 %
África	45	1 %	85	1,6 %	95	1,7 %
<b>Total</b>	<b>4.960</b>	<b>100 %</b>	<b>5.474</b>	<b>100 %</b>	<b>5.609</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Sofinco Consumer credit worldwide, Eurostat, Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank.

Merece ser destacado, que como consecuencia del fuerte crecimiento

<sup>108</sup>En América del Norte, Estados Unidos representa el 82,1 % de los créditos al consumo vivos, Canadá el 16,2 % y Méjico el 1,7 %.

<sup>109</sup>En Asia y Oriente Medio, Japón tiene el mayor peso de la región en materia de créditos al consumo representando el 48,1 %, seguido de China con un peso del 13,4 % y de Corea del Sur con una cuota del 10,2 %.



de los mercados emergentes, las diferencias entre países se están reduciendo en todo el mundo. De hecho, la proporción de créditos al consumo en los cinco mercados más grandes (Estados Unidos, Japón, Canadá, Reino Unido y Alemania) ha caído en el espacio de tres años, pasando de representar un 76 % en 2008 a un 60 % en 2011<sup>110</sup>. También es evidente que, entre los años 2009 y 2011, la cuota de mercado de esta fuente de financiación se ha reducido tanto en América del norte como en Europa, y en ambos casos el descenso es de tres puntos porcentuales (véase el cuadro 3.24).

### 3.3.3. El crédito al consumo en relación al PIB (2008-2011)

En el año 2008, la importancia relativa del crédito al consumo en la economía nacional difiere bastante de un Estado miembro a otro. Mientras que en Chipre el crédito al consumo representaba el 24,8 % del PIB, en siete Estados miembros fue inferior al 5 %: República Checa (4,7 %), Holanda (4,4 %), Luxemburgo (4,0 %), Suecia (4,2 %), Lituania (4,3 %), Bélgica (2,7 %) y Eslovaquia (2,9 %).

Es destacable, como en algunos de los nuevos Estados miembros (UE-12) su proporción de créditos al consumo respecto al PIB es incluso superior a la del área euro o a la de la UE-27, como son en el caso de Chipre (24,8 %), Hungría (12,9 %), Bulgaria (14,2 %) y Rumanía (13,7 %), estos dos últimos países son los que más recientemente se han incorporado en la UE y, además, son los que cuentan con el menor PIB y renta disponible per cápita de la Unión Europea<sup>111</sup>, como puede observarse en los cuadros 3.21 y 3.25.

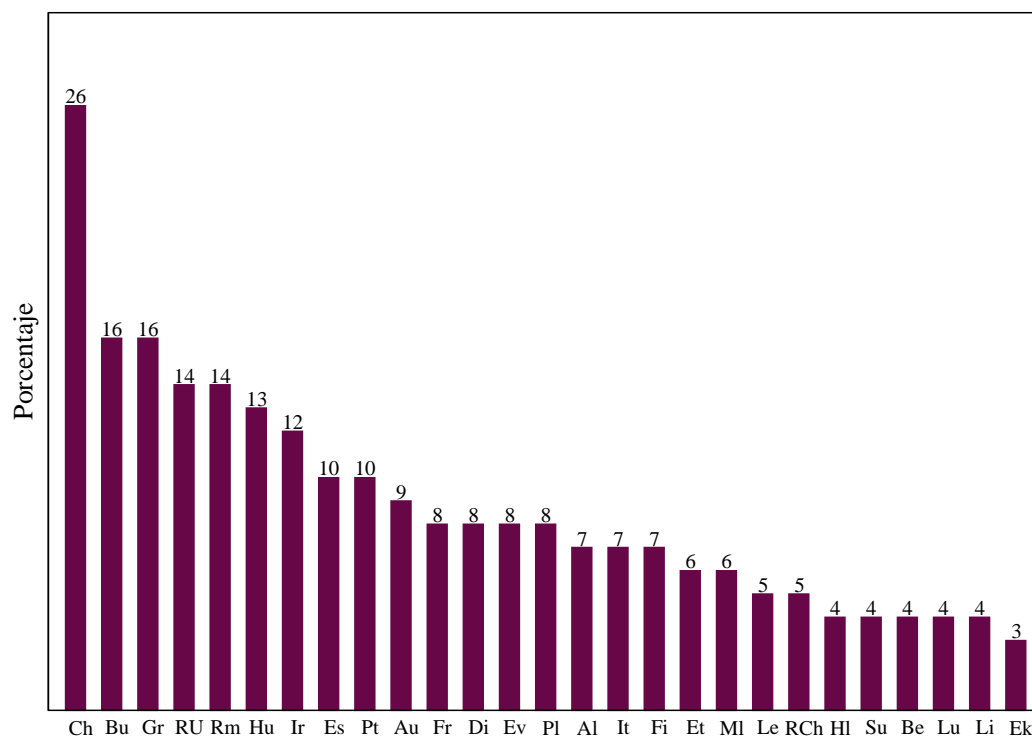
Si ahora se analiza el crédito al consumo en relación al ingreso bruto disponible de los hogares, se puede observar que esta ratio en 2008 es alta en Bulgaria, Grecia, Chipre, Rumanía y Reino Unido (igual o mayor al 14 por ciento). Por su parte, el nivel de esta ratio fue relativamente bajo en ocho Estados miembros, menor de un 5 %, en: Letonia, Lituania, Bélgica, República Checa, Holanda, Luxemburgo, Eslovaquia y Suecia (véase la figura 3.7). Las disparidades en los niveles de endeudamiento entre los hogares europeos se puede explicar, básicamente, por las diferencias en las preferencias de consumo (propensión al consumo), las actitudes de

<sup>110</sup>“Consumer Credit worldwide at end-2011”, Sofinco [588], 30 de mayo 2012.

<sup>111</sup>Información obtenida de Eurostat, Statistics Database [311], [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

las familias respecto a los préstamos y la relativa facilidad de acceso al crédito.

**Figura 3.7: Crédito al consumo en relación al ingreso bruto disponible de los hogares europeos en el año 2008 (en %)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

Ch:Chipre, Ir:Irlanda, RU:Reino Unido, Hu: Hungría, Gr:Grecia, Rm:Rumanía, Bu:Bulgaria, Au:Austria, Di:Dinamarca, Es:España, Ev:Eslovenia, Fr:Francia, Pt:Portugal, Fi:Finlandia, Lu:Luxemburgo, Al:Alemania, It:Italia, Pl:Polonia, HI:Holanda, Su:Suecia, Ml:Malta, Et:Estonia, RCh: R.Checa, Le:Letonia, Li:Lituania, B:Bélgica, Ek:Eslovaquia.

Tras varios años de incrementarse el crédito al consumo significativamente por encima del crecimiento nominal de la economía, los últimos tres años ha sido el período de mayor austeridad en la evolución del crédito, que ha crecido por debajo del PIB nominal, este hecho se puede observar al compararse los cuadros sobre la tasa del crecimiento de los créditos al consumo 3.15 y del PIB 3.16. La moderación del crédito al consumo es consecuencia, en cierta medida, del empeoramiento de la renta de los

**Cuadro 3.25: Renta bruta disponible de los hogares europeos per cápita (en euros)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Luxemburgo	-	27804	28506	29383	28882	-
Alemania	21280	21964	22674	23009	22578	23592
Austria	20969	22230	22865	23010	22210	22896
Francia	20490	21118	22184	22292	22065	22744
Reino Unido	21397	22169	22220	21601	21278	21919
Bélgica	19737	20372	21026	21598	21507	21906
Holanda	19145	20359	21615	21585	20954	21331
Suecia	18309	19251	20732	21484	20957	21313
Finlandia	17225	18117	19634	20517	20436	21305
Chipre	15739	16678	17938	19738	19121	20146
Dinamarca	17123	18113	18913	19242	19086	20089
Italia	18690	19482	20288	20703	19664	20027
Irlanda	18733	19409	20595	20446	19409	19668
<b>España</b>	17416	18297	18897	19413	19116	18907
Grecia	15951	16695	18405	18283	18029	17192
Eslovenia	14559	15236	15956	16431	15724	16148
Portugal	14428	14816	15301	15551	15403	16034
Eslovaquia	9672	10296	11796	12678	12753	13550
República Checa	12236	12863	13681	13091	13309	13483
Polonia	8994	9527	10598	11002	11384	12118
Hungría	10855	11254	11220	11255	11061	11077
Estonia	8739	9541	10711	11256	10661	10844
Lituania	9451	10336	10970	11759	10972	10836
Letonia	7867	8955	9911	10676	9022	9007
Rumanía	5506	6222	7053	8521	7741	7799
Bulgaria	5488	5800	5814	6565	6905	7180
UE-17	19231	19984	20854	21141	20654	21145
UE-27	17445	18181	18956	19226	18886	19359

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat Statistics Database.  
Los datos de Malta no están disponibles.

hogares europeos y del deterioro del consumo. Además, la riqueza de los hogares se ha resentido fundamentalmente por la caída de las rentas, el aumento de la inflación y el descenso de los precios de los activos inmo-

biliarios (en algunos países) y de las acciones.

Cuadro 3.26: **Crédito al consumo en relación al PIB (2008-2011)**

	2008	2009	2010	2011	Variación 08-11 (pp)
Chipre	24,8 %	28,3 %	19,6 %	19,1 %	-5,7
Grecia	16,4 %	15,9 %	15,7 %	15,6 %	-0,8
Reino Unido	13,7 %	14,8 %	16,1 %	14,7 %	1
Hungría	12,9 %	13,2 %	15,2 %	12,7 %	-0,2
Bulgaria	14,2 %	14,8 %	13,7 %	12,5 %	-1,7
Rumanía	13,7 %	13,2 %	13,0 %	11,3 %	-2,4
Irlanda	12,0 %	14,3 %	12,5 %	10,3 %	-1,7
Portugal	9,2 %	9,4 %	9,1 %	8,8 %	-0,4
Austria	8,9 %	9,1 %	8,7 %	8,4 %	-0,5
Francia	8,3 %	8,3 %	8,1 %	8,1 %	-0,2
Polonia	7,5 %	8,5 %	10,2 %	7,7 %	0,2
Eslovenia	8,0 %	8,5 %	7,8 %	7,6 %	-0,4
Italia	6,6 %	7,6 %	7,4 %	7,2 %	0,6
Finlandia	6,7 %	7,3 %	7,0 %	6,9 %	0,2
Alemania	7,1 %	7,6 %	7,5 %	6,7 %	-0,4
<b>España</b>	9,4 %	8,8 %	7,8 %	6,7 %	-2,7
Dinamarca	8,8 %	7,9 %	6,9 %	6,4 %	-2,4
Malta	5,7 %	6,6 %	6,8 %	6,4 %	-0,7
Suecia	4,2 %	4,8 %	5,7 %	5,3 %	1,1
R. Checa	4,7 %	4,9 %	5,5 %	5,1 %	0,4
Holanda	4,4 %	4,4 %	5,0 %	4,7 %	0,3
Letonia	5,5 %	5,4 %	4,9 %	4,7 %	-0,8
Eslovaquia	2,9 %	3,1 %	4,7 %	4,7 %	1,8
Luxemburgo	4,0 %	4,1 %	4,4 %	4,6 %	0,6
Estonia	5,5 %	5,4 %	4,9 %	3,9 %	-1,6
Bélgica	2,7 %	2,6 %	2,5 %	2,6 %	-0,6
Lituania	4,3 %	3,7 %	3,3 %	2,4 %	-1,9
UE-27	8,6 %	8,9 %	8,8 %	8,2 %	-0,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank, EU Banking Structures y Eurostat.

**Cuadro 3.27: Producto interior bruto a precios de mercado de los países de la Unión Europea (en millones de euros)**

	2008	2009	2010	2011
Alemania	2.454.890,0	2.346.900,0	2.462.100,0	2.551.050,0
Francia	1.885.270,1	1.880.422,9	1.917.190,9	1.949.783,1
R. Unido	2.031.580,8	1.721.959,6	1.571.204,6	1.642.513,8
Italia	1.536.228,8	1.488.599,1	1.547.117,3	1.559.861,6
<b>España</b>	1.062.520,0	1.047.059,0	1.047.103,0	1.058.785,0
Holanda	582.088,0	573.456,0	580.795,0	595.318,0
Polonia	326.945,3	369.064,7	322.762,7	369.990,7
Suecia	335.871,2	316.500,4	310.411,8	362.960,0
Bélgica	338.821,6	336.297,2	348.109,5	354.723,6
Austria	277.845,5	271.973,5	281.179,3	295.090,6
Dinamarca	225.750,3	221.416,0	226.887,1	237.958,9
Grecia	222.422,7	225.350,6	223.495,1	211.618,7
Finlandia	180.358,0	170.159,0	178.955,0	184.852,0
Portugal	169.305,0	166.981,4	170.864,9	169.890,3
Irlanda	184.287,9	167.399,5	159.906,4	161.033,6
R. Checa	135.996,4	147.026,4	145.324,1	151.784,2
Rumanía	133.894,5	130.574,4	116.246,9	127.103,7
Hungría	100.319,5	98.369,5	92.552,5	98.737,5
Eslovaquia	57.962,7	61.236,9	65.421,8	67.945,4
Luxemburgo	37.773,1	37.346,7	38.394,0	40.893,4
Bulgaria	32.677,4	33.490,2	35.070,0	36.654,0
Eslovenia	35.802,9	34.294,2	35.797,7	35.354,0
Lituania	29.575,8	27.644,8	27.003,5	29.152,9
Letonia	20.442,4	18.801,9	18.403,3	19.038,9
Chipre	17.157,0	16.854,0	17.334,0	17.761,0
Estonia	15.479,5	13.979,6	14.152,8	15.397,6
Malta	5.757,9	5.698,5	5.865,2	6.258,4
UE-17	8.989.660,2	8.830.052,6	9.079.448,0	9.292.937,0
UE-27	12.436.051,4	11.928.831,0	11.985.424,5	12.443.563,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat Statistics Database.

A finales de 2010, la relación del crédito al consumo sobre el PIB disminuye en casi todos los Estados miembros. En el caso de España esta proporción se ha ido reduciendo notablemente con el tiempo, pasando de

un 9,8 % en 2007 a un 7,8 % en 2010, por culpa de los graves problemas por los que está atravesando el país. En contraposición, hay que destacar que en Polonia, Eslovaquia, la República Checa, Hungría<sup>112</sup> y Suecia, la proporción de crédito al consumo respecto al PIB fue incluso mayor en 2010 que en 2009, porque sus economías evolucionaron mejor ante la crisis internacional y empezaron a recuperar sus niveles de producción y de consumo. En particular, en los nuevos Estados miembros de la Unión Europea no pertenecientes al área del euro, el PIB en el tercer trimestre de 2010 se incrementó en promedio, un 2,2 % interanual, frente al 1,9 % del segundo trimestre, prosiguiendo la senda de recuperación gradual. Sin embargo, se aprecian notables diferencias entre los países, destacando la fortaleza de la recuperación en Polonia, frente a la profundización de la recesión en Rumanía. Los indicadores reflejaron una continuidad en la recuperación del consumo privado en algunos países y una mejora de la producción industrial, si bien la situación de inestabilidad de la zona euro introdujo una elevada incertidumbre. Asimismo, la evolución favorable siguió apoyándose en la demanda exterior, con la excepción de Polonia, donde además el consumo privado mostró un notable dinamismo<sup>113</sup>.

En el año 2011, el deterioro del crédito al consumo es prácticamente mayoritario en Europa, provocado principalmente por: el empeoramiento financiero de los demandantes, la falta de confianza de las empresas y los consumidores, el incremento de la morosidad de las entidades europeas y las dificultades de los bancos para obtener financiación en los mercados internacionales, unido, además, al aumento de la prima de riesgo país, lo que se ha traducido en un encarecimiento generalizado de las operaciones de crédito a todo tipo de plazo. A su vez, casi todos los países de la zona del euro a excepción de Alemania, Malta, Luxemburgo, Estonia y Finlandia están registrando un elevado déficit público, superior al valor de referencia del 3 % del PIB<sup>114</sup>.

Para muchas de las economías europeas el 2011 no ha sido un año muy brillante, disminuyendo el peso del crédito al consumo en relación al PIB e incrementándose en menor medida el volumen del producto interior bruto (véase los cuadros 3.26, 3.16, 3.27 y 3.21). Sin embargo, pese a la evolución desfavorable del crédito al consumo, las ratios sobre el PIB indicaron un apalancamiento elevado en numerosas economías. En concreto, a finales de 2011, la ratio de crédito al consumo sobre el PIB alcanzó en

---

<sup>112</sup>La creciente preocupación por la inflación provocó que en el año 2010, se iniciaran las subidas de los tipos de interés oficiales en Hungría (hasta el 6 %) y en Polonia hasta alcanzar el 3,75 %.

<sup>113</sup>"Informe trimestral de la economía española" [162], Boletín Económico, p. 27.

<sup>114</sup>"Informe Anual 2011" [72], Banco Central Europeo, Eurosistema. p. 77.

Chipre, Grecia y el Reino Unido, un 19,1 %, un 15,6 % y un 14,7 %, respectivamente, frente al 2,6 % de Bélgica y al 6,7 % del promedio de la zona euro. Por el contrario, economías como la alemana, la francesa o la holandesa contaron con niveles de apalancamiento inferiores a los alcanzados en 2003.

En España, la evolución diferencial del crédito al consumo, junto con el menor crecimiento de la economía española, provocaron que el peso del crédito al consumo en términos de PIB (del 6,7 % en 2011) haya convergido con el del conjunto de la UEM del 7 %, revirtiendo la expansión de la ratio de apalancamiento que tuvo lugar durante los años de mayor crecimiento económico. Asimismo, el descenso del crédito al consumo supuso una reducción del endeudamiento de los hogares superior a los 11.600 millones de euros durante 2011.

La caída del crédito al consumo en España, respecto a la oferta, tiene su origen en el recrudecimiento de la crisis de deuda soberana, que ha provocado la penalización en los mercados internacionales de las entidades españolas, aumentando las dificultades de acceso a recursos externos del sistema financiero. Por otro lado, dada su elevada morosidad, el descenso de la exposición al crédito para consumo constituye una tendencia natural de reducción de riesgos por parte de las entidades financieras españolas<sup>115</sup>.

Por parte de la demanda, la disminución de los créditos al consumo, es consecuencia tanto de la pérdida de dinamismo de la actividad económica (debilidad de la demanda interna), pero sobre todo, por la falta de mejora de un mercado laboral que continúa deteriorándose, como de un proceso de desapalancamiento de las familias, dado que al tratarse de operaciones a más corto plazo, el desapalancamiento es más acelerado, ya que solamente se renuevan una parte de las operaciones que vencen y las morosas pasan más rápidamente a fallidas<sup>116</sup>.

### **3.3.4. El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares (2008-2011)**

En el año 2008, la proporción de consumo privado de los hogares financiado a través de crédito al consumo, cayó hasta situarse en un nivel parecido al alcanzado en 2003. En la UE-27 esta ratio se situó en prome-

<sup>115</sup>“Situación Consumo, segundo semestre 2010”, Servicios de Estudios Económicos del Grupo BBVA [133], febrero 2011.

<sup>116</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2011”, Servicio de Estudios del Grupo BBVA [134], noviembre 2011.

dio en un 15,0 %, lo que equivale a una disminución de aproximadamente el 1,3 % desde su pico en 2007, siendo llamativo como países como Alemania con un 12,0 %, Italia con un 11,2 % o Francia con un 14,3 % se situaron por debajo de la media. Por su parte, Irlanda contaba con una ratio superior al 29 % y el Reino Unido consiguió algo más del 25 %. A su vez, en los países situados en la Europa del este los hogares desarrollaron una tendencia al alza en la utilización del crédito al consumo entre 1998-2008, dado que a estos países se les dio la oportunidad de depender cada vez más de esta fuente de financiación. En concreto, Hungría, Rumanía y Bulgaria disponían de unas ratios del 22,6 %, 19,9 % y 19,8 %, respectivamente (véase el cuadro 3.28) , y países como Estonia o Letonia triplicaron su demanda de crédito al consumo entre los años 2004 y 2008. De hecho, la participación de los nuevos Estados miembros en relación a los créditos al consumo aumentó drásticamente en un 50 % entre los años 2007 y 2008, a pesar de la crisis financiera.

Desde el año 2009 ha descendido el consumo privado en muchos países europeos (véase el cuadro 3.29), motivado principalmente por el deterioro de la economía familiar. Este hecho quedó reflejado en el estudio de la Comisión Europea (2008)<sup>117</sup> sobre el endeudamiento excesivo, que muestra que el 38 % de los encuestados estuvieron totalmente de acuerdo o tendieron a estar de acuerdo de que estaban sufriendo, en cierta medida, dificultades en el pago de sus facturas. Entre las razones dadas por los encuestados se incluyeron la pérdida de ingresos y disminución de los mismos, la mala administración del dinero, el excesivo endeudamiento y otras razones sociales. De este estudio también se desprende que los grupos más vulnerables ante el sobreendeudamiento fueron los jóvenes, personas de bajos ingresos o desempleados, los que tienen hijos o las familias monoparentales y personas con problemas de salud. La crisis actual ha demostrado que no solamente las personas de bajos ingresos corren el riesgo de llegar a una situación de sobreendeudamiento.

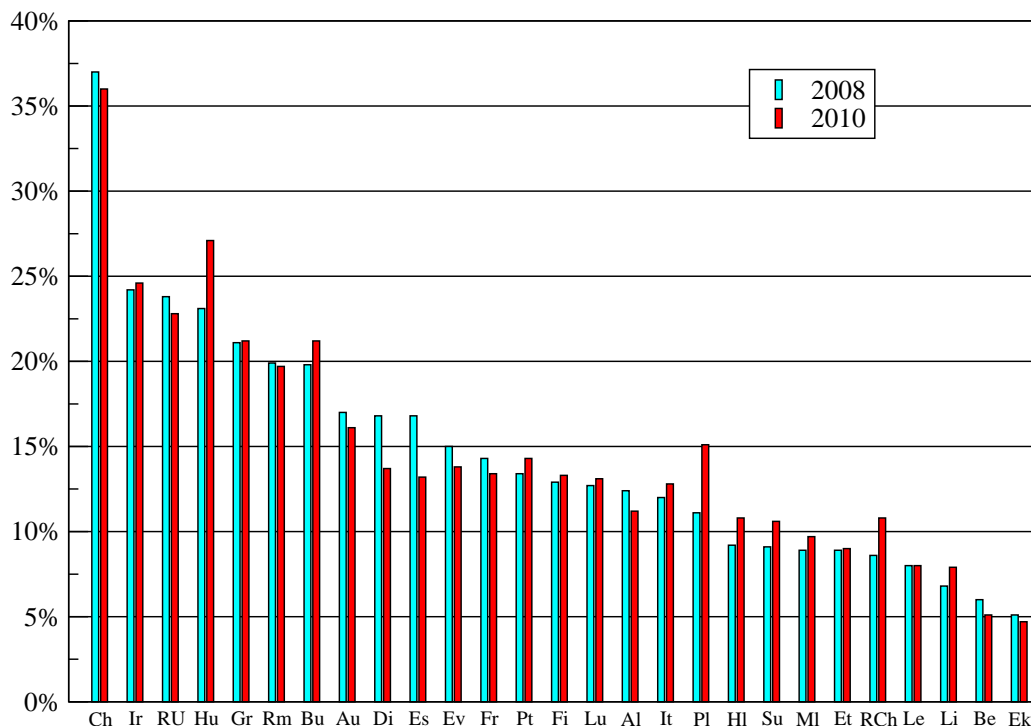
La ratio de crédito al consumo en proporción al consumo privado de los hogares, a finales de 2010, fue de un 14,9 % en la Unión Europea, 0,7 puntos porcentuales menor en comparación con el año anterior de un 15,6 %. Una de las mayores caídas fue la padecida por Irlanda que alcanzó un 24,6 %, mientras que al cierre de 2009 lograba un 28,4 %. En cambio, esta ratio se incrementó notablemente en Eslovaquia y Bulgaria.

---

<sup>117</sup>“Towards a common operational definition of over-indebtedness” [307], European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, 2008, pp. 5 y 10.



Figura 3.8: Crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares en la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

Ch:Chipre, Ir:Irlanda, RU:Reino Unido, Hu: Hungría, Gr:Grecia, Rm:Rumanía, Bu:Bulgaria, Au:Austria, Di:Dinamarca, Es:España, Ev:Eslovenia, Fr:Francia, Pt:Portugal, Fi:Finlandia, Lu:Luxemburgo, Al:Alemania, It:Italia, Pl:Polonia, Hl:Holanda, Su:Suecia, MI:Malta, Et:Estonia, RCh: R.Checa, Le:Letonia, Li:Lituania, Be:Bélgica, Ek:Eslovaquia.

En Francia, el crédito al consumo en relación al consumo privado de los hogares fue en 2010 de un 13,4 %, frente a un 12,8 % de 2009, proporción considerablemente más baja que la de la media europea (15,4 %) <sup>118</sup>. Mientras que en España, esta ratio se situó en un 13,8 %, 2,9 puntos porcentuales inferior a la alcanzada en 2008 de un 16,7 %.

<sup>118</sup>“Consumer Credit in Europe at end-2010” [585], Consumer Credit Panorama of SO-FINCO.

**Cuadro 3.28: El crédito al consumo como porcentaje del consumo privado de los hogares en la Unión Europea (2008-2011)**

	2008	2009	2010	2011	Variación 08-11(pp)
Chipre	35,6 %	42,8 %	29,5 %	28,6 %	-7,0
Hungría	22,6 %	26,0 %	26,5 %	23,7 %	1,1
Reino Unido	23,8 %	25,5 %	22,8 %	21,7 %	-2,1
Irlanda	24,2 %	29,3 %	24,6 %	21,2 %	-3,0
Grecia	21,0 %	21,3 %	20,5 %	20,3 %	-0,7
Bulgaria	19,8 %	22,4 %	21,2 %	19,7 %	-0,1
Rumanía	19,9 %	23,4 %	19,7 %	16,9 %	-3,0
Austria	17,0 %	16,0 %	16,1 %	14,7 %	-2,3
Francia	14,3 %	14,2 %	13,4 %	13,6 %	-0,7
Eslovenia	15,0 %	14,7 %	13,8 %	13,3 %	-1,7
Portugal	14,0 %	14,4 %	13,6 %	13,2 %	-0,8
Dinamarca	16,8 %	16,0 %	13,7 %	13,0 %	-3,8
Polonia	11,0 %	16,5 %	15,1 %	12,6 %	1,6
Alemania	12,0 %	12,9 %	12,8 %	12,6 %	0,6
Luxemburgo	12,7 %	11,6 %	13,1 %	12,6 %	-0,1
Finlandia	13,0 %	13,1 %	12,9 %	12,2 %	-0,8
Italia	11,0 %	12,3 %	12,3 %	11,7 %	0,7
<b>España</b>	16,7 %	15,8 %	13,8 %	11,6 %	-5,1
Suecia	9,1 %	10,6 %	10,6 %	10,5 %	1,4
Holanda	9,2 %	9,6 %	10,8 %	10,3 %	1,1
Malta	9,0 %	10,1 %	10,6 %	10,2 %	1,2
República Checa	8,6 %	10,0 %	10,8 %	9,8 %	1,2
Eslovaquia	5,2 %	4,9 %	7,9 %	8,1 %	2,9
Estonia	8,9 %	10,2 %	9,4 %	7,3 %	1,6
Letonia	8,0 %	8,9 %	8,0 %	7,2 %	-0,8
Bélgica	5,1 %	4,9 %	4,7 %	4,7 %	-0,4
Lituania	6,0 %	5,6 %	5,1 %	3,6 %	-2,4
UE-27	15,0 %	15,6 %	14,9 %	14,0 %	-1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de información de los Bancos Centrales Nacionales, European Central Bank y Eurostat.

Por tercer año consecutivo, los hogares de la UE-27 recortaron el crédito destinado a financiar el consumo, prolongando una tendencia a la baja

que en 2006 puso fin a un aumento constante de los últimos 10 años<sup>119</sup>. La aplicación por parte de los bancos de unos requisitos más estrictos a la hora de conceder financiación a las familias, desde el comienzo de la crisis, ha contribuido a este giro de los acontecimientos. De hecho, durante el último trimestre de 2011 continuaron aumentando los problemas para acceder a los mercados mayoristas de financiación en Europa, si bien no tan intensamente como en el período de julio a septiembre de 2011. También se ha producido un deterioro de la disponibilidad de los recursos minoristas, al tiempo que los nuevos requisitos regulatorios europeos, así como la exigencia de mayores ratios de capital, contribuyeron al endurecimiento de la política crediticia de las entidades<sup>120</sup>.

Así pues, a finales de 2011, la media en la UE-27 de los créditos al consumo en relación al consumo privado de los hogares fue de un 14 %, frente a un 14,9 % de 2010, disminuyendo esta ratio en la mayoría de los países europeos<sup>121</sup>, con la excepción de Eslovaquia y Francia. En proporción, el descenso de esta ratio ha sido en general mayor en los nuevos países miembros de la Unión Europea, en particular, Polonia, Rumanía, Bulgaria y los países bálticos.

Por su parte, Irlanda continuó siendo uno de los países donde el consumo privado financiado mediante crédito más se ha reducido, con una ratio de un 21,7 % (en 2011), frente a un 24,6 % en el año 2010 y a una ratio de un 29,3 % en el 2009. Este hecho se puede explicar, en cierta medida, porque el nivel de desempleo ha seguido siendo elevado, cercano al 14 % y la evolución del consumo privado de los hogares tampoco ha sido muy boyante, con una contracción de un 1,2 % respecto al 2010 y una caída de un 14,8 % en relación a la cifra alcanzada en 2008. Además, Irlanda junto con Grecia experimentaron desequilibrios presupuestarios especialmente severos en 2011, mientras que la situación de las finanzas públicas de Portugal mejoró sensiblemente en el mismo período<sup>122</sup>.

Merece la pena ser resaltado el caso de España, ya que es el país por detrás de Lituania, donde la proporción de crédito al consumo sobre el consumo privado de los hogares más ha decrecido entre los años 2007-2011 (-32,2 %), pasando de representar un 17,1 % (en 2007) a un 11,6 % (en 2011). En España, la aceleración del proceso de consolidación fiscal modificó el patrón de consumo de los hogares, viéndose especialmente

<sup>119</sup>ECRI, News, "Understanding credit markets for Europe" [287], nº 32, verano 2009.

<sup>120</sup>"Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: Enero de 2012", Boletín Económico, Banco de España [165], p. 22.

<sup>121</sup>"Le crédit à la consommation en Europe à fin 2011", Panorama du crédit conso de Sofinco [587], 28 de marzo 2012.

<sup>122</sup>"Informe Anual 2011", Banco Central Europeo, Eurosistema. p. 76. [72].

afectado el consumo de bienes duraderos, dada su mayor sensibilidad a los cambios en los precios y en la renta.

**Cuadro 3.29: El consumo privado de los hogares e ISFLSH en la Unión Europea (en millones de euros)**

	2008	2009	2010	2011
Alemania	1387700,0	1387430,0	1423020,0	1474420,0
Francia	1099649,0	1095607,0	1124202,3	1153733,0
Reino Unido	1147575,0	1003552,4	1098159,3	1114605,7
Italia	932007,0	916594,0	941454,4	969091,3
<b>España</b>	622368,0	588163,0	606911,0	625363,0
Holanda	270417,0	262045,0	267007,0	270086,0
Polonia	223545,7	189720,9	217450,1	226711,9
Bélgica	179987,0	179697,0	187476,0	195203,0
Suecia	156499,8	144316,9	168892,3	184460,2
Grecia	169124,7	168169,0	169363,1	162320,1
Austria	149255,5	149707,1	156115,7	161579,5
Dinamarca	112663,2	109438,0	114258,9	116489,4
Portugal	114956,5	109773,9	113914,4	113486,0
Finlandia	95639,0	94217,0	98942,0	105292,0
Rumanía	90640,7	73438,5	79386,9	84549,3
Irlanda	92097,8	81778,6	79292,2	78435,5
R. Checa	75493,0	71109,6	75132,4	78295,0
Hungría	57174,7	49854,9	51715,5	53267,7
Eslovaquia	36851,7	38332,6	38441,5	39734,8
Bulgaria	23518,8	22065,2	22631,3	23360,9
Eslovenia	19816,6	19704,7	19840,4	20225,6
Lituania	21337,5	18390,3	17727,5	19572,5
Luxemburgo	12762,0	13031,7	13493,8	14274,2
Letonia	14300,9	11372,6	11322,3	12448,1
Chipre	11975,9	11153,8	11527,2	11899,2
Estonia	8864,6	7413,4	7449,4	8133,2
Malta	3677,0	3719,2	3770,6	3925,2
UE-27	7129898,8	6819796,3	7118897,9	7317551,3
UE-17	5207149,3	5126536,9	5262221,3	5403071,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat Statistics Database.

Asimismo, entre 2008 y 2011, la ratio se redujo en cuatro de los pri-

meros mercados europeos (con la excepción de Alemania), los descensos más marcados se produjeron en Irlanda (-12,4 %) y España (-30,5 %) (véase el cuadro 3.28 y el gráfico 3.8). Uno de los rasgos más destacados de la crisis económica en España, ha sido el fuerte retraimiento de la demanda de los hogares, tanto en consumo de bienes y servicios como en inversión en activos residenciales<sup>123</sup>.

También se puede destacar al Reino Unido, cuyo consumo privado se ha visto afectado en los últimos años, por el aumento del número de desempleados (8,3 % de parados en diciembre 2011, frente al 7,8 % de un año antes), el incremento de contratos a tiempo parcial y al mismo tiempo, la disminución de contratos a jornada completa<sup>124</sup>. Así como, los trabajadores de numerosos sectores han sufrido una reducción en el número de horas trabajadas y en el salario, debido al descenso del número de pedidos. Además, el incremento de la inflación (4,5 % en diciembre de 2011) ha contribuido a la pérdida de capacidad adquisitiva<sup>125</sup> de los hogares.

### 3.3.5. La confianza de los consumidores en Europa

Según el estudio realizado por el Observador Cetelem<sup>126</sup> 2010<sup>127</sup>, la confianza de los europeos en 2009 bajó por tercer año consecutivo con una nota media de 4,2 sobre 10, frente al 4,3 del año anterior, ya que los efectos de la crisis continúan siendo palpables y la recuperación se presenta incierta. Además, en los países en los que se está sufriendo una recuperación económica más lenta y donde la crisis estará más arraigada en el tiempo, es menor el estado de ánimo de sus consumidores que el de sus vecinos europeos.

En 2009 por primera vez en diez años, la intención de ahorro superó a la de consumo en los siguientes países (véase el cuadro 3.31): España,

<sup>123</sup>SASTRE .T Y FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ, J.L. "El ajuste del consumo duradero y no duradero en España durante la crisis económica", Boletín Económico [573], enero 2011.

<sup>124</sup>El país está sintiendo un incremento de trabajadores afectados por la recesión en los sectores del acero, automóvil y construcción así como en los servicios financieros.

<sup>125</sup>"Mercado de trabajo: Reino Unido" [165], EURES, mayo 2011.

<sup>126</sup>Los análisis y previsiones del Observador Cetelem (en su informes de 2010) se ha llevado a cabo en colaboración con el gabinete de estudios y asesoramiento BIPE, a partir de una encuesta barométrica realizada en en septiembre y octubre de 2009 y otra encuesta llevada a cabo en el mes de diciembre de 2010. Se ha encuestado a unos 8.000 europeos (mayores de edad), con muestras de al menos 500 individuos por país (Alemania, Bélgica, Eslovaquia, España, Francia, Hungría, Italia, Polonia, Reino Unido, República Checa y Rusia).

<sup>127</sup>El Observador Cetelem (2010). "El consumo en 2010: no una reducción, sino una mejora" [218].

Francia, Italia y Portugal. Pero, según la media de los doce países, el balance siguió siendo positivo a favor del consumo, gracias a los países de Centro Europa, donde la tendencia al consumo no se perdió.

**Cuadro 3.30: Evaluación de la situación actual de los países**

	2009	2010
Rusia	5,0	5,6
Reino Unido	4,5	5,1
Alemania	4,8	4,9
Bélgica	4,9	4,9
Italia	4,2	4,7
Eslovaquia	4,4	4,6
Portugal	3,7	4,4
Polonia	3,7	4,4
<b>España</b>	3,7	4,3
Francia	4,1	4,3
República Checa	4,0	4,1
Hungría	2,7	3,1
Total 12 países	4,2	4,5

Fuente: Elaborado a partir de la Encuesta del Observador Cetelem 2010.  
La nota es sobre 10 para ambos años.

En el año 2010, la actitud mayoritaria entre los consumidores<sup>128</sup> de los países del sur de Europa fue la de reducir los gastos para poder pagar la hipoteca o el alquiler, y ahorrar para hacer frente a posibles imprevistos. En el caso de España, las respuestas señalaron uno de los mayores incrementos en intenciones de ahorro (47 %, frente al 17 % del año anterior). Una parte importante del porcentaje de estas respuestas estaban motivadas, fundamentalmente, por el impacto negativo del desempleo, por la retirada de las ayudas a la compra de vehículos y la subida de IVA el mes de julio de 2010. Por primera vez desde que Cetelem lleva realizando el Observador Europeo, el balance entre consumo y ahorro fue negativo en España (-19 %). Además, la intención de compra de los españoles disminuyó un 46 % respecto de la intención mostrada en 2009, situándose un 48 % por debajo de la media de los 11 países (véase el cuadro 3.31).

<sup>128</sup>El Observador Cetelem (2011). "Análisis del consumo en los principales países europeos. Consumidor - vendedor: ¿una pareja al borde de la ruptura?" [220].

Cuadro 3.31: **Intención de gasto de los consumidores europeos**

	2009	2010
Hungría	84 %	86 %
Eslovaquia	67 %	80 %
República Checa	75 %	76 %
Polonia	74 %	68 %
Rusia	71 %	63 %
Reino Unido	57 %	49 %
Portugal	62 %	41 %
Alemania	82 %	40 %
Italia	71 %	37 %
<b>España</b>	52 %	28 %
Francia	26 %	28 %
<b>Total 11 países</b>	<b>65 %</b>	<b>54 %</b>

Fuente: Elaborado a partir de la Encuesta del Observador Cetelem 2010.

De hecho, en la zona sur de Europa los consumidores se mostraron prudentes y por segundo año consecutivo, el balance fue negativo para España, Francia<sup>129</sup>, Italia y Portugal. Una percepción de futuro incierta y una tasa de paro elevada animaron a los consumidores de estos países a ahorrar por cautela, para poder disponer de fondos en el caso de que se tengan que enfrentar a dificultades financieras temporales. A esto hay que sumarle un contexto de restricciones presupuestarias, como, por ejemplo, la reducción o congelación de los salarios de los funcionarios en Portugal, Francia<sup>130</sup>, Italia y en España, la supresión de miles de puestos de empleo público en España, Francia y Portugal, o la subida de los impuestos en Francia.

Frente a la evolución más negativa de los países del sur europeo, destaca la fortaleza de las economías británica<sup>131</sup> y alemana, que confirmaron

<sup>129</sup>En Francia, el temor al paro limita las compras: el paro y el empleo siguen siendo sus principales preocupaciones. (Barómetro de las preocupaciones de los franceses TNS, diciembre 2010).

<sup>130</sup>A pesar de que el PIB en Francia e Italia, se ha incrementado de forma significativa y ha pasado del -2,5 % al +1,7 % y del -5,1 % al 1,1 %, respectivamente entre 2009 y 2010. La situación laboral así como las tensiones sociales (la reforma de las pensiones en Francia) y políticas en Italia, ejercen aparentemente gran peso en el estado de ánimo de las familias.

<sup>131</sup>La economía británica ha mostrado una progresión del 2,8 % en un año (cifra de

su buena situación, con una confianza de sus consumidores en clara progresión. En particular, Alemania<sup>132</sup> logró que el número de desempleados se situase en su nivel más bajo desde finales de 1992 (3 millones de parados, tasa de desempleo cercana al 6%). Además, ha vuelto a recuperar su papel de locomotora económica de Europa, gracias, en parte, al buen funcionamiento de las exportaciones.

También en la mayoría de los países de Europa central la recesión parecía más bien un recuerdo. La economía checa, volvió a funcionar, en gran medida, gracias a Alemania, principal socio comercial del país. Polonia y Eslovaquia, en 2009 ya habían prácticamente superado la recesión y confirmaron su buena marcha, con una estimación del crecimiento económico superior al 3% en 2010. En cambio, Hungría experimentó una fase de turbulencias económicas y de hecho, la situación de la deuda húngara fue bastante problemática. Sin embargo, los consumidores se mostraron más optimistas que el año anterior por la ligera recuperación de la actividad en 2010. Aunque en el año 2011 la economía a nivel mundial y sobre todo a nivel europeo volvió a resentirse, viéndose los países del Este europeo también afectados.

### **3.4. La evolución del PIB, el consumo privado y los créditos al consumo**

En la Euro zona, a finales de 2007, tanto el consumo de los hogares como la financiación de los mismos, y también el PIB, aunque aún con cifras positivas, empezaban a dar sus primeras señales de decrecimiento, que finalmente se tradujeron en descensos a finales de 2008, en torno al -2,1% del PIB y -0,9% en el consumo de los hogares. Estos datos fueron motivados en un principio por los cambios experimentados en las situaciones financieras de los hogares europeos, como consecuencia del fuerte crecimiento de los tipos de interés y el posterior incremento de la tasa de paro. Sobre todo, en aquellos países que basaron gran parte de su crecimiento en el sector inmobiliario, como en el caso de España, donde la crisis va a ser más duradera en el tiempo.

Las caídas manifestaron sus valores más elevados a lo largo del primer trimestre de 2009. Sin embargo, los datos relativos al 2010 mostraron una

---

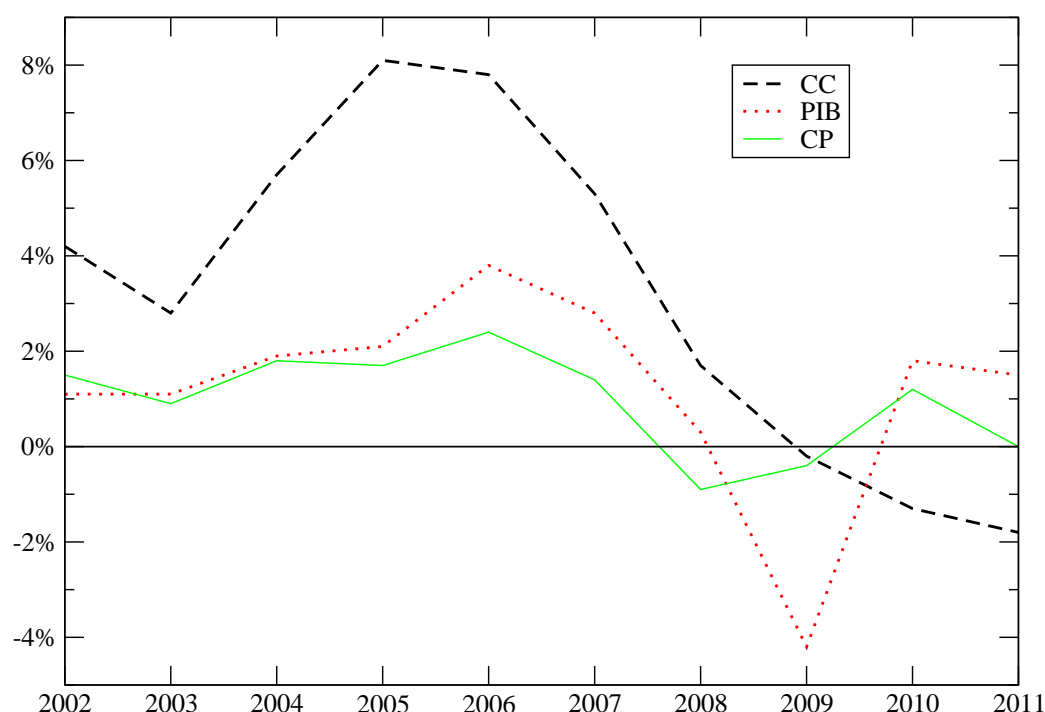
finales de octubre de 2010), por encima de la media del 2,6% de la década previa a la crisis.

<sup>132</sup>El Observador Cetelem (2011). "Análisis del consumo en los principales países europeos. Consumidor - vendedor: ¿una pareja al borde de la ruptura?" [220].



mejoría en los valores referentes al consumo de los hogares y al PIB, alcanzado tasas de crecimiento positivas (+1,2% en el consumo privado, +1,8% en el PIB). En contra, el crédito al consumo siguió experimentando tasas de crecimiento negativas con un -1,3% (véase la figura 3.9), como consecuencia del descenso de la renta disponible bruta, el incremento del ahorro como mediada de precaución y el deterioro de la confianza de los consumidores europeos.

**Figura 3.9: Tasas de crecimiento interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo privado en la zona euro**



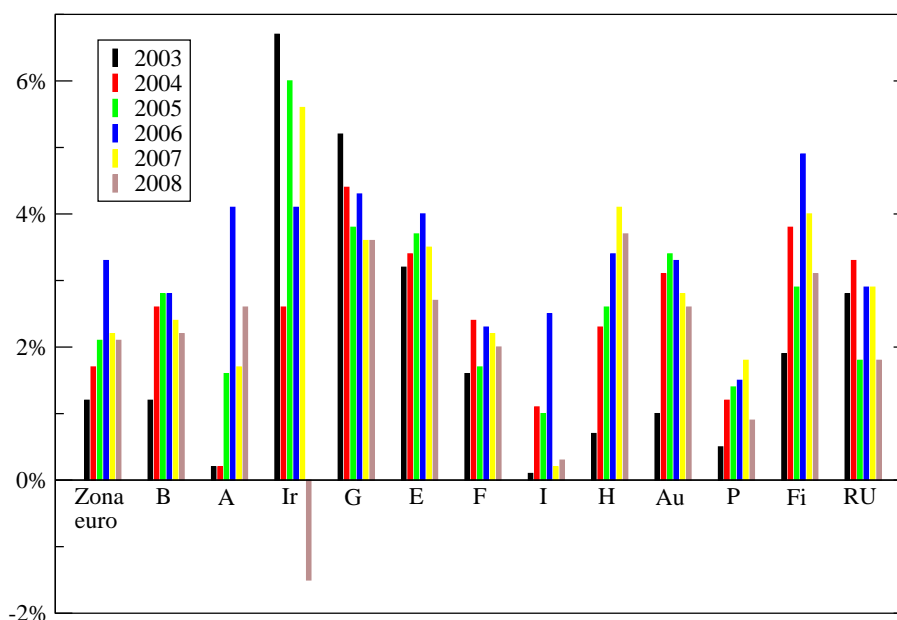
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, estadísticas zona euro.

CC: Crédito al Consumo, PIB: Producto Interior Bruto, CP Consumo Privado.

En 2011, la evolución del crédito al consumo y del consumo privado sigue siendo negativa y el crecimiento del PIB es 0,6 puntos inferior al de 2010. De hecho, la caída del crédito al consumo (-1,8%) es incluso aún mayor que la padecida un año antes (-1,3%). El 2011, ha estado marcado por el aumento de los precios de las materias primas, que unido a la crisis transitoria del petróleo, ha aumentado la incertidumbre e introducido un riesgo para el crecimiento y la inflación en la mayoría de las regiones. Al

mismo tiempo, el estrés financiero en Europa ha estado latente durante todo 2011 y continua siendo un problema, sobre todo en Grecia, Portugal e Irlanda. Las tensiones ligadas a la situación de los tres países de la periferia europea que han solicitado apoyo internacional (Grecia, Irlanda y Portugal) se mantendrán mientras persisten las dudas sobre la solvencia de algunos de ellos, especialmente en el caso de Grecia. Estas dudas dificultan la financiación de estas economías y provoca que tengan altos diferenciales soberanos, hecho que podría extenderse a otros países que no tienen problemas de sostenibilidad de la deuda pública, como es el caso de España<sup>133</sup>.

Figura 3.10: Tasas de crecimiento del PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

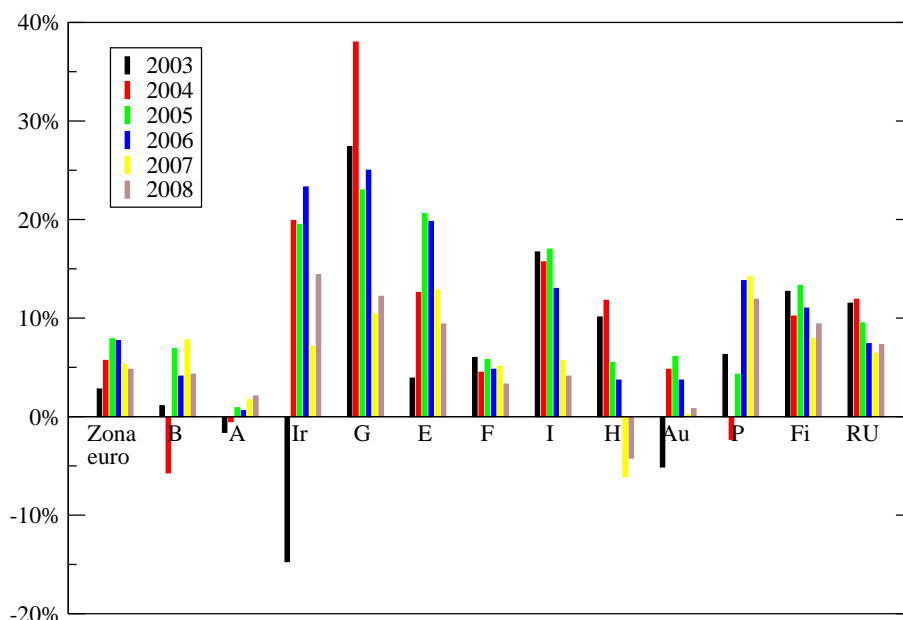
B: Bélgica, A: Alemania, I: Italia, G: Grecia, E: España, RU: Reino Unido  
F: Francia, Ir: Irlanda, H: Holanda, Au: Austria, P: Portugal, Fi: Finlandia.

Ahora se va analizar con un mayor detalle la evolución del PIB, el consumo privado y los créditos al consumo. Comenzando por el PIB real de la zona del euro, éste sólo aumentó un 1,2% en el 2003, como refleja la figura 3.10, un resultado decepcionante si se considera que la zona del

<sup>133</sup>“Situación España, segundo trimestre 2011”, BBVA Research [367].

euro ya había registrado un crecimiento del PIB real inferior al potencial en los años 2001 y 2002<sup>134</sup>, con unas tasas de crecimiento interanuales del 1,6% y el 0,9%, respectivamente. Este hecho se puede explicar, porque la actividad económica para ese año se había debilitado considerablemente, tras las tensiones geopolíticas relacionadas con Iraq, reinando una cierta incertidumbre en los mercados financieros. Otra causa de la persistente debilidad de la actividad económica en Europa, se encontraba en la atonía del gasto interno, lastrado por las sucesivas caídas de la inversión productiva desde 2001 y la debilidad del consumo privado que apenas crecía un 1,1%, con respecto al año anterior, al igual que la apreciación del tipo de cambio, que se dejó sentir en las pérdidas de cuotas de exportación.

Figura 3.11: Tasas de crecimiento de los créditos al consumo



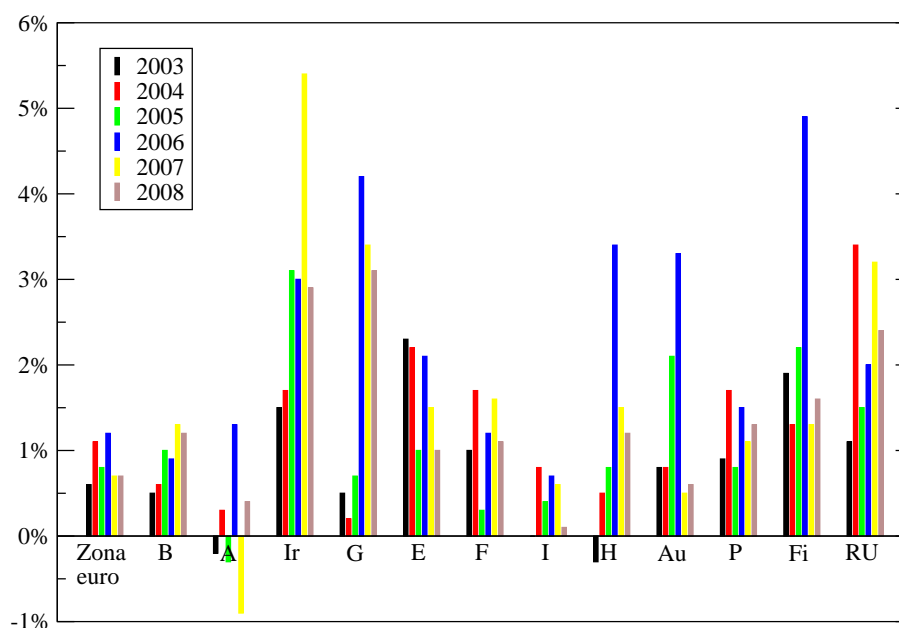
Fuente: Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.  
 B: Bélgica, A: Alemania, I: Italia, G: Grecia, E: España, RU: Reino Unido  
 F: Francia, Ir: Irlanda, H: Holanda, Au: Austria, P: Portugal, Fi: Finlandia.

La tasa del crecimiento del PIB de Alemania fue muy baja, de tan solo del 0,2%, por la desaceleración de su economía, sumada a la elevada ratio de deuda pública, problema que también sufrieron Francia y Austria, con unas deudas superiores al 60% del PIB, al tiempo que en Bélgica,

<sup>134</sup>CARUANA, J., (2003). "Presentación del Informe Anual 2003. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España", [195]

Grecia e Italia mantuvieron un nivel de deuda por encima del 100 % sobre su PIB<sup>135</sup>. Favoreciéndose de esta manera el aumento del déficit público de la zona euro, el cual se incrementó con respecto al año anterior, pasando a ser del 2,7 % del PIB, mientras que en el 2002 fue de un 2,3 % del PIB.

Figura 3.12: Tasas de crecimiento del consumo privado



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Banco Central Europeo y Bancos Centrales Nacionales.

B: Bélgica, A: Alemania, I: Italia, G: Grecia, E: España, RU: Reino Unido  
F: Francia, Ir: Irlanda, H: Holanda, Au: Austria, P: Portugal, Fi: Finlandia.

En contra, la tasa de crecimiento de los créditos al consumo en la zona euro se situó en el 2,8 %, promovido este crecimiento, principalmente, en los meses de marzo y junio del 2003<sup>136</sup>, cuando el Consejo de Gobierno recortó los tipos de interés oficiales del Banco Central Europeo en 25 y 50 puntos básicos respectivamente, situándose el tipo mínimo de puja de las operaciones principales de financiación en un mínimo histórico del 2 %, con unos tipos de interés de la facilidad marginal de crédito y de la facilidad de depósito del 3 % y del 1 %, respectivamente. Dado que el Consejo

<sup>135</sup>Informe Anual, Banco Central Europeo [66].

<sup>136</sup>En el año 2003, el valor total del crédito al consumo fue aproximadamente de 800 mil millones de euros y en la zona euro de 500 mil millones.

de Gobierno consideró que estos tipos eran compatibles con el mantenimiento de la estabilidad de precios a medio plazo, lo que provocó que el crecimiento de los créditos siguiera incrementándose en la zona Euro, elevándose el uso de la financiación ajena entre las empresas y familias. En el caso español<sup>137</sup> la tasa del crecimiento del crédito concedido a las familias al cierre del 2003 se situó entorno al 19 %, siendo el porcentaje de crédito sobre la Renta Bruta Disponible del 90 %.

En el 2004, la tasa de crecimiento de los créditos al consumo se situó en un 5,7 %, en ella se reflejó el comportamiento desigual de las economías de la zona Euro, existiendo países como Bélgica o Portugal con tasas de crecimiento negativas de un -5,7 % y -2,3 %, respectivamente. En contra, otros países como Grecia e Irlanda obtuvieron tasas del 38 % y 20 %, dado que es el momento en que empieza a despegar con mayor intensidad el crédito al consumo entre los habitantes de estos dos países.

Para ese año la evolución del PIB en la zona Euro continuó atravesando una prolongada fase de atonía<sup>138</sup>, situándose en un 1.7 %, aunque mostró una cierta recuperación en comparación con años anteriores, gracias a unas condiciones financieras expansivas, al impulso de la coyuntura internacional y a la mejoría en las exportaciones. Sin embargo, los efectos de la apreciación del euro siguió frenando la demanda exterior.

En España la tasa de crecimiento del crédito al consumo en el año 2004 se situó en el 12,6 %, favorecida por el dinamismo que hubo en la economía española durante los años 2003 y 2004, al mantenerse unas condiciones ventajosas de financiación, con unos niveles de tipos de interés que alcanzan mínimos históricos, que promovieron tasas elevadas de expansión crediticia, junto con una revalorización de los activos no financieros y la recuperación de las bolsas de valores. También influyeron positivamente sobre los créditos al consumo: la estabilidad macroeconómica, con un superávit del 0,3 % del PIB<sup>139</sup>, una deuda pública situada en el 50,8 % y el consumo privado<sup>140</sup> experimenta un crecimiento de un 2,2 %, que unido al dinamismo de la construcción, hace que se acelere la demanda interna en 2004, en casi un punto porcentual, creciendo un 4,6 %. Asimismo, hubo una recuperación de la inversión en equipo y un incremento del gasto de los hogares, el cual se apoyó en la recuperación de la renta disponible, al mejorar la situación del empleo.

<sup>137</sup>“Informe Anual 2003” [73], Banco de España.

<sup>138</sup>“Informe Anual 2004” [67], Banco Central Europeo, Eurosistema.

<sup>139</sup>CARUANA, J. “Presentación del Informe Anual 2004. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España” [197].

<sup>140</sup>“Informe Anual 2004” [74], Banco de España.

En el año 2005<sup>141</sup>, la economía del área euro registró un aumento medio de su PIB del 2,1 %, cifra modesta en relación con el resto de áreas económicas desarrolladas. Este menor crecimiento del PIB estuvo motivado, en parte, por la debilidad del producto, como consecuencia entre otros factores de la moderación transitoria de la pujanza del comercio mundial, del fuerte incremento del precio del crudo y de los efectos derivados de la apreciación del euro en los años precedentes. Además, el consumo privado se mostró débil, creciendo tan solo un 0,8 %, debido al reducido aumento de la renta real disponible, como resultado del crecimiento limitado de la renta nominal y de la subida de los precios de la energía. Aunque estos efectos no se vieron contrarrestados por un menor ahorro de los hogares, posiblemente por las expectativas de empleo y por las perturbaciones en los precios de los bienes de primera necesidad y de los servicios<sup>142</sup>. A pesar del moderado crecimiento del gasto nominal en consumo en el conjunto de la zona del euro, la tasa de crecimiento interanual del crédito al consumo siguió una tendencia al alza alcanzando un 7,9 %, propiciada por unos menores tipos de interés aplicados a los créditos al consumo que continuaron descendiendo en el 2005, con respecto a los ya reducidos niveles de años anteriores, los bajos tipos animaron a los hogares a demandar cada vez más estos créditos, hecho al que se unió las mayores facilidades para las adquisición de un crédito al consumo.

Habría que resaltar, que a pesar de los buenos resultados de esta tasa de crecimiento, las divergencias en el crédito al consumo eran palpables en la zona Euro, en parte, por los diferentes patrones de renta disponible de los hogares y del consumo privado en los distintos países, por ejemplo, la tasa de crecimiento de los créditos al consumo para ese año en Alemania fue del 0,9 %, la más baja de los países estudiados, esto fue motivado por el deterioro de su situación presupuestaria, con ratios de déficit por encima del valor de referencia del 3 % del PIB. A su vez, Reino unido experimentó un crecimiento menor en relación al conseguido en años anteriores, situándose en un 9,5 %, como consecuencia de un contexto de unos tipos de interés más altos y un enfriamiento del mercado de la vivienda.

La economía del área del euro logró superar<sup>143</sup> en el 2006, la etapa de bajo crecimiento que había venido atravesando años anteriores. Así, el PIB de la zona creció en 2006 a una tasa del 3,3 %, casi el doble de la registrada en el año anterior y la más elevada desde el año 2000. En el

<sup>141</sup>CARUANA, J. "Presentación del Informe Anual 2005. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España" [198].

<sup>142</sup>"Informe Anual 2005" [68], Banco Central Europeo, Eurosistema.

<sup>143</sup>"Informe Anual 2006" [69], Banco Central Europeo, Eurosistema.

año 2006 se produjo un cierto reequilibrio de las contribuciones relativas del gasto interno y de las exportaciones netas al crecimiento del producto, después de tres años de divergencia progresiva entre ambos componentes. En conjunto, mejoró la aportación de la demanda exterior neta. En el ámbito de la demanda interna, el consumo se desaceleró ligeramente y la construcción comenzó a mostrar signos de desaceleración en el último trimestre del ejercicio, que se prolongó en los primeros meses de 2007. Sin embargo, la inversión en bienes de equipo registró un importante repunte.

En España, dado que el proceso inversor público y privado siguió aumentando, las necesidades netas de financiación de la economía aumentaron desde un 6,5 % hasta el 7,8 % del PIB. Pero es que, además, las familias y las empresas incrementaron su adquisición de activos financieros dentro y fuera de España<sup>144</sup>, con lo que la financiación bruta requerida por ambos agentes subió del 35,6 % al 44,7 % del PIB. Aunque el consumo de las familias registró una tasa de crecimiento algo menor que en 2005, al moderarse la renta disponible, lo que originó que la proporción del ahorro de los hogares en relación con su renta disponible continuara cayendo, que unido a los cambios en los tipos de interés y a un nuevo contexto de menor holgura financiera, hizo que los hogares españoles empezaran a moderar el recurso del crédito como vía de financiación de su gasto, creciendo en menor medida la tasa de créditos al consumo<sup>145</sup>, en relación al año anterior, situándose ésta en un 19,8 %, frente al 20,6 % del 2005.

En el 2007, el crecimiento del PIB en la UEM volvió a superar el 2 %<sup>146</sup> por segundo año consecutivo, aunque la actividad económica de la zona del euro mostró a lo largo del ejercicio un elevado grado de volatilidad. La tasa interanual de crecimiento del PIB real se situó en el 2,2 %, siendo esta tasa inferior a la experimentada el año anterior con un 3,3 %, como consecuencia de la volatilidad de los precios de la energía, de un entorno de elevada incertidumbre originado por las turbulencias financieras y de la apreciación del euro. Mientras que las exportaciones de la zona del euro continuaron viéndose favorecidas por el fuerte, aunque más moderado crecimiento económico mundial y la inversión en capital fijo siguió actuando como principal motor de expansión de la actividad económica.

Ante este panorama la tasa de crecimiento del crédito al consumo se situó en un 5,3 %, creciendo aproximadamente menos de 2 décimas con

---

<sup>144</sup>FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. "Presentación del Informe Anual 2006. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España" [320], Banco de España, Eurosistema.

<sup>145</sup>"Informe Anual 2006" [77], Banco de España.

<sup>146</sup>FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. "Presentación del Informe Anual 2007. Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España" [321].

relación al 2006, donde el crecimiento fue del 7,7 %. Este hecho se debió principalmente al ralentizamiento de las economías europeas, con unas menores tasas de crecimiento del PIB y del consumo privado, reduciéndose su crecimiento a la mitad si se compara con el año anterior, a todo ello hay que unirle la incidencia de las turbulencias financieras en la evolución subyacente del agregado monetario, siendo la expansión crediticia limitada, aunque la oferta de crédito<sup>147</sup> no se vio alterada de forma significativa, los países donde más se redujo el crecimiento de los créditos al consumo fueron Holanda con una tasa de crecimiento negativa -6.1 %, Austria con un 0,2 % y Alemania con un 1,7 %, mientras que en España<sup>148</sup> para ese año la tasa de crecimiento se situó en el 12,8 %, inferior a la del año anterior que fue de un 19,8 %, en parte, debido a<sup>149</sup> la desaceleración del consumo privado, la desaceleración de la inversión residencial y el ajuste del sector inmobiliario.

En el primer trimestre del 2008<sup>150</sup> según estimaciones de Eurostat, se pudo observar que el crecimiento de los créditos al consumo continuó moderándose con una tasa del 4,8 %, este hecho se podría explicar por las turbulencias financieras que comenzaron a mediados del 2007, la disminución de la riqueza financiera de los hogares, el endurecimiento registrado en las condiciones aplicadas a los créditos destinados a los hogares, la incertidumbre a cerca de las perspectivas relativas a la actividad económica, el menor crecimiento de la renta real, los efectos negativos sobre la riqueza derivados del descenso de los precios de la vivienda y de las cotizaciones bursátiles y el debilitamiento de la demanda exterior. También influyeron otros factores como el aumento de la inflación, debido a una subida de los precios de la energía y de las importaciones, la moderación del consumo privado situándose en el primer semestre en un 0,7 %, esta estabilización en el consumo tuvo su origen en un ligero aumento de las ventas de productos no alimenticios 0,1 %, en concreto, de productos textiles, que compensaron la caída de las ventas de alimentos, bebidas y tabaco 0,4 %. Las matriculaciones de automóviles en la zona del euro se redujeron en un 3 % en términos intertrimestrales, es probable que la mayor parte del crecimiento del consumo privado haya procedido de su componente no minorista. Para el segundo trimestre del 2008 los indicadores disponibles indicaron que el crecimiento del consumo privado fue moderado. En abril, las ventas del comercio al por menor en la zona del euro descendieron un 0,6 %, en términos intermensuales, tras regis-

<sup>147</sup>“Informe Anual 2007” [70], Banco Central Europeo, Eurosistema.

<sup>148</sup>“Informe Anual 2007” [80], Banco de España.

<sup>149</sup>Boletín Económico [82], Banco de España, Informe 01/2008.

<sup>150</sup>Boletín Mensual de Junio [71], Banco Central Europeo, Informe 06/2008.



trar una caída del 0,9% en marzo . Las matriculaciones de automóviles se redujeron un 5,7 %, en tasa intermensual, en mayo, después de haber disminuido un 2,4 % en abril.

El indicador de confianza del comercio al por menor de la Comisión Europea, que recoge las percepciones de este sector, volvió a caer en junio de 2008. La actividad económica general ha superado al gasto de los hogares desde el comienzo de la recuperación en el año 2003 y, en comparación con anteriores fases alcistas de la economía, el crecimiento del consumo ha sido relativamente moderado.

**Cuadro 3.32: Tasas de crecimiento interanual de los créditos al consumo al final del período en 2008**

	Enero 2008	Junio 2008	Diciembre 2008
Eslovaquia	16,9	22,8	24,8
Chipre	5,7	7,6	13,7
Malta	11,1	10,3	11,8
Luxemburgo	1,3	8,7	9,3
Portugal	12,2	12,4	9,1
Finlandia	8,1	9,4	9,1
Irlanda	9,2	14,7	4,8
Eslovenia	20,5	14,5	4,6
Grecia	11,0	12,1	4,6
Italia	3,2	4,3	4,4
Holanda	-7,0	-2,5	2,6
Alemania	1,5	2,1	1,8
<b>España</b>	12,8	10,0	0,0
Francia	5,6	3,5	-0,1
Bélgica	7,2	4,4	-1,3
Austria	-0,8	0,5	-2,8
Área Euro	5,1	5,0	1,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del European Central Bank Statistics.

En el primer trimestre de 2009, en términos interanuales, el PIB de la zona euro se redujo en un 4,6 % , tras la caída de un -1.4 % del período anterior. El descenso de la actividad fue común en todos los países del área euro. Los créditos al consumo en la zona euro experimentaron, a partir de abril del 2009, tasas de crecimiento negativas (-0.5 %), si bien se observaron importantes diferencias respecto a esta tasa de crecimiento,

según a que región ésta pertenezca. Así como, Alemania mantuvo tasas positivas de crecimiento con un +1.4% en enero del 2009 y un + 3.0% en abril de 2009. Al igual que Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Finlandia, Italia, Malta y Portugal que también alcanzaron un crecimiento positivo a lo largo del 2009, (véase el cuadro 3.33). En contra, se encuentra el resto de países de la zona Euro con crecimientos negativos, destacando España, que a partir de Enero del 2009 comienza a tener una de las tasas de crecimiento más negativas en lo que a créditos al consumo se refiere de los países estudiados. Sin embargo, fueron Holanda y Austria los primeros Estados miembros que obtuvieron tasas negativas, desde finales del 2007.

**Cuadro 3.33: Tasas de crecimiento interanual de los créditos al consumo al final del período en 2009**

	Jun09	May09	Abr09	Mar09	Feb09	En09
Eslovaquia	20,2	20,8	21,9	22,7	22,8	23,3
Chipre	12,0	12,1	14,0	13,1	14,4	15,0
Malta	14,8	14,8	14,3	14,5	11,5	13,1
Luxemburgo	6,6	7,7	7,3	7,6	7,1	9,3
Portugal	4,2	4,5	5,9	6,8	7,9	8,9
Finlandia	6,2	6,1	7,4	7,3	7,8	8,6
Italia	3,1	2,4	3,0	5,7	6,5	7,3
Reino Unido*	1,9	2,2	2,7	3,0	3,5	4,5
Eslovenia	0,3	1,1	1,9	2,9	3,1	3,3
Grecia	-6,1	-5,5	-3,9	-0,5	0,4	3,1
Holanda	1,9	2,0	3,4	3,4	2,9	2,3
Irlanda	-3,8	-3,9	-2,8	-0,9	1,8	2,2
Alemania	3,2	3,0	3,0	3,0	2,5	1,7
Francia	-2,2	-1,6	-3,2	0,2	-0,7	-0,6
<b>España</b>	-6,5	-6,5	-4,9	-4,1	-3,0	-1,3
Bélgica	-4,2	-4,8	-4,2	-3,1	-2,7	-1,4
Austria	-4,5	-4,6	-3,8	-4,0	-3,8	-3,4
Área Euro	-0,8	-0,7	-0,5	0,8	1,0	1,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del European Central Bank Statistics.

\* Estas cifras derivan de un acuerdo en las definiciones del BCE sobre la base de datos estimados y proporcionados por el Banco de Inglaterra.

Otro factor importante para comprender esta disminución de los crédi-

tos al consumo, vendría de la mano del endurecimiento de las condiciones de crédito, que según un estudio realizado por el Banco Central Europea que toma como base a 118 entidades financieras de la zona del euro, muestra que el endurecimiento de las condiciones de crédito, que tuvo lugar a lo largo de 2007 y 2008, se siguió produciendo en los primeros meses de 2009. De hecho, la encuesta sobre préstamos bancarios en la zona euro en abril de 2009, muestra que un 30 % de las entidades financieras restringieron el acceso a los créditos al consumo, el 66 % lo mantuvo constante, y sólo el 4 % mejoró las condiciones de acceso<sup>151</sup>. Además, el 44,4 % de las entidades financieras ampliaron el margen aplicado a los créditos al consumo, y el 55,6 % los mantuvo.

**Cuadro 3.34: Tipos medios del período de las nuevas operaciones aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares en la zona del euro (en %), 2006-2011**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Crédito revolving y descubiertos	-	-	-	-	8,02	8,37
Para consumo a tipo flexible y hasta 1 año de fijación del tipo inicial	7,56	8,05	8,14	6,43	5,16	5,27
Para consumo a más de 1 año y hasta 5 años de fijación del tipo inicial	6,05	6,93	7,03	6,25	5,95	6,44
Crédito al consumo y otros fines a más de 5 años	5,94	6,22	6,38	5,42	5,18	5,34

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de España, estadísticas zona euro.

Junto con el endurecimiento de las normas a la hora de conceder financiación por parte de los bancos, se sumó el incremento de los tipos de interés de los créditos al consumo, siendo estos más elevados durante los primeros meses del 2009, siguiendo con la tendencia de elevación de los tipos de finales de 2007 y 2008, a raíz de la crisis financiera mundial. Sin embargo, para reactivar el consumo de los hogares, las autoridades monetarias recortaron los tipos significativamente a finales de 2009 y prin-

<sup>151</sup>"The Euro Area Bank Lending Survey" [298], abril 2009. BCE.

cipios de 2010 <sup>152</sup>, como puede observarse en el cuadro 3.34.

**Cuadro 3.35: Tipos medios del período de las nuevas operaciones aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares, en diciembre de 2011 (en porcentaje)**

2011 Dic.	Be	Al	Et	Ir	Gr	Es	Fr	It	Z.E
<b>Crédito revolving y descubiertos</b>									
	-	10,32	14,83	11,20	11,55	5,28	10,29	-	8,37
<b>Saldos de tarjetas de crédito de saldo aplazado</b>									
	-	14,71	17,22	-	17,13	20,46	-	-	17,08
<b>Para consumo a tipo flexible y hasta 1 año de fijación del tipo inicial</b>									
	5,97	3,08	21,33	5,04	8,49	6,87	6,42	8,00	5,27
<b>Para consumo a más de 1 año y hasta 5 años de fijación del tipo inicial</b>									
	5,77	5,59	23,06	-	9,87	10,13	6,26	7,24	6,44
	Ch	Lu	Mt	Hi	Au	Pt	Ev	Ek	Fi
<b>Crédito revolving y descubiertos</b>									
	7,48	3,69	6,12	6,33	5,61	7,97	8,89	12,82	5,70
<b>Saldos de tarjetas de crédito de saldo aplazado</b>									
	-	12,45	-	8,51	13,87	23,00	9,00	19,88	10,02
<b>Para consumo a tipo flexible y hasta 1 año de fijación del tipo inicial</b>									
	6,93	-	5,04	-	4,96	8,04	5,28	14,90	3,72
<b>Para consumo a más de 1 año y hasta 5 años de fijación del tipo inicial</b>									
	-	-	-	-	4,76	11,58	7,00	15,50	7,49

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de España, estadísticas zona euro.  
 Z.E: Zona Euro, Be: Bélgica, Al: Alemania, Et: Estonia, Ir: Irlanda, Gr: Grecia, Es: España,  
 Fr: Francia, It: Italia, Ch: Chipre, Lu: Luxemburgo, Mt: Malta, Hi: Holanda, Au: Austria,  
 Pt: Portugal, Ev: Eslovenia, Ek: Eslovaquia, Fi: Finlandia.

En relación a los tipos medios de las nuevas operaciones aplicados por IMF a los hogares, existen diferencias sustanciales entre los países de la zona euro, como puede verse en el cuadro 3.35, destacando Alemania como uno de los países con una de las menores tasas de intereses, en contra, Eslovaquia cuenta con los mayores tipos, siendo la diferencia

<sup>152</sup>“Boletín Estadístico”, Banco de España, Eurosistema, febrero de 2010 [94].

considerable entre ambos países, por ejemplo, los créditos destinados a consumo a tipo flexible hasta un año de fijación del tipo inicial, en Alemania el tipo medio es de un 3,08 %, mientras que en Eslovaquia es de un 14,90 %.

Durante el tercer trimestre de 2009 el PIB<sup>153</sup> de la zona euro creció un 0,4 % intertrimestral, tras cinco períodos consecutivos de descensos. Esta mejora se apoyó, en gran medida, en la disminución del ritmo de descenso de los inventarios, así como en el avance de las exportaciones y del consumo público, mientras que el gasto privado restó impulso a la actividad. A pesar de la mejora del clima de confianza, el consumo privado se contrajo, y la inversión también retrocedió.

La recuperación de la actividad se extendió a la mayoría de los países miembros de la UEM durante el tercer trimestre, sin embargo, el empleo mostró una nueva contracción en el tercer trimestre, del 0,5 %, similar a la de los tres meses anteriores, lo que situó su tasa interanual en el -2 %.

A pesar de una cierta mejoría en la actividad y de la continuación del proceso de estabilización de la situación financiera de la zona euro<sup>154</sup> en el último trimestre de 2009, la demanda del crédito al consumo siguió mostrando gran debilidad. Los criterios de la oferta no experimentaron cambios sustanciales. Sin embargo, la financiación de los hogares sí mejoró en este último trimestre del año y su crecimiento interanual volvió a registros positivos, aunque reducidos. Recuperándose moderadamente la tasa de crecimiento de los créditos al consumo pasando de ser del -1,2 % en septiembre al 0 % en diciembre de 2009. Algunos países como Francia con una tasa de crecimiento negativa del -2,4 % en agosto del 2009, mejoró hasta situarse en un -0,6 % en diciembre 2009, gracias a que el PIB del país galo volvió a aumentar a un ritmo del 0,3 % intertrimestral, debido a la contribución positiva del sector exterior y del consumo público. En el caso alemán, la reactivación de la demanda de los créditos al consumo vino acompañada por la mejora de las exportaciones y de la inversión y, sobre todo, la contribución positiva de las existencias, permitieron que la economía alemana creciera a una tasa del 0,7 % intertrimestral. El consumo privado, en cambio, retrocedió de forma significativa, lo que en buena parte refleja el menor número de matriculaciones tras agotarse la dotación del plan del automóvil alemán. Finalmente, el crecimiento de los créditos al consumo italianos en los últimos meses del año, estuvo acompañado por el incremento del PIB italiano en un 0,6 %, en relación con el segundo trimestre, como resultado de una reactivación de la inversión en bienes de

<sup>153</sup>“Boletín Económico”, Banco de España, Eurosistema [92], enero 2010.

<sup>154</sup>“Boletín Económico”, Banco de España, Eurosistema [92], enero 2010.

equipo, del consumo privado y de los incentivos públicos a la compra de vehículos.

En Reino Unido, el PIB del cuarto trimestre creció un 0,3 % trimestral (-3,3 % interanual), frente a la disminución del 0,3 % del trimestre anterior<sup>155</sup>, apoyado en la mejoría del consumo privado y en la menor caída de las existencias. Sin embargo, el mercado laboral mostró cierta debilidad y la tasa de paro se mantuvo en el 7,8 % hasta el mes de noviembre. A ello se unió la atonía del crédito bancario, en especial, el destinado a los hogares y a las pequeñas y medianas empresas, con la excepción de los préstamos para la compra de vivienda. Al mismo tiempo, los créditos al consumo empezaron a sufrir tasas de crecimiento negativos a partir de noviembre de 2009 y el total de sus saldos vigentes disminuyó bruscamente, pasando de los 278,9 mil millones de euros en diciembre de 2008, a los 255,6 mil millones de euros un año más tarde.

En España, la caída de la demanda de los créditos al consumo fue bastante notable en el 2009, marcada por la aguada crisis que atraviesa el país, que derivó en un descenso del PIB de alrededor el 3,6 % en el conjunto de 2009, unido a su vez a la mayor caída de la actividad de las últimas décadas y al retroceso de la demanda nacional de un 6 % en promedio de 2009.

En la segunda mitad de 2009, se suavizó la disminución intertrimestral del gasto, con incrementos incluso en el caso del consumo y de la inversión en equipo, sobre los que incidieron las ayudas directas a la adquisición de vehículos de automoción, hecho que benefició considerablemente a los créditos destinados a la financiación de vehículos. Por su parte, la demanda exterior neta amortiguó el impacto de la contracción del gasto interno sobre la actividad.

Por el lado de la oferta, el descenso del gasto repercutió en todas las ramas productivas, pero tuvo particular impacto en la industria y en la construcción. Al mismo tiempo, se produjo una intensificación del proceso de destrucción de puestos de trabajo de singular intensidad en los meses iniciales del ejercicio de modo que, en el promedio de 2009, la ocupación habría caído un 6,7 %, junto con una tasa de paro que se elevó hasta el 18 % de la población activa (18,8 % en el último trimestre), según la EPA. La incertidumbre en el mercado laboral, ha sido un factor clave que ha impulsado el ahorro por motivo precaución (18,7 % sobre la renta disponible), así como la percepción de los hogares sobre la necesidad de sanear su posición patrimonial. Situándose el ahorro en el tercer trimestre de 2009 en el 18,7 % de la renta disponible, marcando un máximo

---

<sup>155</sup>Boletín Económico, Banco de España [93], Eurosistema, febrero 2010.

histórico.

No sólo la incertidumbre en el mercado laboral afectó negativamente en el gasto en consumo de los hogares, también contribuyeron la disminución de la riqueza derivada de la tendencia descendente del precio de la vivienda, que, no obstante, se fue ralentizando a lo largo del año y el mantenimiento de condiciones restrictivas en la concesión de crédito<sup>156</sup>.

Pese a que otros elementos incidieron positivamente sobre la renta real de las familias, como las bajas tasas de inflación, la moderación de los tipos de interés bancarios a finales de 2009 y el impulso de las transferencias netas de las Administraciones Públicas (AAPP). La debilidad del consumo fue patente a lo largo del año, afectando en gran medida a los saldos vigentes de los créditos al consumo, situándose en diciembre de 2009 en 92,5 mil millones de euros, aproximadamente 10 mil millones menos que en diciembre de 2008, cifra también menor a los 103,5 mil millones de euros de diciembre de 2007. Este frenazo en cadena del negocio de los créditos al consumo se puede observar en los primeros nueve meses del año 2009, cuando la inversión nueva en créditos al consumo registró una contracción de un 29,8 % en la economía española.

Las tensiones en los mercados de deuda soberana se agravaron durante los últimos meses de 2010 y los primeros días de 2011. Sin embargo, a pesar de estos nuevos episodios de inestabilidad financiera, la actividad económica en el conjunto de la zona del euro continuó su recuperación en los últimos meses del año 2010, si bien a un ritmo moderado y desigual, tanto por países como por componentes. La expansión prosiguió estando liderada por las exportaciones, por su parte, el gasto interno, en concreto, el consumo privado no terminó de remontar. La fortaleza de la economía alemana contrastó con la del resto de los países de la UEM, y en especial con algunas economías afectadas por la crisis de la deuda, que mantuvieron crecimientos bastante más modestos o permanecieron inmersas en una grave recesión, como en el caso de Grecia<sup>157</sup>.

En el año 2011, el entorno económico internacional se caracterizó por una desaceleración de la recuperación económica, cayendo el crecimen-

---

<sup>156</sup>El Banco de España realizó un estudio de las 10 entidades del Estado español que forman parte del informe europeo, obteniendo resultados muy similares a los de la zona euro en los tres primeros meses de 2009, indicando los datos, que el 44,4 % de las entidades financieras habían ampliado el margen aplicado a los créditos al consumo y el 55,6 % lo habían mantenido. Asimismo, un 40 % de las entidades financieras del Estado endureció el margen aplicado a los créditos al consumo, mientras que el 60 % los mantuvo.

<sup>157</sup>“Informe trimestral de la economía española” [162], Boletín Económico, enero 2011, p. 29.

to hasta el 1,6 % en las economías avanzadas (frente al 3,2 % de 2010) y hasta el 6,2 % en el caso de las economías emergentes y en desarrollo (frente al 7,3 % de 2010), según el Fondo Monetario Internacional. A su vez, los desequilibrios externos, que habían retrocedido en 2009 en el contexto de la crisis financiera mundial, dejaron de reducirse y continuaron<sup>158</sup> en niveles elevados en 2011. De hecho, la actividad en la zona euro se contrajo a finales del 2011. Varios factores han debilitado el dinamismo de la actividad en el área del euro, entre los que destacan el proceso de ajuste de balances del sector privado, la ralentización del ritmo de crecimiento de la demanda mundial, los efectos a corto plazo de los procesos de consolidación fiscal en marcha y las desfavorables consecuencias que las tensiones en los mercados de deuda soberana están teniendo sobre las condiciones de financiación y la confianza de los agentes económicos<sup>159</sup>.

### 3.5. La estructura del mercado

Como se ha comprobado a lo largo de este capítulo, si se analiza el tamaño y la estructura de los créditos al consumo en la Unión Europea, se puede ver, que este mercado se encuentra fragmentado en mercados nacionales con grandes disparidades entre ellos, tanto a nivel legislativo como en el volumen de saldos vivos. Asimismo, cada país ha desarrollado su propia cultura crediticia, sus propias prácticas y su legislación. Esto conduce a un uso distinto del crédito en cada Estado miembro, hecho que se puede apreciar al compararse entre los países europeos, el crédito al consumo per cápita, los tipos de productos, las distintas composiciones del crédito en el ámbito nacional y el valor alcanzado por las ratios de crédito al consumo en relación: al PIB, al consumo privado, y a la renta bruta disponible de los hogares.

En el trabajo de Wyman "Consumer Credit in Europe: riding the wave"<sup>160</sup>, se identifica a cinco tipos de mercados de crédito al consumo en Europa, clasificándolos de la siguiente manera:

1. Mercados latentes, incluye a Dinamarca, Luxemburgo y Suiza. La principal característica de estos mercados es el bajo nivel de competencia,

---

<sup>158</sup>"Informe Anual 2011" [72], Banco Central Europeo, Eurosistema, p. 158.

<sup>159</sup>"Informe trimestral de la economía española" [168], Boletín Económico, enero 2012, p. 23.

<sup>160</sup>"Consumer Credit in Europe: riding the wave" [481] (2005), ECRI y Mercer Oliver Wyman consulting.



que restringe el crecimiento. Además, como era de esperar, por término medio estos mercados no están bien desarrollados.

2. Con unos mercados ya saturados se encuentran Alemania, Austria y Bélgica<sup>161</sup>, donde la falta de especialistas y los bajos niveles de competencia, reflejo de las limitaciones culturales y normativas, se ha traducido en un mercado del crédito al consumo en fase de estancamiento.

3. El mercado más estrictamente regulado es el francés, con uno de los marcos reguladores más engorrosos de toda Europa, motivado por una alta protección hacia los consumidores. Este alto nivel de reglamentación a veces ha limitado la innovación y la demanda del crédito al consumo en el país.

4. Con un enfoque normativo muy liberal, con pocas restricciones y con un buen potencial de desarrollo, se encuentran los mercados de: Finlandia, Grecia, Holanda, Irlanda, Noruega y Suecia.

5. Mercados dinámicos son aquellos con un alto nivel de innovación, con una alta competencia, gracias a un alto nivel de apertura y una regulación liberal que favorece un elevado crecimiento futuro, incluso cuando los mercados ya están muy desarrollados como el de Reino Unido. A este grupo pertenecen: España, Italia, Hungría, Polonia, Portugal, Reino Unido y República Checa.

En relación a la cuota de mercado podría decirse que los bancos generalmente dominan en los mercados del crédito al consumo en la Unión Europea. Aunque los especialistas han conseguido unas cuotas importantes en la República Checa, Francia, Hungría, Italia, Polonia y el Reino Unido, superiores al 50 % del mercado.

De acuerdo con el estudio de Wyman (2005)<sup>162</sup>, los bancos tienen una posición destacada en Alemania, España, Grecia, Hungría e Irlanda con más del 80 % del mercado, y en un punto intermedio se encuentran Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Luxemburgo, Noruega, Portugal y Suecia, donde los bancos poseen entre el 50-80 % del mercado.

Los especialistas han desempeñado un papel fundamental en la configuración y mejora del dinamismo de los distintos sub-sectores del mercado del crédito al consumo en Italia, España, la República Checa, Hungría y Polonia, y su impacto no ha estado siempre limitado al sub-sector en el que operan. De hecho, los niveles de competencia y de la innovación son más altos en los países donde la presencia de los especialistas es activa y estos no encuentran muchas restricciones para ejercer su actividad.

<sup>161</sup> Son mercados que ya han alcanzado su punto de saturación, aunque en este sentido Bélgica todavía es un mercado en desarrollo.

<sup>162</sup> "Consumer Credit in Europe: riding the wave" [481] (2005), ECRI y Mercer Oliver Wyman consulting.

En aquellos países donde los bancos tienen una posición dominante y directa en relación con los clientes de crédito al consumo (es decir, no intermediarios), los especialistas tienden a optar por vías indirectas (acuerdos con minoristas, a través de tarjetas de crédito, mediante alianza con otros grupos bancarios, etc.). En estos casos, los especialistas han aprovechado sus ventajas (plataformas operativas y de gestión de datos) para desarrollar propuestas atractivas para los consumidores, obteniendo muy buenos resultados los especialistas situados en los países nórdicos y los Países Bajos.

### 3.5.1. El nivel de concentración

Dentro del mercado bancario minorista europeo<sup>163</sup> se ha seguido un proceso de consolidación y concentración muy importante durante la última década. Este proceso tiene tres características especiales: responde a una tendencia mundial en la industria más que a un proceso de integración en Europa, se ha producido principalmente dentro de fronteras nacionales, y todavía se encuentra lejos de reflejar una estructura bancaria en Europa homogénea.

La concentración<sup>164</sup> medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH)<sup>165</sup> en el mercado bancario de la UE ha aumentado en un 15,6 % durante el

---

<sup>163</sup>CAMPA, J.M y GARCÍA COBOS, J. (2007). "La Internacionalización del Sector Bancario Europeo" [187], UNIVERSIA Business Review-Actualidad Económica.

<sup>164</sup>Cuanto mayor es la concentración mayor es la probabilidad de que el precio se eleve por encima del coste marginal. En segundo lugar, en los mercados altamente concentrados es más probable que exista una conducta coordinada, donde se fijen los precios, las cantidades, o se reparta geográficamente el mercado y los participantes, por medio de su posición ejercen un poder de mercado, que mantienen colaborando entre ellos evitando así la competencia. En tercer lugar, cuanto más concentrado es un mercado existe una mayor probabilidad de que se formen oligopolios o monopolios.

Para una mayor información sobre la concentración en los mercados, véase: WILLIG, R., (1991). "Merger Analysis, Industrial Organisation Theory and Merger Guidelines" [620], Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics.

<sup>165</sup>Índice Herfindahl-Hirschman, tiene en cuenta todas las cuotas de mercado de todas las entidades operantes en el sector, elevándolas al cuadrado y sumándolas, y si las cuotas las representa en porcentajes, como hace el Banco Central Europeo, el indicador puede variar de 0 a 10.000.

Cuando el índice Herfindahl está por debajo de 1.000 es señal de una baja concentración, mientras que un índice por encima de 1.800 se considera que la concentración es alta. Para valores entre 1.000 y 1.800, una industria se considera moderadamente concentrada. Hay que tener en cuenta que estos indicadores se calculan sobre una base no consolidada, es decir, que las filiales bancarias y sucursales en el extranjero se consideran distintas a las instituciones de crédito.

**Cuadro 3.36: El nivel de concentración de las entidades de crédito medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH varía de 0 a 10.000)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Finlandia	2.730	2.560	2.540	3.160	3.120	3.550
Estonia	4.039	3.593	3.410	3.120	3.090	2.929
Holanda	1.796	1.822	1.928	2.168	2.032	2.052
Lituania	1.838	1.913	1.827	1.714	1.693	1.545
Bélgica	2.112	2.041	2.079	1.881	1.622	1.439
Eslovaquia	1.076	1.131	1.082	1.197	1.273	1.239
Grecia	1.096	1.101	1.096	1.172	1.184	1.214
Portugal	1.154	1.134	1.098	1.114	1.150	1.203
Malta	1.330	1.171	1.177	1.236	1.246	1.180
Chipre	1.029	1.056	1.089	1.019	1.086	1.170
Eslovenia	1.369	1.300	1.282	1.268	1.256	1.160
Dinamarca	1.115	1.071	1.120	1.229	1.042	1.077
República Checa	1.155	1.104	1.100	1.014	1.032	1.042
Letonia	1.176	1.271	1.158	1.205	1.181	1.005
Irlanda	644	649	690	794	881	900
Rumanía	1.115	1.165	1.041	922	857	871
Suecia	845	856	934	953	899	860
Hungría	795	823	840	819	861	806
Bulgaria	698	707	833	834	846	789
Francia	727	726	679	681	605	610
Polonia	650	599	640	562	574	559
<b>España</b>	487	442	459	497	507	528
Reino Unido	399	394	449	412	467	522
Italia	230	220	328	344	353	395
Austria	560	534	527	454	414	383
Luxemburgo	312	294	276	278	288	343
Alemania	174	178	183	191	206	298
UEM-16	640	634	659	687	663	661
media sin ponderar	1.052	1.022	1.032	1.091	1.076	1.073
UE-27	614	592	596	665	632	630
media sin ponderar	1.135	1.106	1.106	1.120	1.102	1.099

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU Banking Structures (septiembre 2010) y EU structural financial indicators.

período 2003-2010, en línea con la creciente consolidación del sector bancario europeo, la media ponderada del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) pasó de ser de 545 en 2003<sup>166</sup> a 630 en 2010, si bien las mediciones registraron un alto nivel de dispersión entre países. De hecho, la media ponderada en la UE-27 se sitúa muy por debajo de la puntuación 2000, cifra que se considera de un mercado altamente concentrado. A este respecto, habría que destacar que en una serie de mercados europeos el IHH es superior a una puntuación de 2.000, como en los casos de Finlandia (3.550), Estonia (2.929), y Países Bajos (2.052), para el año 2010 (véase el cuadro 3.37).

El 2006 fue el primer año desde 2001 en el que el nivel de concentración se redujo (de 614 a 592). Sin embargo, en 2008 el Índice Herfindahl-Hirschman<sup>167</sup> alcanza su máximo con una puntuación de 665, para posteriormente disminuir en 2009 (632 puntos) y en 2010 (630 puntos), aunque estos valores siguen estando por encima del nivel de 2007 (596 puntos).

Respecto a los Estados miembros, la imagen de la concentración es prácticamente la misma a la de los últimos años, los países de mayor tamaño, como Alemania, Italia y el Reino Unido tienen los mercados europeos más fragmentados y los países más pequeños, especialmente algunos de los nuevos Estados miembros, se caracterizan por tener un sector bancario más concentrado.

Por su parte, la concentración medida por la cuota de mercado de los cinco principales grupos bancarios ( $C_5$ )<sup>168</sup> en el total de activos, es casi dos veces superior a la media ponderada de la UE. Al igual que ocurriera con el índice (IHH), la concentración medida por cuota de mercado ( $C_5$ ) se incrementó considerablemente en el año 2008, alcanzando su máximo con 59.6 puntos. Aunque ésta disminuyó ligeramente en 2009 hasta situarse en 59.5 puntos. Mostrando los Estados miembros más grandes como Alemania, España, Francia, Italia y Polonia, unos niveles de concentración relativamente bajos según el indicador  $C_5$ . Si bien Holanda, Alemania y Francia han sido protagonistas en cuanto a la reducción en el número de instituciones en los últimos años, también en España este proceso ha sido muy pronunciado sobre todo entre los años 2010-2011.

<sup>166</sup>“EU Banking Structures” [296], ECB, octubre 2008.

<sup>167</sup>“EU Banking Structures” [300], ECB, septiembre 2010.

<sup>168</sup>la ratio de concentración  $C_5$  es la cuota de mercado agregada que representa el grupo de referencia de los cinco mayores bancos, cuya composición puede variar a lo largo del tiempo.

Cuanto mas alto es el valor del índice de concentración medida por la cuota de mercado de los cinco principales grupos bancarios, más concentrado está el sector.

**Cuadro 3.37: La concentración medida por la cuota de mercado de los cinco mayores grupos bancarios en el total de activos (C<sub>5</sub>)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Estonia	98.1	97.1	95.7	94.8	93.4	92.3
Holanda	84.5	85.1	86.3	86.8	85.0	84.4
Finlandia	82.9	82.3	81.2	82.8	82.6	83.8
Lituania	80.6	82.5	80.9	81.3	80.5	78.8
Bélgica	85.3	84.4	83.4	80.8	77.1	74.9
Eslovaquia	67.7	66.9	68.2	71.6	72.1	72.0
Malta	75.3	70.9	70.2	72.8	72.7	71.2
Portugal	68.8	67.9	67.8	69.1	70.1	70.8
Grecia	65.6	66.3	67.7	69.5	69.2	70.6
Chipre	59.8	63.9	64.9	63.8	65.0	65.8
Dinamarca	66.3	64.7	64.2	66.0	64.0	64.4
República Checa	65.5	64.1	65.7	62.1	62.4	62.4
Letonia	67.3	69.2	67.2	70.2	69.3	60.4
Eslovenia	63.0	62.0	59.5	59.1	59.7	59.3
Suecia	57.3	57.8	61.0	61.9	60.7	57.8
Irlanda	47.8	49.0	50.4	55.3	58.8	56.8
Bulgaria	50.8	50.3	56.7	57.3	58.3	55.2
Hungría	53.2	53.5	54.1	54.4	55.2	54.7
Rumanía	59.4	60.1	56.3	54.0	52.4	52.7
Francia	51.9	52.3	51.8	51.2	47.2	47.4
<b>España</b>	42.0	40.4	41.0	42.4	43.3	44.3
Polonia	48.5	46.1	46.6	44.2	43.9	43.4
Reino Unido	36.3	35.9	40.7	36.5	40.8	42.5
Italia	26.8	26.2	33.1	33.0	34.0	39.2
Austria	45.0	43.8	42.8	39.0	37.2	35.9
Alemania	21.6	22.0	22.0	22.7	25.0	32.6
Luxemburgo	30.7	29.1	27.9	27.3	27.8	30.9
UEM-16	42.8	43.1	44.4	44.7	44.6	44.5
media no ponderada	56.7	56.4	56.7	57.0	57.0	56.9
UE-27	42.6	41.5	41.5	45.2	44.3	44.2
media no ponderada	59.3	59.0	59.5	59.6	59.5	59.4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU Banking Structures (septiembre 2010) y EU structural financial indicators.

Ahora si se analiza la concentración entre los grandes países de la Unión Europea (Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido) para el período 2005-2010, puede observarse que son países con una banca minorista muy poco concentrada. Dentro de este grupo, el sistema bancario español es el segundo después del francés más concentrado, según los indicadores IHH y  $C_5$ , pero siempre por debajo del nivel medio para la UE-27 y la zona euro. Siendo los menos concentrados, con diferencia, Alemania, seguida de Italia<sup>169</sup>.

**Cuadro 3.38: La concentración medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) y por la cuota de mercado de los cinco mayores grupos bancarios en el total de activos ( $C_5$ )**

IHH*	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variación 05-10
Francia	727	726	679	681	605	610	-16,1 %
<b>España</b>	487	442	459	497	507	528	8,4 %
Reino Unido	399	394	449	412	467	522	30,8 %
Italia	230	220	328	344	353	395	71,7 %
Alemania	174	178	183	191	206	298	71,3 %
UEM-16	640	634	659	687	663	661	3,3 %
UE-27	614	592	596	665	632	630	2,6 %
$C_5$							
Francia	51,9	52,3	51,8	51,2	47,2	47,4	-8,7 %
<b>España</b>	42,0	40,4	41,0	42,4	43,3	44,3	5,5 %
Reino Unido	36,3	35,9	40,7	36,5	40,8	42,5	17,1 %
Italia	26,8	26,2	33,1	33,0	34,0	39,2	46,3 %
Alemania	21,6	22,0	22,0	22,7	25,0	32,6	50,9 %
UEM-16	42,8	43,1	44,4	44,7	44,6	44,5	4,0 %
UE-27	42,6	41,5	41,5	45,2	44,3	44,2	3,8 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU Banking Structures (septiembre 2010) y EU structural financial indicators.

\* IHH varía de 0 (competencia perfecta) a 10.000 (monopolio).

Si se presta atención al cuadro 3.38, puede verse que el aumento porcentual de los niveles de concentración es similar en Italia y Alema-

<sup>169</sup>“Eficiencia y concentración del sistema bancario español” [339], FUNCAS, (2009), pp. 67-68.

nia. Mientras que la concentración en Francia ha ido disminuyendo entre los años 2005-2010, también es llamativo el caso italiano donde el nivel de concentración se ha elevado notablemente para el mismo período, un +71,7% en el IHH y un +46,3% en el indicador  $C_5$ , mientras que en la UE-27 el IHH medio ha crecido tan solo un 2,6% y el índice medio  $C_5$  se ha incrementado un 3,8%.

 Cuadro 3.39: **Número de entidades de crédito y sucursales**

Entidades	2005	2006	2007	2008	2009	Var. 05-09
Alemania	2.089	2.050	2.026	1.989	1.948	-6,7 %
Francia	854	829	808	728	712	-16,6 %
Italia	792	807	821	818	801	1,1 %
R. Unido	394	394	396	391	389	-1,3 %
<b>España</b>	348	352	357	362	352	1,1 %
UEM-16	6.704	6.535	6.391	6.175	6.458	-3,6 %
UE-27	8.683	8.507	8.354	8.090	8.358	-3,7 %
Sucursales						
<b>España</b>	41.979	43.691	45.500	46.065	44.431	5,8 %
Alemania	44.044	40.282	39.777	39.531	39.411	-10,5 %
Francia	27.075	40.013	39.560	39.634	38.479	42,1 %
Italia	31.504	32.334	33.230	34.168	34.035	8,0 %
R. Unido	13.130	12.880	12.425	12.360	12.360	-5,9 %
UEM-16	171.846	183.772	186.252	187.679	179.916	4,7 %
UE-27	214.925	228.648	233.800	238.021	229.532	6,8 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del EU Banking Structures (2010).

En Europa el incremento de la concentración bancaria<sup>170</sup> ha venido determinada principalmente por los procesos de fusión entre entidades. De hecho, el número de entidades crediticias en la UE-27 ha pasado de ser de 8.683 en 2006 a un total de 8.358 entidades en 2009 y de 6.535 a 6.458 entidades en la UE-16 para el mismo período (2006-2009). A medida que avanza el grado de integración del mercado europeo, se podría esperar

<sup>170</sup>Se han producido algunos procesos de reestructuración en el mercado bancario europeo. Mientras que algunos bancos han desaparecido como en los casos de Fortis y HBOS, otros se han visto gravemente afectados por la crisis (RBS, Lloyds, ABN AMRO, UBS). En contra, algunos grupos bancarios han ganado peso e importancia, como, por ejemplo, el Santander, BNP Paribas o Commerzbank.

que ocurra nuevas fusiones y, por lo tanto, una mayor concentración. Ello no significa que acabe reduciéndose la competencia dentro del sistema bancario o se comprometa la protección del consumidor o la estabilidad financiera, dado que todos estos objetivos son básicos para la regulación del sector<sup>171</sup>.

### **3.5.2. La competitividad**

La creación de un mercado interior que funcione correctamente es un factor importante para el fortalecimiento de la competencia en el mercado de los créditos al consumo en UE. La teoría de mercado sugiere que el aumento de la competencia entre productores se traducirá en una mayor innovación<sup>172</sup> de productos y en el caso concreto de el crédito al consumo, dará lugar a condiciones de crédito más atractivas para los prestatarios. Por el contrario, la falta de competencia puede dar lugar a perjuicios para los consumidores mediante el ejercicio del poder de mercado. Por tanto, es importante entender la evolución de la estructura del mercado y el nivel de competencia.

Durante la crisis financiera la necesidad de financiación de las entidades de crédito se ha elevado, al igual que se ha intensificado la competencia por los depósitos en UE. Además, durante un período corto de tiempo, entre los años 2007- 2008, se incrementó notablemente la competencia, debido a la entrada de varios grupos bancarios islandeses en algunos Estados miembros, ofreciendo estos grupos una tasa de interés por los depósitos superiores a la media del mercado. Aunque después de las grandes perturbaciones sufridas por el sistema financiero islandés en otoño de 2008, estos bancos desaparecieron del mercado de la Unión Europea en el transcurso de la segunda mitad de 2008 y el primer trimestre de 2009<sup>173</sup>.

La feroz competencia ha provocado que en algunos Estados miembros las entidades hayan subido los tipos de interés ofertados para captar un mayor número de depósitos entre los años 2008 y 2011. Esta competencia por obtener depósitos, también ha sido elevada en algunos de los nuevos Estados miembros, tales como: Hungría, Bulgaria, Eslovenia y Lituania.

---

<sup>171</sup>Para un mayor análisis de la concentración bancaria en Europa, véase: MOLYNEUX, P., (2007). "Concentración, tamaño y competencia en la banca europea" [488], Papeles de Economía Española, nº 114, diciembre.

<sup>172</sup>SHARPE, A. y CURRIE, I., (2008). "Competitive Intensity as Driver of Innovation and Productivity Growth: A Synthesis of the Literature" [583]. En este trabajo se demuestra una relación positiva entre la intensidad de la competencia y la innovación.

<sup>173</sup>Véase. "Financial Stability Report" [210], Central Bank of Iceland, 2009.



**Cuadro 3.40: Indicadores de la capacidad del sector bancario en la Unión Europea en el año 2009**

Países	Población por entidad	Población por sucursal	Población por cajero automático	Población por empleado
Lu	3,385	-	1,062	19
Ch	5,148	858	1,300	64
Ir	8,962	3,634	1,307	117
Au	10,586	2,007	1,090	108
Fi	15,298	3,471	1,655	215
MI	17,207	3,562	2,425	108
Di	33,671	2,767	1,783	110
Li	39,755	3,436	2,284	306
Al	42,030	2,077	1,033	-
Su	51,894	4,351	3,294	190
Hu	52,748	2,822	2,173	235
PI	53,675	2,867	2,809	208
HI	56,023	5,268	1,901	150
Le	60,943	3,614	1,784	182
Pt	64,051	1,654	629	171
Et	74,467	6,293	1,442	235
It	75,235	1,771	1,093	187
Ev	81,661	2,892	1,169	168
Fr	90,581	1,676	1,203	-
Be	103,750	-	692	-
<b>Es</b>	130,482	1,034	739	173
RU	158,784	4,997	960	131
RCh	187,336	5,251	3,059	273
Gr	170,612	2,761	1,446	171
Ek	208,375	4,405	2,403	289
Bu	252,133	1,253	1,489	221
Rm	510,984	3,340	2,325	316
UE-16	50,959	1,766	1,033	165
UE-27	59,860	2,131	1,168	171

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU Banking Structures (2010).

En cambio, la competencia en relación a la concesión del crédito ha sido más bien baja, en parte, debido a el aumento del coste de finan-

ciamiento, las dificultades para acceder a la financiación mayorista y al deterioro de las condiciones macroeconómicas<sup>174</sup>. Además, el crecimiento de los activos bancarios se estancaron, y los préstamos destinados a la adquisición de viviendas se redujeron por primera vez, debido a una serie de factores que afectaron tanto a la oferta como a la demanda, de los cuales se pueden destacar, la disminución de la confianza de los consumidores y el deterioro de los balances de los hogares en la mayoría de los países de la UE, debido a las elevadas tasas de desempleo, así como a una caída continuada en los precios de la vivienda en casi todos países (menos Alemania y el Reino Unido)<sup>175</sup>. Sin embargo, los primeros signos de un retorno al crecimiento de los préstamos hipotecarios se hicieron visibles a finales de 2009.

A pesar de una recuperación en los ingresos reportados para la mayoría de los grandes bancos de la UE en el primer semestre de 2010, las perspectivas generales de la rentabilidad del sector bancario en la UE siguieron siendo inciertas. Por su parte, las mejoras en las ganancias fueron impulsadas por mayores márgenes en los intereses, el aumento de algunas comisiones, el repunte de los mercados financieros (al menos en el primer trimestre de 2010), y la sustancial reducción de costes que ha sido llevada a cabo por numerosos bancos<sup>176</sup>, mediante la reducción de plantilla, cierre de sucursales, etc. Respecto a esto último, en términos de activos bancarios por empleado (véase<sup>177</sup> el cuadro 3.40), el sistema bancario en la Unión Europea ha sido más eficiente durante el período 2007-2009 que en años anteriores. Asimismo, el número de cajeros automáticos continuó aumentando en la gran mayoría de Estados miembros, principalmente, como consecuencia de la sustitución de los empleados de banca por los cajeros. Sin embargo, a diferencia de la evolución general en Europa, las redes de sucursales en Polonia, Hungría y Portugal siguieron creciendo en 2009<sup>178</sup>.

En el año 2011 el panorama económico ha continuado siendo desfavorable en casi todos los países europeos, los ingresos de los hogares se han reducido, las entidades de crédito se han visto afectadas por la vola-

<sup>174</sup>“Euro area bank lending survey” [302], EBC, abril 2010.

<sup>175</sup>“EU banking sector stability”, ECB [299], septiembre 2010, p. 20.

<sup>176</sup>“EU banking sector stability”, ECB, septiembre 2010 [299], pp. 18-19.

<sup>177</sup>En el cuadro sobre los indicadores de la capacidad del sector bancario en 2009, las abreviaturas de los países significan: Ch:Chipre, Ir:Irlanda, RU:Reino Unido, Hu: Hungría, Gr:Grecia, Rm:Rumanía, Bu:Bulgaria, Au:Austria, Di:Dinamarca, Es:España, Ev:Eslovenia, Fr:Francia, Pt:Portugal, Fi:Finlandia, Lu:Luxemburgo, Al:Alemania, It:Italia, Pl:Polonia, Hl:Holanda, Su:Suecia, Ml:Malta, Et:Estonia, RCh: R.Checa, Le:Letonia, Li:Lituania, B:Bélgica, Ek:Eslovaquia.

<sup>178</sup>“EU Banking Structures” [300], ECB, septiembre 2010. pp. 18-22.

tilidad en el mercado financiero. Además, han ido en aumento la quiebras de empresas, lo que se ha traducido en un incremento de las pérdidas crediticias, etc.

### 3.5.3. La integración del crédito al consumo en la UE

En las últimas décadas el análisis del crédito al consumo y su utilización pone de manifiesto la ausencia de una integración total en los mercados del crédito al consumo<sup>179</sup>, esto se debe a una falta de eficiencia en la aplicación de una legislación común para la industria del crédito al consumo dentro de las fronteras de la Unión Europea y a las características particulares de los mercados nacionales, existiendo numerosos obstáculos para la integración, por ejemplo:

1. Las denominadas barreras naturales, tales como: las diferencias culturales; la distancia geográfica y falta de movilidad de los hogares; la preferencia del consumidor por su sucursal local; los factores psicológicos que influyen en las vacilaciones de los consumidores a la hora de utilizar el crédito al consumo<sup>180</sup>; las diferencias de lenguaje; la complejidad y a veces “sobre carga en la información”<sup>181</sup> que ofrecen las entidades financieras a el consumidor medio; las asimetrías en la información; los hábitos de consumo; las tradiciones; la mayor o menor confianza de los consumidores en los proveedores de crédito extranjeros; etc. Este tipo de barreras se produce aunque el marco legal conceda las mismas condiciones a todas las entidades de crédito que operen en un ámbito nacional<sup>182</sup>. Estas barreras son difíciles de eliminar por completo, pero se pueden paliar, a través de técnicas de marketing o políticas estratégicas de los oferentes

<sup>179</sup>Los mercados financieros europeos se caracterizan por ser mercados muy segmentados en los cuales ciertos productos, como la banca de inversión y los mercados de renta fija, tienen grados de integración internacional muy altos mientras que en otros segmentos y/o mercados nacionales la penetración internacional es prácticamente nula.

<sup>180</sup>LEA, S. y WEBLEY, P. y WALKER, C. M., (1995). “Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use”, *Journal of Economic Psychology* [454], nº 16 y 4, pp. 681-701.

<sup>181</sup>PAREDES, T. A., (2003). “Blinded by the Light: Information Overload and Its Consequences for Security Regulation” [518], Washington University School of Law Faculty, Working Paper, nº 03-02-02.

Paredes en su estudio revela la posibilidad de que un cierto exceso de información puede desincentivar la búsqueda en sí misma.

<sup>182</sup>BUCH, C.M., (2000). “Information or Regulation: What is Driving the International Activities of Commercial Banks?” [179], Kiel, Working Paper, Kiel Institut of World Economics, nº 1011.

WEILL, L., (2002). “Le rôle de la relation de clientèle comme barrière à l’entrée sur les marchés bancaires” [615], *Revue Economique*, vol. 53, nº 2.

de crédito, surgiendo éstas un mayor efecto en determinados grupos de población, entre los que se encuentran los jóvenes, la población más informada y habituada al uso de Internet para los negocios personales, etc.

2. Las barreras legales, que ejercen una gran influencia sobre la segmentación del mercado<sup>183</sup>. Se trata del impacto negativo de la existencia de diversas legislaciones, tales como los diferentes requisitos regulatorios (sistemas fiscales<sup>184</sup>, protección del consumidor y protección de las entidades nacionales, los requisitos de información, las tasas de impuestos, la eficiencia del sistema judicial<sup>185</sup>, el valor de las garantías que avalan los créditos, etc.). Dicha diversidad legislativa da lugar a un incremento de los costes de expansión de la actividad crediticia a otros mercados, crea un alto nivel de inseguridad con respecto a la ley que rige el contrato y reduce la confianza de los consumidores hacia la banca extranjera.

3. Las barreras del sector privado, como: estrategias diferenciales de las entidades bancarias, escasa competencia en los mercados, presiones de los consumidores, costes de transferencias internacionales, etc.

4. Otro tipo de barrera u obstáculo para la integración, sería las disparidades económicas entre los Estados miembros de la Unión Europea, en relación a: los ingresos corrientes, el crecimiento económico, las expectativas de ingresos futuros de los hogares, el coste de los préstamos, el nivel de la renta per cápita, la evolución del empleo y la capacidad de endeudamiento de los hogares, que a su vez, explicaría las variaciones en las tasas de ahorro de los mismos.

### 3.5.4. La intermediación transfronteriza

El comercio transfronterizo de los créditos al consumo en Europa se lleva a cabo a través de las siguientes vías:

I. El establecimiento de filiales y sucursales extranjeras y canales de distribución local. Los grandes grupos bancarios están eligiendo esta vía

---

<sup>183</sup>VISSOL, T., (2001). "Updating and revising the consumer credit directive (87/102), a general commented approach" [612].

Vissol cita la barrera legal como el principal obstáculo a la integración del mercado de crédito al consumo.

<sup>184</sup>Sobre los sistemas fiscales, es muy interesante el estudio realizado por IZQUIERDO LLANES, G. (1997) "El futuro de la tributación del capital en Europa", IEE [418], donde en el capítulo VI, se analiza la componente fiscal del coste del capital en Europa. pp. 205-234.

<sup>185</sup>GUISSO, L., (2003). "Consumer Credit and Household Loan Markets Across Italian Regions" [372], Working Paper, European University Institute Workshop. The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US. Guiso en su trabajo explica las diferencias entre el norte y el sur de Italia.

para conseguir cuota de mercado en otros Estados, por ejemplo, GE Capital que opera en 12 Estados miembros, Cetelem, Sofinco, Santander Consumer (opera en 14 países de la UE).

II. Directamente a través de créditos transfronterizos por parte de una institución financiera a los residentes de otros Estados miembros.

III. A través de fusiones y adquisiciones bancarias.

Los expertos del sector señalan que en los créditos al consumo existe una tendencia al alza de los canales de venta a distancia como Internet y de la expansión de los grandes grupos bancarios ya establecidos que operan en un número considerable de Estados miembros, principalmente a través de filiales o sucursales (incluyendo participaciones mayoritarias en los bancos locales). En la mayoría de los nuevos Estados miembros (Europa central y oriental), casi todos los bancos importantes están bajo la propiedad de grupos bancarios con sede en la UE-15. Por ejemplo, Société Générale Consumer Finance, BNP Paribas Cetelem, y GE Money están presentes en los principales mercados de Europa del Este. Crédit Agricole posee Lukas Bank, que es la principal compañía dedicada al crédito al consumo en Polonia, mientras que Sofinco, principal empresa subsidiaria de BNP Paribas que se dedica a la financiación de créditos al consumo, desempeña también su actividad en Hungría y la República Checa. Asimismo, Santander Consumer Finance opera en Polonia, la República Checa y Hungría, entre otros países<sup>186</sup>. Además, el 1 de julio de 2009 se formalizó la fusión por absorción de Santander Consumer Bank AG (entidad absorbente) y GE Money Bank GmbH (entidad absorbida) y la fusión de Santander Consumer Holding GmbH (entidad absorbente) y Santander Consumer Finance Germany GmbH y GE Capital Deutschland GmbH (entidades absorbidas).

Adicionalmente, el 30 de abril de 2009, la entidad dependiente Santander Consumer (UK) PLC adquirió a GE Capital Bank Limited una rama de actividad consistente, principalmente, en una cartera de créditos de financiación al consumo y operaciones de arrendamiento financiero sobre vehículos, por un importe aproximado de 1.100.983 miles de libras esterlinas y el 11 de marzo de 2010, el banco abonó a General Electric Capital Corporation 160.000 miles de euros en concepto del ajuste al precio de compra de General Electric Capital Deutschland GmbH<sup>187</sup>.

Los mercados europeos de la banca minorista siguen estando muy

<sup>186</sup>“Establishment of a Benchmark on the Economic Impact of the Consumer Credit Directive on the Functioning of the Internal Market in this Sector and on the Level of Consumer Protection” [619] (2009), GHK Consulting.

<sup>187</sup>Santander Consumer Finance, documento de registro, SANTANDER CONSUMER FINANCE, S.A. Con fecha 11 de octubre de 2011.

fragmentado, con la excepción de los países del Benelux y los países nórdicos. En general, no hay muchos jugadores que tengan una cuota de mercado líder en dos o más Estados miembros y es muy limitado el número de bancos extranjeros entre los principales bancos de los Estados miembros. Sin embargo, los bancos extranjeros tienden a alcanzar posiciones más fuertes en los mercados de los nuevos Estados miembros, por ejemplo, en la República Checa y Eslovaquia, los cinco principales bancos están bajo control de la banca extranjera, al igual que cuatro de los cinco primeros bancos en Hungría y Polonia son de capital extranjero. Por el contrario, en Francia, Italia, España, Suecia y el Reino Unido, los cinco mayores grupos bancarios por cuota de mercado son todos nacionales<sup>188</sup>.

Las instituciones nacionales de crédito aumentaron su participación en el sector bancario de la UE en 2008, pero su participación volvió a disminuir en 2009. A finales de 2009, el 73 % de los activos totales eran propiedad de instituciones nacionales, frente al 71 % en 2007. La disminución general en la participación de los bancos extranjeros se puede atribuir a un descenso de la participación de sus sucursales del 15 % al 12 %. En contra, las filiales extranjeras incrementaron su presencia en un 15 % en 2009.

La disminución de la cuota de mercado de las sucursales en el extranjero fue atribuible a las instituciones financieras situadas en la UE. En cambio, en el Reino Unido y Bélgica aumentó la participación de su cuota extranjera, debido a la adquisiciones realizadas por el banco Santander y la adquisición de Fortis Bank por el grupo BNP Paribas<sup>189</sup>.

En los nuevos Estados miembros los bancos extranjeros continuaron prevaleciendo, aunque su participación disminuyó de un 72 % en 2008 a un 69 % en 2009. De hecho, la mayoría de los activos de los nuevos Estados miembros estaban en manos de filiales extranjeras (61 %). Mientras que, solamente el 26 % de los activos bancarios en la UE-15 pertenecían a entidades extranjeras.

El bajo nivel de integración de la banca minorista se asocia a un nivel relativamente alto de fragmentación de las infraestructuras de pago en este sector, donde los procedimientos, instrumentos de pago y servicios ofrecidos a los clientes aún no están armonizados. En el otro extremo del espectro se encuentran los mercados de renta fija y la banca de inversión, con grados de integración internacional muy elevados. En el caso de los mercados de renta fija, estos han experimentado un grado de integración

---

<sup>188</sup>SEC(2007)106, European Commission, "Report on the retail banking sector inquiry" [306], January 2007, pp. 19 y 20.

<sup>189</sup>"EU Banking Structures" [300], ECB, septiembre 2010. pp. 18-22.

muy alto en los últimos años, gracias a la creación del euro, con la consiguiente eliminación del riesgo cambiario en Europa, y el aumento de la liquidez que supuso la combinación de un mercado más grande y unas condiciones de precios muy atractivas<sup>190</sup>.

En relación al comercio transfronterizo, la integración del sector de la banca minorista, parece no haber estado tan afectado por la crisis. De hecho, las cifras globales indican que las operaciones bancarias transfronterizas dentro de Europa han vuelto a los niveles pre-crisis y según el estudio realizado por Dirk Schoenmaker (2011)<sup>191</sup> que evalúa la penetración transfronteriza, donde se mide los activos de los bancos en otros países (ya sean en otros Estados miembros de la UE o en terceros países) en porcentaje de los activos bancarios totales del país, muestra que en media la penetración transfronteriza en los países de la UE ha aumentado de un 12 por ciento en 1997 a un 20 por ciento en 2009. Por lo que en Europa la banca transfronteriza ha estado repuntando a pesar de la crisis. Sin embargo, la situación difiere para los flujos bancarios hacia terceros países (países no pertenecientes a la UE), siendo la penetración transfronteriza de un 7 % en 2009, un 1 % inferior en relación al año 2007.

La integración, de los hasta ahora fragmentados mercados de la banca minorista europea, se espera que mejore mediante la integración progresiva<sup>192</sup> de las infraestructuras y la aplicación de la Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA). En concreto, el indicador de las transferencias de crédito de la zona euro procesados en el formato SEPA (ISCT) muestra que el uso de las transferencias ha ido en constante aumento desde el lanzamiento de la SEPA, el 28 de enero de 2008, pasando de representar un 0,5 % en 2008 al 15,7 % en febrero de 2011. Se espera que esta tendencia siga en alza en el futuro<sup>193</sup>.

La zona única de pagos (SEPA) dará lugar a una mayor competencia y a unos precios más bajos. Para comprobar esta expectativa, el estudio "World Retail Banking Report, 2009"<sup>194</sup> calculó los precios de los medios de pago a nivel pana-europeo, que definió como la gama de productos que se irán regulando por la normas y reglamentos de la SEPA, esto incluye las transferencias internas y externas, tarjetas de débito directo, de

<sup>190</sup>CAMPA, J.M. y GARCÍA COBOS, J., (2008). "La Internacionalización del Sector Bancario Europeo", Occasional Paper IESE Business School [188], Universidad de Navarra, nº 08/8, enero 2008.

<sup>191</sup>Schoenmaker, D., (2011). "The European Banking Landscape after the Crisis", DSF Policy Paper [577], nº 12, p. 2.

<sup>192</sup>"Financial Integration in Europe" [301], ECB, abril 2010.

<sup>193</sup>"Financial Integration in Europe" [303], mayo 2011, EBC, pp 29-30.

<sup>194</sup>"World Retail Banking Report" [189], 2009, Capgemini consulting. p.16.

crédito y débito, y sus cuentas corrientes subyacentes. El precio de esta gama de productos se redujo en la zona euro desde los 60,9 € a los 57 € entre los años 2006 y 2009. Además, la tasa compuesta anual de la zona euro, para estos productos disminuyó un -3,6 %, en el mismo período. En comparación, en los países situados fuera de la zona euro los precios de estos mismos productos se mantuvieron relativamente estables, solamente disminuyeron 0,7 euros. Por lo tanto, este estudio llega a la conclusión de que la SEPA ayuda a bajar los precios en la zona del Euro.

### **3.6. Los productos ofrecidos**

El crédito al consumo es una de las principales actividades bancarias que ha cambiado significativamente en los últimos quince años. Los principales factores que explican esta evolución son los cambios producidos en los hábitos de consumo y el aumento de los ingresos familiares, otros aspectos relevantes son la caída sustancial de las tasas de intereses, el aumento de la competencia, las innovaciones tecnológicas y financieras. Así como, la evolución de los canales de distribución (el uso de Internet, la telefonía móvil, etc.) y los cambios experimentados en la oferta de crédito han contribuido al rápido aumento de esta fuente de financiación.

Los mercados de crédito al consumo, tienden a desarrollarse a través de un patrón similar. Los primeros productos suministrados son los créditos en el punto de venta y préstamos destinados a financiar automóviles, ya que son fáciles de financiar y sencillos de comprender por parte de los consumidores. Posteriormente, los créditos personales genéricos van incrementando su importancia relativa, en la medida en que la oferta responde a los incentivos para utilizar sus bases de datos de clientes en la venta cruzada de préstamos personales y los consumidores comienzan a incrementar la demanda de estos productos. Por último, se introducen en el mercado los créditos revolving, créditos a través de SMS (M-Banking), TV-Banking, "e-productos", etc., dado que estos últimos dependen de una mayor sofisticación financiera y de una mayor confianza de los consumidores en los instrumentos de crédito. No obstante, algunos mercados emergentes de crédito han seguido un camino diferente, saltando directamente a los productos más sofisticados, como es el caso de Grecia, que ha vivido una explosión en la demanda del crédito revolving en los últimos tiempos, con una mayor penetración que en algunos mercados más



maduros como el de Reino Unido<sup>195</sup>.

Hoy en día en los Estados miembros existe una amplia gama de productos de crédito al consumo a disposición de sus habitantes. Asimismo, los nuevos productos que están ganando mayor popularidad, son las tarjetas de lealtad y de fidelidad de marca, principalmente en Alemania y Reino Unido. Por su parte, los préstamos vía SMS tienen una cierta relevancia en Estonia y Finlandia. Así como, el TV-Banking impera en países como en el Reino Unido, Alemania y EE.UU. Aunque el TV-Banking está por lo general infrutilizado en Europa.

### 3.6.1. Las tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito son consideradas como uno de los factores más importantes en el cambio experimentado por parte de los créditos al consumo en los últimos años. Además, éstas proporcionan a los consumidores una mayor flexibilidad y autonomía sobre sus decisiones de compra. El Reino Unido, es el líder en el uso de tarjetas de crédito como instrumento de pago, con un saldo vivo de casi 80 mil millones de euros en 2004, lo que representa el 30 % del total del crédito al consumo en este país, experimentando un crecimiento de un 134 % desde 1998. Al mismo tiempo, Italia y Holanda alcanzaron el mayor incremento en el saldo vivo de la deuda a través de tarjetas de crédito, con 3,2 mil millones € y 1.1 mil millones euros, respectivamente en 2004, aumentando en casi un 500 % y 400 % desde 1998, aunque los pagos con este instrumento representaban menos del 5 % de su mercado de crédito al consumo. España también ha experimentado un desarrollo similar con una deuda de 9,8 mil millones de euros con tarjetas de crédito en 2004 (creciendo un 159 % desde 1998).

El número y las características de las tarjetas de crédito han cambiado en la mayoría de los países de la UE. Estos cambios incluyen, entre otros aspectos, el aumento en los límites de crédito (en 2004 alcanzaron un poco más de los 12.000 € por mes), la posibilidad de dividir las cuotas y el uso de líneas renovables (crédito revolving). Algunas entidades de crédito incluso ofrecen descuentos sobre el total mensual.

A pesar de que en los últimos años ha habido un crecimiento impresionante en el uso de tarjetas de crédito tanto si se mide por el número de las mismas en cuestión, o por el valor del gasto, la penetración de las tarjetas de crédito sigue siendo baja en casi todos los países europeos, salvo en el Reino Unido e Irlanda. Además, la mayoría de las tarjetas de

---

<sup>195</sup>“Consumer Credit in Europe: riding the wave” [481] (2005), ECRI y Mercer Oliver Wyman consulting.

pago en Europa son de débito y de débito diferido. A su vez, las tarjetas de marca privada (por ejemplo, la tarjeta el Corte Inglés, Carrefour, etc.) han alcanzado una importancia relativa en varios mercados, como el francés y el sueco.

Merece ser destacado, que los españoles utilizan menos las tarjetas que otros europeos<sup>196</sup>, con un total de 23,7 transacciones por tarjeta y 1.205 por datáfono en 2006, las principales economías de la UE doblaron o hasta triplicaron estas cifras. Esto resulta algo paradójico, dado que España es uno de los países con un mayor índice de tarjetas de pago por habitante en Europa (1,61), por delante de Francia, Alemania, Suecia o Italia y de datáfonos por habitante. De hecho, los indicadores extensivos, que miden la implantación de los sistemas de pago electrónicos, favorecen a España que, con una media de 1,24 datáfonos por comerciante, se sitúa por delante de Alemania (1,02) o Italia (1,04), aunque no alcanza los niveles de Francia (1,49) o Suecia (1,57), llevándose la palma el Reino Unido y Finlandia tanto en la implantación de sistemas de pago electrónicos como en su uso generalizado, liderando de esta forma los índices de la UE-27 en este ámbito.

Al analizar el cuadro 3.41, se puede observar grandes diferencias entre los Estados miembros en relación a la TAE de las distintas tarjetas y a las cuotas anuales. Destacando España con una TAE del 22 %, seguida de Portugal con 21 %. En contraste, con la TAE de Suecia y Finlandia ambas de un 12 %. Aquí se puede apreciar, la existencia de una cierta relación inversa entre la madurez y la TAE. Normalmente cuanto más maduro es un mercado menor es la TAE.

Según el informe "Retail banking sector inquiry"<sup>197</sup> para la mayoría de los 136 encuestados, la expedición de tarjetas de crédito en el año 2004 fue muy rentable, sólo 20 emisores reportaron una tasa de beneficios negativos. La relación media ponderada de los beneficios fue del 65 %, con un proporción de ganancia promedio del 61,4 %. Mientras que la emisión de tarjetas de débito tuvo unos beneficios medios del 47 % en la UE. Las tasas de intercambio parecen aumentar las ganancias de los emisores de tarjetas. Al parecer el 62 por ciento de todos los bancos encuestados todavía obtienen beneficios con la emisión de tarjetas de crédito, incluso si no reciben ingresos por tasas de intercambio en absoluto. Sin embargo, en los últimos años con la crisis internacional, los rendimientos de la tarjeta de crédito se encuentran en sus niveles más bajos desde el inicio

<sup>196</sup>Tarjetas de pago y tasas de intercambio [337], (2006) febrero, nº extraordinario. Papeles de Economía Española, FUNCAS.

<sup>197</sup>"Report on the retail banking sector inquiry" [306], Commission Staff Working Document, (2007), pp.119-122.

del milenio<sup>198</sup>. Asimismo, el incremento de la delincuencia en las tarjetas puede jugar un papel importante para determinar la rentabilidad de la mismas en el futuro. De hecho, el aumento tanto de la morosidad como de la delincuencia han provocado el crecimiento de los tipos de interés de las mismas. A este respecto, el estudio PWC (2007)<sup>199</sup> puso de relieve la continuada tendencia de una caída de los rendimientos netos por intereses después del aumento de las cancelaciones de tarjetas de crédito en el Reino Unido.

**Cuadro 3.41: La tasas típicas de interés de las tarjetas y sus cuotas anuales para el año 2007 (en % y en euros)**

Países	TAE	Master Card		Visa	
		Cuota Estándar	anual Premium	Cuota Estándar	anual Premium
<b>España</b>	22 %	21	50	27	66
Portugal	21 %	15	120	20	75
Dinamarca	18 %	33	153	–	–
Reino Unido	17 %	0	0	0	0
Bélgica	16 %	18	68	20	40
Grecia	16 %	26	79	26	56
Holanda	16 %	20	50	37	55
Irlanda	15 %	0	0	0	0
Italia	15 %	31	103	31	103
Austria	14 %	18	55	55	105
Francia	14 %	44	114	44	120
Alemania	13 %	20	75	20	75
Finlandia	12 %	52	72	16	75
Suecia	12 %	25	52	25	52

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Retail Banking Research Ltd.

Por su parte, la migración de los sistemas de tarjetas al estándar EMV (Europay MasterCard VISA)<sup>200</sup> evoluciona favorablemente en toda Europa. La progresión está en línea con el compromiso de los bancos europeos para completar la migración a finales de 2010. El estándar EMV

<sup>198</sup>“Precious Plastic 2008: Consumer credit in the UK” [535]. PricewaterhouseCoopers.

<sup>199</sup>“Precious Plastic 2007: Consumer credit in the UK” [534]. PricewaterhouseCoopers.

<sup>200</sup>EMV es un estándar de interoperabilidad de tarjetas IC (Tarjetas con microprocesador) y TPV con soporte IC.

debería ayudar a mejorar la seguridad de los pagos transfronterizos. A finales de marzo de 2010, la migración a EMV estaba casi completa en Francia: 100 % de las tarjetas CB, el 99,8 % de las terminales y cajeros automáticos, y el 100 % de los ATMs son compatibles con EMV<sup>201</sup>.

A nivel europeo, el 69,8 % de las tarjetas interbancarias que circulan en los Estados miembros cumplen con los estándares EMV (aumento de 2,3 puntos en un año) en abril de 2010. No obstante, la situación difiere de un país a otro<sup>202</sup>.

El estándar EMV define la interacción entre las tarjetas con microprocesador (IC) y los dispositivos de procesamiento de tarjetas IC a nivel físico, electrónico de datos y de aplicación, para transacciones finales. El propósito y objetivo del estándar EMV es el de permitir una interoperabilidad segura, a nivel mundial, entre tarjetas IC que cumplan EMV y terminales de pago de tarjetas de crédito que cumpla EMV. Las principales ventajas de este sistema, es que ofrece una mayor seguridad y la posibilidad de controlar de forma más detallada la aprobación de transacciones sin conexión.

### **3.6.2. Las principales tendencias e innovaciones en algunos de los mercados de la UE**

Según el trabajo “Establishment of a Benchmark on the Economic Impact of the Consumer Credit Directive on the Functioning of the Internal Market in this Sector and on the Level of Consumer Protection” realizado por GHK Consulting, las principales tendencias en algunos países de la UE, son las siguientes:

- En Alemania algunos especialistas financieros han introducido tarjetas de crédito a plazos en el mercado. Este producto combina las ventajas de una tarjeta de crédito con las de un préstamo a plazos. Los clientes son libres de usar esta tarjeta como una tarjeta de crédito normal hasta un cierto límite que ellos mismos eligen, que es automáticamente reservado de su cuenta bancaria después de un mes y sin pagar intereses. Cualquier cantidad por encima de ese límite es un crédito a plazos, que se paga en cuotas fijas.

Algunos bancos han abierto tiendas de crédito, que a menudo se encuentran en las zonas comerciales. A diferencia de las sucursales ban-

<sup>201</sup>“Payment instruments in Europe”, Federation Bancaire Francaise [317], 4 de mayo 2011.

<sup>202</sup>NOYER, C., “2010 Annual Report of Observatory of Payment Card Security” [499], Observatoire de la sécurité des cartes de paiement.

carias este tipo de tiendas están especialmente diseñadas para los productos de crédito. Los consumidores encuentran terminales dentro de la tiendas, donde puede ver, qué tipo de crédito está disponible.

En este país hay una tendencia creciente por parte de las entidades de crédito de utilizar Internet como canal de distribución, de acuerdo con Eurofinas, los especialistas de crédito alemanes conceden un ocho por ciento de sus créditos online. La mayoría de estos son préstamos personales.

- En Bulgaria los bancos ofrecen el servicio de alerta SMS, informando a los titulares de tarjetas sobre todas o sólo sobre las transacciones inusuales a través de mensajes a sus teléfonos móviles. Esta innovación garantiza sin duda a los titulares de tarjetas una protección contra robos y fraudes, y es especialmente útil, sobre todo en lo que respecta a las compras por Internet, que se consideran demasiado arriesgadas en Bulgaria.

Un enfoque innovador fue aplicado por Transcard a través del diseño "unique kiosks" cajeros instalados en todas las estaciones de servicio, donde la gente puede no solamente retirar el dinero, sino que también pueden realizar otras muchas funciones. Mediante estos cajeros los clientes pueden comprobar su correo electrónico, recibir información turística, ver el pronóstico del tiempo, comprobar su teléfono móvil, el balance de los servicios públicos, etc.

- En Europa central y oriental (Hungría, Polonia, República Checa y Eslovaquia), se observa tres tendencias principales:

1. El aumento de los créditos para la adquisición de electrodomésticos de gama blanca y marrón.
2. El uso cada vez más frecuente de la financiación de vehículos de segunda mano.
3. El pronunciado incremento en el uso de tarjetas de crédito y crédito revolving.

- En Finlandia las tarjetas de crédito vinculas a programas de fidelización han crecido en importancia en comparación con las tarjetas de crédito tradicionales. Asimismo, una tendencia reciente es el desarrollo de seguros vinculados a las compras realizadas por tarjetas de crédito. Estos seguros generalmente están a disposición de los titulares de las tarjetas sin ningún cargo adicional. Por ejemplo, existe el seguro de precios de garantía que compensa al usuario de la tarjeta de crédito por la diferencia de precio de un producto similar que se ofrezca en otra tienda a un precio inferior, siempre que la compra se encuentre dentro de un de-

terminado tiempo límite. El conocido como el “seguro de compra” ofrece también protección contra daños en los productos.

- En Francia el desarrollo de los créditos online ha sido notable y los prestamistas han desarrollado una oferta diversificada, ya sea directamente en su sitio web o como un servicio auxiliar a la oferta online de bienes y servicios.

La segunda tendencia es el desarrollo de las tarjetas de crédito de marca compartida. Éstas pueden estar relacionados con el sector del comercio minorista o las tarjetas de afinidad. Conforme a Eurofinas, las tarjetas de crédito co-marca que están vinculadas a los programas de lealtad tienen un fuerte potencial de crecimiento en Francia, en comparación con tarjetas de débito tradicionales que aún representan la mayor parte del mercado.

- En Holanda la empresa Laser, filial del grupo bancario BNP Paribas en colaboración con Repay, sacó al mercado la tarjeta Visa GreenCard (tarjeta ecológica) en 2004, mediante la cual, el emisor se compromete a invertir en un fondo de compensación para compensar directamente la huella de carbono asociada al gasto individual en la tarjeta. Los clientes reciben mensualmente información sobre su huella de carbono y los detalles de cómo ésta se compensa. Al ver el éxito de la tarjeta verde, Rabobank uno de los mayores bancos de los Países Bajos, también ha convertido su base de tarjetas de toda la vida en tarjetas ecológicas, usando el mismo concepto de la huella de carbono.

- El mercado del crédito al consumo en Italia tradicionalmente ha estado dominado por proveedores independientes de crédito, utilizando los intermediarios como principal canal de distribución, la venta de “créditos vinculados” a productos. La reestructuración del sistema financiero, la evolución hacia la madurez del mercado y el coste cada vez mayor de algunos canales de distribución, han favorecido el desarrollo del crédito directo, como los préstamos personales, tarjetas de crédito, y líneas de crédito revolving, que los prestatarios pueden utilizar según sea sus necesidades de financiación. En consecuencia, los comerciantes (que actúan como intermediarios) han perdido parte de su poder de mercado y los bancos han aumentado su cuota de mercado, a pesar de que aún prefieren operar a través de filiales especializadas en lugar de diluir el negocio en la organización del banco principal.

- En Reino Unido las instituciones financieras han comenzado a pu-

blicitar sus productos en los sitios de redes sociales como Facebook y Twitter.

El estudio de mercado que llevó a cabo PwC en el Reino Unido sobre los productos “Eco-friendly” en el crédito al consumo, ilustra la creciente popularidad de (y la demanda de) los productos financieros destinados a hacer frente al cambio climático. Un ejemplo de este mayor interés de los productos ecológicos sería Barclaycard, que lanzó la tarjeta de crédito respirar<sup>203</sup> en julio de 2007, de cuya recaudación se dona el 50 por ciento de sus beneficios a proyectos de medio ambiente dedicados a la reducción de las emisiones de carbono en todo el mundo.

Los pagos sin contacto, Barclays es el primer banco en el Reino Unido de aplicar la tecnología sin contacto en sus tarjetas de débito y de crédito, esta tecnología permite a los clientes pagar las transacciones cuyo importe es igual o menor de 10 libras, simplemente colocando la tarjeta por un lector, esto reduce significativamente los tiempos pago. La transacción se debita directamente a la cuenta corriente o se aplica a la cuenta de tarjeta de crédito de la misma manera que una transacción de tarjeta estándar.

En el Reino Unido la quinta empresa más grande de telefonía móvil han introducido un sistema de pagos a través del móvil, que permite la compra de bienes y servicios de un valor superior a las 10 libras, mientras que inicialmente se estima que esta aplicación se utilice para pagar los tonos de las llamadas, los billetes de tren y tickets de aparcamientos, en el futuro se espera que sea utilizada para los pagos en los sitios web y en las tiendas.

Con el mayor uso de Internet, los online aggregators (por ejemplo, confused.com y moneysupermarket.com) se están convirtiendo cada vez más populares y están cambiando la dinámica competitiva, que se traduce en menores márgenes para los prestamistas y ofertas más competitivas para los consumidores.

### 3.6.3. La práctica de la vinculación de productos

El informe “EU Financial Integration Report for 2008”<sup>204</sup> proporciona un análisis para comprobar en que medida la venta cruzada y la vinculación de productos es común en la banca minorista en la UE.

Según este informe, los bancos utilizan el servicio de las cuentas corrientes como base de venta cruzado de otros productos a sus clientes.

<sup>203</sup>“Precious Plastic 2008: Consumer credit in the UK” [535]. PricewaterhouseCoopers.

<sup>204</sup>“EU Financial Integration Report for 2008” [236], SEC(2009) 19 final.

**Cuadro 3.42: La vinculación de los productos en la banca minorista**

	Crédito consumo cuenta corriente	Crédito PYMES cuenta corriente	Hipoteca seguro vida	Hipoteca cuenta corriente
Portugal	100	100	54	100
Eslovaquia	100	100	2	100
Lituania	100	100	0	100
Grecia	89	81	39	69
Finlandia	85	13	0	75
Hungría	80	100	0	100
Francia	71	91	0	86
<b>España</b>	65	91	0	67
Dinamarca	62	53	0	93
Italia	58	73	2	48
Holanda	55	58	38	0
R. Checa	41	100	0	32
Malta	39	67	0	48
Eslovenia	38	100	11	24
Chipre	30	100	6	35
Polonia	26	85	25	29
Suecia	17	13	0	1
R. Unido	1	0	0	1
Austria	0	29	0	0
Bélgica	0	73	0	44
Alemania	0	11	0	5
Irlanda	0	0	0	0
UE-25	35	63	6	39

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del EU Financial Integration Report.

Esta estrategia, puede generar mayores costes de cambio y la correspondiente reducción en la movilidad del cliente, es decir, la venta cruzada aumenta la confianza de los consumidores en una institución financiera y puede hacer más difícil para un consumidor salir de una relación contractual o de tener más de un proveedor de servicios financieros. En este informe se desprende que la venta cruzada difiere entre los Estados miembros, pero ésta tiende a ser menor en los países de la UE-12.

Además de la venta cruzada, los bancos también pueden hacer uso de estrategias de vinculación de productos, es decir, la práctica de hacer la



venta de un producto / servicio condicionado a la compra de otro producto / servicio, que de hecho puede debilitar la competencia. En general, la vinculación de productos puede debilitar la competencia de varias maneras:

1. Al igual que en la venta cruzada, la vinculación de productos aumenta el coste de cambiar de entidad financiera y por lo tanto puede reducir la movilidad de los clientes.

2. A través de la venta de un paquete de servicios diferentes, se reduce la transparencia y la comparabilidad de precios, y es probable que desaliente la entrada de nuevos rivales.

El cuadro 3.42 muestra que la práctica de la vinculación de la cuenta corriente está muy extendida en el sector bancario minorista de la UE, ya sea junto a un crédito al consumo, hipotecario, o en la financiación hacia las PYMES. En concreto, Grecia, Finlandia y Hungría son los tres países donde se produce la mayor vinculación de la cuenta corriente a los créditos al consumo. En cambio, el Reino Unido y Alemania tienen las menores vinculaciones entre productos bancarios.

### **3.7. Los registros de información crediticia en la UE**

Hay varias razones que pueden explicar la diversidad de los registros de información sobre el crédito en Europa. La primera sería las diferencias en los marcos jurídicos y normativos entre los Estados miembros sobre la protección de datos, la definición de qué se considera dato secreto bancario. Asimismo, las actitudes difieren sobre el uso de datos personales con fines comerciales y el cómo se debe compartir la información crediticia (tipos de modalidades de intercambio de información).

En segundo lugar, los sistemas de información reflejan los diferentes objetivos perseguidos en los Estados miembros, tales como el seguimiento de la estabilidad financiera, objetivo perseguido por la central de riesgo pública alemana, o la reducción del excesivo endeudamiento, como ocurre en el registro belga.

En tercer lugar, la estructura del sistema de intercambio de información sobre el crédito depende también, a su vez, del desarrollo de los mercados crediticios. Se debe destacar que los sistemas de reporte de crédito tienden a ser menos avanzada en los nuevos Estados miembros, donde los mercados de banca minorista están aún madurando<sup>205</sup>.

---

<sup>205</sup>“Report on the retail banking sector inquiry” [306], Commission Staff Working Document, (2007), pp. 26-30.

Hay tres tipos de centrales de riesgos o de sistemas de información sobre el crédito en los Estados miembros: el doble sistema que combina los registros de crédito públicos y privados; los sistemas privados, y los sistemas públicos. En el desglose por países, se observa:

- El doble sistema de central de riesgos en: Austria, República Checa, Alemania, Italia, Letonia, Lituania, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia, España.

- Los sistemas privados de información crediticia (SPC) están presentes en doce países: Dinamarca, Estonia, Finlandia, Grecia, Chipre, Hungría, Irlanda, Malta, Países Bajos, Polonia, Suecia, Reino Unido.

- Los registros de crédito públicos (RCP) se encuentran en dos países: Bélgica y Francia.

Luxemburgo no tiene ninguna clase de registro crediticio ni público ni privado. Para una información más detallada, véase del capítulo uno de esta tesis la sección 1.4 y subsecciones 1.4.1, 1.4.2, 1.4.3 y 1.4.4

El intercambio de información crediticia a través de las fronteras es muy escaso en UE, la razón principal de este bajo nivel de intercambio transfronterizo de datos es la falta de demanda (y hasta cierto punto, de la oferta) para los préstamos transfronterizos a clientes minoristas. Sin embargo, también existen barreras de tipo regulatorias en algunos Estados miembros, que limitan aún más el desarrollo de la transferencia de información crediticia entre distintos países. Asimismo, sería necesario en los registros de información crediticias diferenciar por tipología los préstamos, por ejemplo, entre hipotecas, créditos al consumo, deudas de con tarjeta de crédito.

En 2003, siete Estados miembros firmaron un memorando de entendimiento (MoU) sobre el comercio transfronterizo de intercambio de datos entre los proveedores de crédito, a través de la red de los registros de crédito público. El Memorando de Entendimiento<sup>206</sup> abarca los datos relativos a los préstamos cuyo valor excede a los 25.000 euros y éste entró en vigor en mayo 2005 en los siete países signatarios: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Portugal y España. Los nuevos Estados miembros están invitados a unirse a él. Sin embargo, la información de 2006 sugirió que Austria y Francia todavía tenían que aplicar plenamente los términos del Memorando de Entendimiento.

---

<sup>206</sup>ECB (2003): "Memorandum of Understanding on the Exchange of Information among National Central Credit Registers for the Purpose of Passing it on to Reporting Institutions" [293]. <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/moucreditregistersen.pdf>

**Cuadro 3.43: La estructura de la información de los Registros de Crédito Públicos (RCP) y de los Sistemas Privados de Información Crediticia (SPC)**

	Datos sobre las personas en RCP	Umbral en euros en RCP	Tipo de información en RCP	Datos sobre las personas en SPC	Tipo de información en SPC
Alemania	Sí	1.500.000	+/-	Sí	+/-
Austria	Sí	350.000	+	Sí	+/-
Bélgica	Sí	200	+/-	No	n/d
Chipre	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Dinamarca	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Eslovaquia	No	n/d	n/d	Sí	n/d
Eslovenia	Sí	0	+/-	Sí	n/d
<b>España</b>	Sí	6.000	+/-	Sí	+/-
Estonia	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Finlandia	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Francia	Sí	n.d	-	No	n/d
Grecia	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Holanda	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-
Hungría	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-
Irlanda	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-
Italia	Sí	75.000	+/-	Sí	+/-
Letonia	Sí	150	-	Sí	+/-
Lituania	Sí	14.500	+/-	Sí	-
Luxemburgo	n/d	n/d	n/d	No	n/d
Malta	n/d	n/d	n/d	Sí	-
Polonia	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-
Portugal	Sí	50	+/-	Sí	+/-
R. Checa	No	n/d	n/d	Sí	+/-
R. Unido	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-
Suecia	n/d	n/d	n/d	Sí	+/-

Fuente: Commission services retail banking sector inquiry, 2005-2006.  
 n/d: información no disponible; "+": información positiva; "-" : información negativa.



# Capítulo 4

## La realidad del crédito al consumo español

### 4.1. Estructura del sistema financiero español

La estructura del actual sistema financiero gira en torno a tres tipos de órganos.

I. El primero de ellos es el órgano político que está compuesto por:

- El Gobierno que es la máxima autoridad de política financiera.
- El Ministerio Economía y Hacienda, máximo responsable del funcionamiento de las instituciones financieras.
- Las Comunidades Autónomas que tienen competencias en el desarrollo legislativo y la ejecución en su territorio de las bases de ordenación del crédito, banca y seguros.
- La Unión Europea, tiene competencia en materias como política monetaria y cambiaria y otras dirigidas a lograr la estabilidad financiera.

II. En segundo lugar, los órganos de control y supervisión que son los siguientes: 1. El Banco de España es un organismo autónomo con poderes de supervisión e intervención de las entidades de crédito, el sistema de segundo aval y las sociedades de garantía recíproca. Actualmente, cuenta con el mayor número de instituciones y las de mayor volumen de activos del sistema financiero. El instrumento regulador es la Circular del Banco de España.

El Banco de España como banco central nacional<sup>1</sup>. Respetando las funciones que emanan de su integración en el SEBC, la Ley de Autonomía

---

<sup>1</sup>Véase. <http://www.bde.es/webbde/es/>.

otorga al Banco de España el desempeño de las siguientes funciones:

- Poseer y gestionar las reservas de divisas y metales preciosos no transferidas al BCE<sup>2</sup>, invirtiendo esa liquidez en mercados financieros seguros para obtener rentabilidad.

- Promover el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero y, sin perjuicio de las funciones del BCE, de los sistemas de pago nacionales.

- Supervisar la solvencia y el cumplimiento de la normativa específica de las entidades de crédito, otras entidades y mercados financieros cuya supervisión se le ha atribuido (con un sistema de supervisión continuada). Aplicar medidas correctoras a la vista de la situación de las entidades y emplear un régimen disciplinario y sancionador que puede afectar a las entidades y a sus administradores.

- Poner en circulación la moneda metálica y desempeñar, por cuenta del Estado, las demás funciones que se le encomienden respecto a ella.

- La gestión de la Central de Información de Riesgos.

- Elaborar y publicar las estadísticas relacionadas con sus funciones y asistir al BCE en la recopilación de información estadística.

- Prestar los servicios de tesorería (al Estado y a las CC.AA) y de agente financiero de la deuda pública.

- Asesorar al Gobierno, así como realizar los informes y estudios que resulten procedentes.

El Banco de España<sup>3</sup> como miembro del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). Desde el 1 de enero de 1999 el Banco de España participa en el desarrollo de las siguientes funciones básicas atribuidas al SEBC:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la zona del euro, con el objetivo principal de mantener la estabilidad de precios en el conjunto dicha zona.

- Realizar las operaciones de cambio de divisas que sean coherentes con las disposiciones del artículo 111 del Tratado de la Unión Europea (TUE), así como poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas del Estado.

---

<sup>2</sup>La política de fijación del tipo de cambio del Euro es competencia del Consejo Europeo y del Eurosistema.

<sup>3</sup>En el caso de España, fue necesario modificar la Ley de Autonomía del Banco de España para recoger la potestad del Banco Central Europeo en la definición de la política monetaria de la zona del euro y sus facultades en la política de tipo de cambio y para adaptarse a las disposiciones tanto del Tratado de la Unión Europea, como de los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales y a las orientaciones e instrucciones emanadas del BCE.

- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago en la zona del euro, facilitando el BE la existencia de sistemas de compensación y liquidación de operaciones de seguros eficientes y rápidos, a través de:

A. El Servicio de Liquidación del Banco de España (SLBE) está conectado con los restantes sistemas de liquidación de la Unión Económica Europea por medio del TARGET y es un sistema mayorista para las transferencias nacionales y transfronterizas entre entidades financieras, y que posibilita las operaciones negociadas en los mercados monetarios, de deuda pública, las intervenciones de política monetaria y los saldos de las operaciones con tarjetas de pago.

B. El Servicio Nacional de Compensación Electrónica (SNCE), sistema minorista que compensa medios de pago en soporte electrónico entre las entidades de crédito y sus clientes. Mediante el SEPA (Zona única de Pagos para el Euro) particulares y empresas pueden hacer sus pagos desde su país en cualquier parte de la zona Euro.

- Emitir los billetes de curso legal, siempre con la autorización del Banco Central Europeo (BCE), órgano que posee el derecho exclusivo de autorizar las emisiones en euros.

2. La Comisión Nacional del Mercado de Valores<sup>4</sup> (CNMV). Es el organismo encargado de la supervisión e inspección de los mercados de valores españoles y de la actividad de los que intervienen en ellos. Fue creada por la Ley 24/1988, del Mercado de Valores, que supuso una profunda reforma de este segmento del sistema financiero español. Las Leyes 37/1998 y 44/2002 han venido a actualizar la anterior, estableciendo un marco regulador adaptado a las exigencias de la Unión Europea, propicio para el desarrollo de los mercados de valores españoles en el entorno europeo, e incorporando nuevas medidas para la protección de los inversores.

Los objetivos principales de la CNMV son: el velar por la transparencia de los mercados de valores españoles y la correcta formación de sus precios, así como la protección de los inversores, mediante: el asesoramiento y elevación de propuestas a la Administración central y autonómica; elaboración de informes anuales de la situación de los mercados; normas sobre conducta, sobre fondos de inversión; el desarrollo de las funciones de supervisión, inspección y potestad sancionadora: del mercado de valores, de mercados primitivos, de bolsas de valores (OPAs, OPVs), de

---

<sup>4</sup>La CNMV, recibe un importante volumen de información de y sobre los intervinientes en los mercados, gran parte de la cual está contenida en sus Registros Oficiales y tiene carácter público.

Véase la página oficial de la La Comisión Nacional del Mercado de Valores. <http://www.cnmv.es/index.htm>.

empresas de servicios de inversión, de entidades de inversión colectiva, de sociedades gestoras de fondos de titulización, de entidades de capital-riesgo; suspensión de mercados secundarios; etc.

3. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)<sup>5</sup>. Es el órgano ejecutivo del subsistema de seguros que depende de la Secretaría de Estado de Economía, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda conforme al Real Decreto 1127/2008 de 4 de julio, que desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio. Ejerce todas las competencias en materia de seguros y reaseguros privados, mediación de seguros, capitalización y fondos de pensiones.

III. En tercer lugar, aparecen dos órganos consultivos del Ministerio de Economía y Hacienda: La Junta Consultiva de Seguros (JCS) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), que, además goza del estatuto de caja de ahorro por lo que puede operar como tal. Entre otras funciones, la CECA presta a las Cajas de Ahorro servicios financieros, técnicos y de asesoramiento; representa a las Cajas de Ahorros ante los poderes públicos; realiza labores de coordinación operativa; facilita la actividad de las cajas de ahorro española en el exterior, etc.

#### **4.1.1. Estructura general del sistema financiero español desde el punto de vista institucional**

Según expone Bernabé (2002)<sup>6</sup>, en el sistema financiero español se establecen tres parcelas de actividad diferenciadas: área crediticia, área de seguros y previsión, y área de valores. Existiendo diferencias entre estos tres sistemas tanto en el tipo de empresas que actúa en cada uno como en la distinta naturaleza de las principales operaciones que realizan tal y como puede observarse en el cuadro 4.1.

En particular, en esta tesis se estudia a las entidades de crédito, las cuales tienen una serie de regímenes<sup>7</sup> y características comunes, tales como: el régimen de control y supervisión (inscripción, autorización), solvencia y contabilidad. Así como poseen una definición común que las denomina de la siguiente<sup>8</sup> manera: Se entiende por “entidad de crédito” em-

<sup>5</sup>Para una mayor información, véase <http://www.dgsfp.meh.es/direcciongeneral/index.asp>.

<sup>6</sup>BERNABÉ, M. (2002). “Generalidades del sistema bancario” [140], Universidad de Zaragoza, <http://ciberconta.unizar.es/leccion/gensisban/generalbanca.pdf>.

<sup>7</sup>Véase. <http://www.bde.es/webbde/es/>.

<sup>8</sup>La definición de entidades de crédito se puede encontrar en el art 1.1 del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, de adaptación del Derecho vigente al de las comunidades Europeas.



presa cuya actividad habitual consiste en recibir fondos del público, en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas, que llevan aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza. En esta clasificación se engloban:

1. Entidades de depósitos (ED): cajas de ahorros, bancos y cooperativas de crédito.
2. Establecimientos Financieros de Crédito (EFC).
3. Entidades de Dinero Electrónico (EDE).
4. Instituto de Crédito Oficial (ICO).

Cuadro 4.1: Estructura general del sistema financiero español

Área	Principales entidades	Actividad fundamental
Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades oficiales: Banco de España, ICO</li> <li>• Entidades de depósitos: Bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito</li> <li>• Establecimientos financieros de crédito: Entidades de financiación, entidades de factoring, entidades de arrendamiento financiero, sociedades de crédito hipotecario, sociedades de emisión y gestión de tarjetas de crédito, sociedades mixtas de 2º aval y sociedades de refianzamiento</li> </ul>	Intermediación en el crédito
Seguros y previsión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades aseguradoras</li> <li>• Entidades gestoras de fondos de pensiones</li> </ul>	Cobertura de riesgos
Valores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociedades y agencias de valores</li> <li>• Instituciones de inversión colectiva</li> <li>• Sociedades gestoras de fondos de titulación</li> <li>• Sociedades y fondos de capital riesgo</li> </ul>	Negociación bursátil

Fuente: elaborado a partir de Bernabé (2002): "Generalidades del sistema bancario".

1.1. Las cajas de ahorro son instituciones de patronato oficial o privado, autónomas al no existir la figura del accionista capitalista, sin ánimo

de lucro y de naturaleza benéfico-social<sup>9</sup>, dedicadas a la administración, captación e inversión del ahorro. El órgano que las representa es la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), que es un órgano consultivo del Ministerio de Economía y Hacienda y que además goza del estatuto de caja de ahorro por lo que puede operar como tal.

Las cajas de ahorros pueden realizar las mismas operaciones activas, pasivas y de servicios que realizan los bancos, aunque poseen ciertas características distintas, por ejemplo: tienen que realizar obras benéfico sociales; pueden emitir cuotas participativas; y carecen de capital (tienen un fondo de dotación fundacional) y, por lo tanto, de títulos transmisibles.

Los objetivos principales de las cajas se podrían clasificar como<sup>10</sup>:

A. Objetivos sociales, las cajas tienen la obligación de destinar el 50 % de sus beneficios a reservas, y al carecer de accionistas, el resto de sus beneficios se destinan a obras benéfico sociales.

B. Objetivos de eficiencia sectorial, las cajas tienen una gran trascendencia para la economía regional, por su finalidad orientada al desarrollo social y económico del territorio en el que actúan.

C. Objetivos de eficiencia empresarial<sup>11</sup>.

**1.2.** Los bancos son sociedades anónimas especiales dedicadas a la realización de operaciones de intermediación mediante la captación de recursos de sus clientes que aplican a la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios de carácter financiero. Son entidades con ánimo de lucro y las operaciones que realizan son principalmente de tres tipos: operaciones de activo o de inversión de recursos captados (la concesión de préstamos y créditos a los particulares, empresas o administraciones públicas,...), operaciones de pasivo o de captación de recursos (depósitos en sus diferentes plazos: vista, plazo, estructurados, etc.), y otros servi-

---

<sup>9</sup>MORILLAS JARILLO, M. J., (2010). "Las formas jurídicas de empresarios en el mercado del crédito" [491], Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons. pp. 67-73.

En relación a su naturaleza, las cajas de ahorros son fundaciones especiales, por una parte por su componente público o político y por otro lado porque se dedican a actividades empresariales.

El art.2 LCAAND define a las cajas de ahorros, como entidades de crédito de naturaleza fundacional y de carácter social, sin ánimo de lucro, que orientan su actividad a la consecución de fines de interés público.

<sup>10</sup>MEDEL CÁMARA, B., (2001). "El papel de las cajas de ahorros en el sistema financiero español: objetivos y resultados" [478], Perspectivas del Sistema Financiero, nº 73.

<sup>11</sup>DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., (2010). "Cajas de ahorros y globalización del sistema financiero" [276], Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons, pp. 25-32.

cios financieros y de tesorería (asesoría a empresas, cambio de moneda, etc).

Las entidades bancarias<sup>12</sup>, como sociedades anónimas, cuentan como mínimo con los siguientes órganos de gobierno: 1. La junta General que está integrada por todos los accionistas de la entidad, por lo que se constituye como el órgano supremo de la misma y en ella radica su soberanía. Sus reuniones podrán ser ordinarias o extraordinarias. 2. Consejo de Administración está constituido por las personas a las que se encomienda, conjuntamente, la administración de la entidad según lo establecido en la Junta General.

La banca privada constituye el grupo con mayor peso dentro del conjunto de las entidades de crédito. De hecho, en las entidades de depósito el balance de los tres grupos institucionales determinó una cuota de mercado para los bancos del 55,51 %, para las cajas de ahorro del 40,44 % y para las cooperativas de crédito del 4,05 %, a 30 de enero de 2011.

El órgano que representa a la banca privada es la Asociación Española de Banca<sup>13</sup> (AEB), que es una asociación profesional formada por la práctica totalidad de los bancos españoles y extranjeros que operan en nuestro país. La afiliación a la AEB es, en todo caso, voluntaria. Asimismo, entre sus funciones cabe destacar: La colaboración con organismos empresariales y con la administración pública; la promoción del desarrollo cultural, labores de información y divulgación; y la negociación de convenios colectivos.

**1.3.** Las cooperativas de crédito son instituciones financieras territoriales muy vinculadas a la actividad económica de sus regiones, tienen un doble carácter, siendo al mismo tiempo, por un lado cooperativas (sometidas a la legislación de las cooperativas), con un funcionamiento institucional y con órganos de gobierno similares a los de cualquier sociedad cooperativa; por otro lado entidades de depósito (se rigen por las normas de aplicación a los intermediarios financieros). Este doble carácter hace que su dependencia administrativa sea también doble, del Ministerio de Trabajo, y más concretamente de la Dirección General de Cooperativas,

---

<sup>12</sup>BELMONTE UREÑA, L. J., (2007). "El Sector de Cooperativas de Crédito en España: un estudio por Comunidades Autónomas. Análisis de su eficiencia y dimensión (1995-2003)" [138], Colección Premio de Investigación del Consejo Económico y Social de Andalucía, ed. Consejo Económico y Social de Andalucía, Sevilla, junio de 2007, p. 70.

<sup>13</sup>La AEB, que fue creada en 1977 al amparo de la Ley que regula el derecho de asociación sindical, es una entidad con personalidad jurídica y patrimonios propios e independientes de sus miembros.

En el año 1994 la AEB asumió también las funciones del antiguo Consejo Superior Bancario.

por su condición de cooperativas, y del Ministerio de Economía y Hacienda y del Banco de España, como entidades de depósito.

Se puede definir a las cooperativas de crédito como las sociedades constituidas con arreglo a la ley 13/1989 de 26 de mayo, cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de una entidad de crédito, siendo el número de socios ilimitado y alcanzando la responsabilidad de los mismos por las deudas sociales sólo en el valor de sus aportaciones.

Existen dos grandes grupos dentro de las cooperativas<sup>14</sup>:

1.º Las Cooperativas de Crédito agrícola<sup>15</sup> o también conocidas como Cajas Rurales, constituyen el conjunto más relevante del cooperativismo español, por su dimensión socio-económica y por su presencia territorial. Su objetivo principal consiste en facilitar el crédito agrario a sus socios, con el propósito de financiar sus propias actividades agrarias, dentro de un ámbito rural provincial o extraprovincial. Actualmente, casi todas las Cajas rurales están asociadas en la Asociación Española de Cajas Rurales<sup>16</sup>.

2.º Cooperativas de Crédito no agrarias compuestas<sup>17</sup> por las Cajas profesionales<sup>18</sup> y las Cajas populares<sup>19</sup>, son sociedades mutualistas orien-

---

<sup>14</sup>VARGAS VASSEROT, C., (2010). "Los contratos actuales de las cooperativas de crédito en el mercado del crédito" [608], Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons, pp. 169-201.

<sup>15</sup>Las primeras Cooperativas de Crédito surgieron en Alemania a mediados del siglo XIX para proveer de dinero a agricultores y obreros en condiciones razonables.

TERRÓN MUÑOZ, F. (1987). "Las Cajas rurales de España. Nacimiento auge y perspectivas del cooperativismo agrario crediticio en España" [595], Instituto de Desarrollo Regional, Granada, pp. 27 y ss.

En nuestro país, la primera Caja rural se constituyó en 1901 en Amusco, Palencia, su desarrollo inicial vino promovido por la promulgación de la Ley de Sindicatos Agrícolas y Pósitos de 1906.

<sup>16</sup>SANCHÍS PALACIO, J. R. (1997), "El crédito cooperativo en España", editorial CIRIEC-ESPAÑA [569], pp. 45-59. El núcleo del Grupo Caja Rural, constituye uno de los principales grupos bancarios del sistema financiero español.

<sup>17</sup>MORILLAS JARILLO, M. J., (2010). "Las formas jurídicas de empresarios en el mercado del crédito" [491], Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons. pp. p. 74.

<sup>18</sup>Las Cajas profesionales se pueden definir como cooperativas de crédito orientadas al servicio de determinados colegios profesionales o colectivos. En concreto, las cajas profesionales existentes en España, la mayoría están vinculadas a los colegios de abogados, ingenieros industriales, ingenieros de caminos, arquitectos y, por último, existe una caja orientada a los colegios de enseñanza.

<sup>19</sup>Las Cajas populares son cooperativas de crédito vinculadas con determinadas actividades profesionales y empresariales, suelen formar parte de grupos empresariales,

tadas a la prestación de servicios a los propios socios con sometimiento a los principios y valores cooperativos, atendiendo normalmente necesidades de financiación de colectivos empresariales o profesionales en ámbitos urbanos. Donde, la actividad con terceros no puede superar el 50 % de recursos totales (art. 4 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo. Cooperativas de Crédito).

**2. Establecimientos financieros de crédito<sup>20</sup>.** Se trata de entidades cuya existencia está prevista desde 1994, momento en el que se adaptó a nuestra normativa la promulgación de la segunda Directiva de Coordinación Bancaria europea (89/646/CEE), a través de la Ley 3/1994, de 14 de abril, y del Real Decreto 692/1996<sup>21</sup>, de 26 de abril, que corresponde al Reglamento que desarrolla la citada ley. Los EFC son las antiguas Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado<sup>22</sup> (ECOAL), que a partir del 1 de enero de 1997 se tuvieron que convertir en EFC o cualquier otra entidad de crédito, ya que en el caso contrario perderían la condición de entidad financiera. Una de las principales diferencias entre las ECOAL y

---

relacionados con el comercio, la industria u otras actividades del sector servicios. En ellas se pueden asociar tanto a personas físicas como jurídicas.

<sup>20</sup>Véase: ASTORGA SÁNCHEZ, J.A., (2007). "El sector de crédito al consumo en España: empresas, estructuras de competencia y desempeño de las empresas oferentes" [54], Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1, pp. 24-45.

-(2005). Tesis doctoral. "Una modalidad de entidad de crédito: los establecimientos financieros de crédito" [53], Universidad de Barcelona.

BLANCO MENDIALDUA, A., BERAZA GARMENDIA, A. y GILSANZ LÓPEZ, A., (2009). "Gestión de entidades financiera" [152], Netbiblo. p. 17.

LATORRE, J., (1997). "Regulación de las entidades de crédito en España" [452].

"Los establecimientos financieros de crédito: actividad y resultados en 2003" [156], Banco de España, Boletín Económico, mayo 2004, pp 63-78.

<sup>21</sup>En el Real Decreto 692/1996 se establecen condiciones para la creación de los EFC similares a las de los bancos, aunque con exigencias de capital inferiores. También la normativa tiene en cuenta las peculiaridades principales de estos establecimientos:

I. La especialización de su actividad, que se limita a la realización de operaciones crediticias en diversas modalidades, la gestión o emisión de tarjetas de crédito y la concesión de avales y garantías.

II. La imposibilidad de captar depósitos del público. Por ello, no hace falta que estén en un Fondo de Garantía de Depósitos.

Asimismo, la operativa de los EFC está sujeta a un régimen normativo administrativo vigilado por el Banco de España similar al de las entidades de crédito bancarias, en especial en lo que se refiere a los recursos propios mínimos y a la contabilidad. De hecho, la regulación de los temas de solvencia y disciplina es idéntica para todas las entidades de crédito.

<sup>22</sup>Las ECOAL pasaron a estar reguladas y supervisadas por el Banco de España, a partir de la Ley 26/1988, de 28 de julio, Disciplina e Intervención de las entidades de Crédito.

los EFC, es que la primeras solamente podían realizar una actividad, por el contrario los EFC pueden realizar varias actividades.

Los EFC son las entidades de crédito con mayor volumen de activo, después de las entidades de depósito. Su actividad principal es el ejercicio de una o varias de las siguientes actividades: leasing (arrendamiento financiero con opción de compra), factoring (cesión de una cartera de créditos), renting, confirming, crédito al consumo, crédito hipotecario, financiación de transacciones comerciales, emisión y gestión de tarjetas de crédito, concesión de avales y garantías o la suscripción de compromisos similares, etc.

Una de las características principales de los EFC es su alto grado de especialización<sup>23</sup>, que contrasta con la diversificación de las entidades de depósitos. Otra característica es que los EFC tienen prohibido financiarse mediante depósitos reembolsables del público, emisiones de títulos a plazo inferior al año o instrumentos similares, a diferencia de lo que ocurría con las ECOAL. De hecho, los EFC se financian mayoritariamente con los fondos procedentes de las entidades de depósito, casi tres cuartas partes del balance. Otras vías que emplean para conseguir financiación son: los recursos captados mediante depósitos, restringidos a los de los propios accionistas y similares; los procedentes de la emisión de títulos; y de financiaciones subordinadas. Estas tres partidas, se nutren, en buena medida, de fondos procedentes de los accionistas y de empresas del grupo en el que se encuadran los EFC.

**3. Entidades de dinero electrónico<sup>24</sup> (EDE).** Son aquellas cuya actividad principal es emitir dinero electrónico, que es admitido como medio de pago por empresas distintas a la entidad emisora. Tienen prohibido conceder créditos. Además, ninguna entidad de crédito que pretenda realizar la actividad de emitir medios de pago en forma de dinero electrónico podrá recibir fondos por importe superior al valor monetario emitido.

Se entiende por dinero electrónico el valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor:

- Almacenado en un soporte electrónico.
- Emitido al recibir fondos de un importe cuyo valor no será inferior al

---

<sup>23</sup>Se consideran especializados los EFC que destinan más de la mitad de su inversión a uno de los cinco instrumentos de financiación más usuales: factoraje, crédito hipotecario, arrendamiento financiero, financiación de ventas a plazo y tarjetas de crédito. En el período 97-2003, nueve de cada diez EFC mantenían su especialización, acumulando un porcentaje de actividad del 84 % de media en el instrumento financiero de especialización.

<sup>24</sup>Véase. <http://www.bde.es/clientebanca/entidades/pueden/electronico.htm>.

valor monetario emitido.

- Aceptado como medio de pago por empresas distintas del emisor.

Actualmente, sólo existe una entidad española de este tipo, pero también algunas de las autorizadas en la Unión Europea disponen de autorización para operar en España. En todo caso, las entidades bancarias españolas sí pueden emitir dinero electrónico y algunas lo hacen.

**4.** Instituto de Crédito Oficial (ICO) que fue creado por la Ley 13/1971, de 19 de junio<sup>25</sup>, es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía que tiene naturaleza jurídica de entidad de crédito, y consideración de Agencia Financiera del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio y tesorería propios, así como autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines. Asimismo, el ICO trabaja por el crecimiento y la mejora de la distribución de la riqueza nacional y fomenta aquellas actividades económicas que por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica merezcan una atención preferente. Porque el ICO<sup>26</sup> apoya los proyectos de inversión de las empresas españolas, para que sean más competitivas y contribuyan al progreso económico de nuestro país. También colabora con los programas de política económica, en situaciones de crisis o catástrofes naturales o como instrumento de apoyo a la exportación. Su objetivo es favorecer el crecimiento económico compatible con una mayor cohesión social y territorial.

Las funciones del mismo se podría resumir en las siguientes:

A. Como Agencia Financiera del Estado: Financia, por indicación expresa del Gobierno, a los afectados por situaciones de graves crisis económicas, catástrofes naturales u otros supuestos semejantes. En estos casos, el ICO actúa previa dotación de fondos públicos y/o mediante compensación de diferenciales de tipos de interés. Asimismo, el ICO gestiona los instrumentos de financiación oficial a la exportación y al desarrollo

---

<sup>25</sup>Véase. <http://www.ico.es/web/contenidos/home/home.html>.

El ICO cuenta, asimismo, con un Código de Conducta de aplicación a toda su plantilla y equipo de dirección en el que se recogen las normas sobre el régimen de incompatibilidades y responsabilidades que les afectan, así como las normas que integran su código ético de actuación, que es un compendio de independencia, objetividad, integridad y correcto uso de la información en el ejercicio de sus funciones.

- Código de Conducta (Aprobado a 23 de diciembre de 2003).

<sup>26</sup>El ICO promueve la vivienda en alquiler y la urbanización del suelo, favorece la internacionalización de las empresas españolas, impulsa las inversiones de las PYME, apoya el desarrollo de grandes proyectos de inversión en España, potencia la industria cinematográfica española, fomenta las exportaciones y la ayuda oficial al desarrollo, financia por cuenta del gobierno a los afectados por graves crisis económicas o catástrofes naturales.

(CARI, FAD y Fondo de Microcréditos).

B. Como Entidad de Crédito Especializada: Financia a medio y largo plazo las inversiones productivas de las empresas establecidas en España o de empresas españolas que se establezcan en el exterior. En esta faceta, el ICO actúa de dos formas:

- Líneas de mediación: Los créditos se solicitan en los bancos y cajas de ahorro.

- Operaciones directas: Las empresas solicitan la financiación directamente en el ICO.

## **4.2. Evolución del sistema financiero, el endeudamiento de las familias y del crédito al consumo en el período 1980-2001**

La actividad bancaria en la mayoría de los países europeos<sup>27</sup> estuvo muy protegida y regulada hasta aproximadamente mediados de los 80. No obstante, a partir de 1985 aumentó la competencia entre los intermediarios financieros, con la aparición de nuevos tipos de instituciones y de nuevos productos<sup>28</sup> que se adaptaban mejor a las necesidades de los demandantes. Así como los sistemas financieros se expandieron hacia nuevos mercados.

En el caso español, tanto los tipos de interés como el cobro de comisiones estuvieron sometidos a controles hasta 1975, momento en el que comenzó el proceso de liberalización que culminaría en 1987. Asimismo, la política de apertura de sucursales estuvo fuertemente regulada y no se liberalizó hasta 1985 para los bancos y hasta 1988 para las cajas de ahorro. De 1984 a 2009, el número de instituciones bancarias pasó de ser de 369 a 280, esta disminución fue consecuencia, principalmente, de la liberalización, la consolidación y de la subsiguiente ola de fusiones y adquisiciones, fenómeno que se produjo tanto en España como en la ma-

---

<sup>27</sup>HANLEY, T. (1999). "El negocio bancario ante nuevos desafíos" [580]. Colección Estudios, Nuevas estrategias del sistema bancario en la Unión Económica y Monetaria. IEE. pp. 29-60.

<sup>28</sup>Aparecen los denominados productos de derivados (futuros, swaps y opciones), siendo el crecimiento de este mercado de derivados considerable a partir de 1988. Otros instrumentos financieros que empezaron a conseguir una gran relevancia fueron: la emisión de pagarés, en el corto plazo y la obligaciones convertibles como instrumento de largo plazo. Además, a principios de los 90, los fondos de inversión experimentaron un crecimiento espectacular.



yoría de los países europeos.

En relación a las restricciones a la operativa de las entidades de depósitos, se podría destacar el cumplimiento de coeficientes de inversión obligatoria que constituían un mecanismo, mediante el cual se canalizaba recursos financieros hacia sectores económicos que la Administración consideraba como prioritarios. Este circuito privilegiado de financiación se redujo de forma escalonada entre 1989 y el 31 de diciembre de 1992.

A comienzos de los años ochenta se produjo un progresivo aumento del endeudamiento de las familias, que fue debilitando la posición financiera de los hogares, acompañado a su vez de una coyuntura de altos tipos de interés<sup>29</sup>, de elevadas tasas de inflación y volátiles tipos de cambio, que no supusieron un freno para el incremento del gasto de los hogares, registrándose elevados niveles de inversión en activos financieros y de nuevo endeudamiento (principalmente créditos hipotecarios y de consumo)<sup>30</sup>.

En 1983, el stock de deuda de las familias alcanzó el 35 % de su renta bruta disponible anual. El primer aumento importante de esta ratio se produjo en la segunda mitad de los años ochenta, de ahí que, a finales de 1989, llegó al 44 %<sup>31</sup>. Durante este período (1985-1990) el sistema financiero sufrió una amplia transformación debido al proceso de liberalización. También en esos años la creación de empleo tuvo un mayor dinamismo y la vivienda comenzó a revalorizarse.

A partir de 1986<sup>32</sup>, gracias al crecimiento económico, con el consiguiente incremento de la Renta nacional y de las rentas familiares, derivó en mayores tasas de crecimiento del consumo. Así pues, las buenas expectativas de ingresos futuros animaron a las familias a incrementar su

---

<sup>29</sup>SEBASTIÁN GONZÁLEZ, A., (1999). "Nuevas estrategias del sistema bancario en la unión económica y monetaria" [580], IEE. Cap. 1.

La crisis del petróleo contribuyó tanto a la inestabilidad de los mercados financieros como a los elevados valores que alcanzaron los tipos de interés, que comenzaron su carrera ascendente en 1977 y consiguieron su máximo exponente en 1980.

Entre 1982-1986, la calma regresó en gran parte de los mercados. Aunque a partir de 1987 y hasta 1997, los tipos de interés en Europa protagonizaron una volatilidad creciente.

En el caso Español, en el período 1986-1991 los tipos sufrieron una volatilidad media de 13,76, máxima de 19,80 y mínima de 10,44, siendo estos resultados una de las volatilidades más altas a nivel europeo. Aunque, fueron Grecia y Portugal los países que alcanzaron los tipos de interés más volátiles en ese período.

<sup>30</sup>Las familias concedían mayor importancia a las expectativas de renta positiva y al nivel de su riqueza que a la carga financiera en concepto de intereses.

<sup>31</sup>DEL RÍO, A., (2002). "El endeudamiento de los hogares españoles" [259]. Banco de España / Documento de Trabajo, nº 28.

<sup>32</sup>DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (1993). "Evolución reciente del crédito al consumo y su repercusión en el endeudamiento" [253], Estudios sobre consumo, nº 26, pp. 36-63.

gasto, que junto con factores sociológicos y psicológicos como el cambio de la mentalidad ahorradora de los españoles, el menor miedo de la población a endeudarse<sup>33</sup>, o la buena acogida de la llegada masiva de productos extranjeros en nuestro mercado, hicieron que España pasara de un país ahorrador a un país consumista. Esto último se puede observar, en el descenso del ahorro nacional (crecimiento del déficit público) y en el aumento del consumo interno, que dio como resultado un saldo exterior neto cada vez más deficitario. La mayor parte de este consumo privado vino del sector de las familias, quienes, en función de las buenas expectativas de ingresos, elevaron su demanda de crédito, hecho que se vio favorecido por el sistema crediticio español al desplazar gran parte de su crédito hacia los hogares, porque las entidades percibieron una elevada rentabilidad en este segmento del mercado y una vía de conseguir clientes fieles, que, además generaban otras posibilidades de ingresos como las domiciliaciones de la nómina, recibos, el uso de tarjetas, etc.

Otros factores, que animaron a las entidades a obtener nuevos ingresos complementarios en el sector de las familias y por tanto a incrementar la oferta de crédito destinada a los hogares fueron: el estrechamiento de los márgenes, la amenaza de la competencia extranjera y la desintermediación. Apostando las entidades por una estrategia de expansión de sus redes de sucursales utilizando un modelo basado en la proximidad geográfica, ya que muchos clientes elegían su entidad, según la proximidad de ésta a su lugar de residencia. Concretamente, entre 1977 y 1988<sup>34</sup>, los bancos comerciales junto con las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito incrementaron el número de sus sucursales en un 89,7%, un 79,6% y un 33,2%, respectivamente. Posteriormente, en el período 1989-1997, con la supresión de las restricciones a la expansión de sucursales y a pesar de una tendencia hacia la consolidación, las cajas de ahorros y cooperativas de crédito siguieron aumentando el número de sucursales en un 26% y un 20%, respectivamente, en cambio, los bancos comerciales solamente incrementaron las suyas en un 5,6%. Y, en el período más reciente, entre los años 1997 y 2007, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito abrieron sucursales de forma significativa (47,8% y 42,8%, respectivamente), mientras que los bancos comenzaron a cerrar el número de oficinas con una disminución en ese período de un 11,3%.

Esta tendencia de incrementar el número de sucursales, en el global

---

<sup>33</sup>El endeudamiento de las familias también estuvo motivado por: el considerable incremento de la publicidad que incitaba al consumo y el aumento en la concesión de crédito a través de tarjetas o dinero de plástico y la facilidad de su uso.

<sup>34</sup>Diversidad en el sector bancario europeo. La actividad y el papel de las cajas de ahorros [338], FUNCAS. cap 4.

de las entidades de depósito, se ha mantenido hasta el año 2008. De hecho, el número de sucursales paso de ser de 31.500 en 1987, a 45.086 oficinas en 2007<sup>35</sup> (véase el cuadro 4.2).

**Cuadro 4.2: Número de oficinas de las entidades de depósito**

	<b>Bancos</b>	<b>Cajas de ahorros</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Total</b>
1987	16.498	11.754	3.248	31.500
1989	16.677	13.168	2.890	32.735
1993	17.636	14.485	3.072	35.193
1997	17.530	16.636	3.468	37.634
2001	14.756	19.829	4.091	38.676
2005	14.533	22.410	4.460	41.599
2007	15.542	24.591	4.953	45.086
2009	14.840	24.202	5.043	44.085

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FUNCAS y del Banco de España.

Ahora si se analiza los principales destinos de la financiación recibida por las familias, se puede observar que los créditos hipotecarios y los créditos al consumo (principalmente automóvil) eran los más demandados por los hogares. En particular, el crecimiento del crédito al consumo fue impulsado principalmente por el sector integrado por las entidades de financiación a plazos. Lo cierto, es que desde 1986 el desarrollo que experimentaron las Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado (ECAOL)<sup>36</sup> generó un aumento considerable de su cuota de mercado.

<sup>35</sup>MARAVALL, F. (2010). "Economías de escala en el sistema bancario español: implicaciones para una política de regulación". FUNCAS, pp. 45 y 46.

<sup>36</sup>Con la Ley 26/1988, de 28 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, supuso un cambio fundamental para las Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado (ECOAL), ya que pasaron a estar reguladas y supervisadas por el Banco de España. Posteriormente, las ECAOL estuvieron sometidas a un régimen común desde el RD 771/1989, de 23 de Junio.

El objeto social de las ECAOL estaba legalmente delimitado y se trataba de sociedades especializadas en el negocio financiero. A este grupo pertenecían: entidades de financiación y factoring, sociedades de arrendamiento financiero (leasing), sociedades de crédito hipotecario, sociedades de garantía recíproca, mercado interbancario y mercado de divisas.

El sector de las ECAOL era un colectivo con un gran número de sociedades integrantes. A pesar de ello, el negocio estuvo muy concentrado en muy pocas entidades. En el

Concretamente, las Sociedades de crédito Hipotecario, las de Arrendamiento Financiero y la financieras multiplicaron por cinco su participación en el mercado del crédito destinado a las empresas no financieras y a los hogares.

De hecho, entre 1986-1991, aumentó notablemente el interés mostrado por el sistema bancario hacia el crédito al consumo y el segmento al por menor en general, creciendo la especialización en este sector, en lugar de intentar mejorar la escasa proyección internacional, que en esos años tenía la banca nacional.

Los bancos privados en este período mantuvieron su posición dominante en el crédito al consumo e incrementaron la financiación destinada a las familias. Aunque habría que matizar, que las instituciones que en mayor medida impulsaron el mercado al por menor fueron las financieras y las sociedades de crédito hipotecario, al centrarse ambas en la oferta de crédito al consumo y en la financiación de viviendas. En contra, las cajas de ahorros prefirieron concentrarse en el sector empresarial, perdiendo cuota de mercado en el crédito al consumo.

Según la información que se desprende del cuadro 4.3, durante el período 1986-1989, los créditos destinados a los hogares<sup>37</sup> para la financiación de viviendas y bienes de consumo experimentaron un crecimiento extraordinario de un 125,7 % y un 147,4 %, respectivamente. En concreto, el bien que más contribuyó a acelerar el crédito al consumo fue el automóvil. Sin embargo, a partir de 1990, disminuyó la financiación de vehículos

---

conjunto de las ECAOL la mayor importancia relativa era de las entidades de leasing, seguidas por las de financiación y factoring y las Sociedades Mediadoras del Mercado de Dinero (SMMD).

En España se prohibió a estas entidades la captación de fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos y otras, a la vista, por plazo indeterminado o inferior a un año. Siendo la principal fuente de financiación del sector los recursos captados de otras entidades de crédito. La inversión crediticia constituía la partida más importante del Activo en el conjunto de las ECAOL, salvo las SMMD. Posteriormente la normativa permitió la captación de recursos por medio de valores, siempre que no se produjese su amortización anticipada o su recompra por el emisor antes de la fecha de su vencimiento.

La Ley 3/1994, de 14 de Abril, adaptó la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la Comunidad Europea, he hizo desaparecer las ECAOL creando en su lugar los establecimientos financieros de crédito (EFC), entre los que se incluyen las antiguas ECAOL. La principal diferencia entre los EFC y las ECAOL, es que estas últimas sólo podían desempeñar una actividad, mientras que los EFC pueden realizar varias actividades al mismo tiempo.

<sup>37</sup>DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (1993). "Evolución reciente del crédito al consumo y su repercusión en el endeudamiento" [253], Estudios sobre consumo, nº 26, pp. 36-63.

y también se redujo la financiación por ventas a plazo<sup>38</sup> (véase el cuadro 4.4) debido a la recesión económica, que se reflejó en la caída del consumo, en general, y en la compra de automóviles, en particular, dado que estos últimos poseen una elasticidad elevada respecto a las variaciones en la renta disponible de las personas.

En el caso de otros bienes de consumo duradero (no vehículos), su volumen de financiación fue en esos años muy escasa, ya que un porcentaje considerable de población adquiriría este tipo de bienes pagando al contado y no a través de financiación.

**Cuadro 4.3: Crédito destinado a las familias para bienes de consumo y vivienda (saldo en millones de euros), 1980-1991**

	Bienes de consumo	Vivienda
1980	4.790	6.600
1985	8.030	13.770
1986	9.730	15.850
1987	13.020	17.880
1988	17.110	21.130
1989	21.280	25.340
1990	22.530	30.280
1991	24.070	35.770

Fuente: Elaborado a partir de datos del Banco de España, INE, Memoria anual del Banco Hipotecario.

Los datos originales eran en pesetas.

Entre finales de 1989 y principios de los noventa, se vivió en España un problema de racionamiento de crédito, al imponer el Banco de España una serie de restricciones al crédito que provocaron la contención del endeudamiento de los hogares. Posteriormente, en el momento más álgido de la crisis económica<sup>39</sup> (1993), el mercado del crédito volvió a sufrir alteraciones, al cambiar algunas de las normas institucionales que obligaron a restringir la oferta crediticia, unido, a su vez, a la limitación de financiación exterior impuesta por nuestras autoridades monetarias. Por otra parte, las entidades endurecieron las condiciones de concesión de

<sup>38</sup>La financiación por ventas a plazos se trasladó de los bienes de inversión a la de los vehículos.

<sup>39</sup>En 1992, Se produjo un avance parejo del nivel de producción y de ahorro financiero neto.

sus créditos y comenzaron a exigir mayores garantías a los prestatarios, a raíz del notable crecimiento de la tasa de morosidad en sus carteras<sup>40</sup>.

**Cuadro 4.4: Crédito del sistema crediticio destinado a las familias. Por instituciones (saldos en millones de euros)**

	<b>Sistema Bancario</b>	<b>Financiación por ventas a plazo</b>	<b>Crédito oficial vivienda</b>
1980	9.430	590	1.370
1985	15.650	940	5.310
1986	19.350	1.020	5.510
1987	23.520	1.460	5.910
1988	30.130	1.980	6.130
1989	37.820	2.570	6.240
1990	44.160	2.300	6.350
1991	49.440	2.150	8.250

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, INE, Memoria anual del Banco Hipotecario.

Los datos originales eran en pesetas.

La recesión económica, la precariedad laboral<sup>41</sup> y la restricción de la oferta de crédito (principalmente la ejercida por las financieras) fueron factores claves que explicarían la caída de la tasa de crecimiento de la financiación al consumo, que, además, estuvo acompañada por el empeoramiento de la liquidez de las familias, el incremento de los impuestos y de las retenciones fiscales, la existencia de elevados intereses y el aumento de la cuota de la Seguridad Social, junto con una situación en la que el consumo era superior al índice de crecimiento de las rentas y también era preocupante la posición deficitaria de la balanza comercial española, por su alto déficit.

El proceso de integración y adaptación de la legislación española al mercado financiero único, hizo que, a principios de 1993, se eliminasen las restricciones al libre ejercicio de la actividad bancaria<sup>42</sup>. En ese mis-

<sup>40</sup>El incremento de la morosidad se hizo notable a partir de 1989, sobre todo en los bancos. También en ese mismo año crecieron considerablemente las deudas por tarjetas de crédito impagadas.

<sup>41</sup>Rivero Alemán, S., (2005). "Presente y futuro del crédito al consumo" [552], IEE, nº 1 y 2, pp. 198-199.

<sup>42</sup>La Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de 1992 expone que una institución

mo año, los problemas de insolvencia mejoraron notablemente para las entidades financieras, al adoptar una serie de medidas, entre las que se puede destacar la concesión de financiación con garantía hipotecaria<sup>43</sup> y los leves recortes practicados en los tipos de interés que estimularon la demanda de nuevos créditos.

No obstante, habría que resaltar que, hasta finales de 1995, la coyuntura económica no fue especialmente buena para la mayoría de las economías europeas y, sin embargo, esta situación no se tradujo en un descenso abrupto de los tipos de interés, sino en descensos más bien moderados, excepto en el caso de Alemania. Por su parte, países como España y Francia optaron por utilizar la política monetaria para tratar de controlar las tensiones inflacionistas y/o los tipos de cambio de las monedas, en lugar de rebajar de manera significativa los tipos de interés.

En ese mismo año, aparece la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo, que tiene por objeto la incorporación al Derecho español de la Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas 87/102/CEE<sup>44</sup>, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo, y su posterior modificación por la Directiva 90/88/CEE, de 22 de febrero de 1990.

Esta Ley se aplica<sup>45</sup> a los contratos en que una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad, profesión u oficio, en adelante empresario, concede o se compromete a conceder a un consumidor<sup>46</sup> un crédito bajo

---

de crédito autorizada en uno de los Estados miembros puede abrir sucursales y ofrecer servicios bancarios en cualquiera de los países de la Unión Europea.

<sup>43</sup>PEÑALOSA RUIZ, J.M., (1996) "El papel de la posición financiera de los agentes económicos en la transmisión de la política monetaria" [522]. Estudios Económicos, nº 54, Banco de España. Peñalosa concluye que el incremento de la proporción de crédito con garantía hipotecaria es consecuencia del auge de la inversión en vivienda y de la actitud conservadora de las entidades, frente a posibles subidas de los tipos de interés.

<sup>44</sup>Para una mayor información en relación a algunas de leyes y Directivas que afectan al crédito al consumo véase el capítulo uno y dos de esta tesis.

<sup>45</sup>Veáse la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo, (BOE núm.72, de 25-03-1995).

<sup>46</sup>La Ley comienza delimitando los supuestos a los que es aplicable, acogiendo una definición de consumidor que se adapta a lo establecido en la Directiva. Es destacable la exclusión de su ámbito de aquellos contratos cuyo importe sea inferior a veinticinco mil pesetas o superior a tres millones de pesetas. No obstante, a estos últimos les serán de aplicación las disposiciones sobre publicidad e información y la determinación de la tasa anual equivalente.

La protección a los consumidores se centra, en primer término, en la publicidad, en la información a los mismos, en el contenido, la forma y los supuestos de nulidad de los contratos y en la determinación de conceptos, tales como el coste total del crédito y la

la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación, para satisfacer necesidades personales al margen de su actividad empresarial o profesional.

La norma de transposición tiene rango de Ley, dado que en ella se establecen preceptos que afectan y modulan el régimen de perfeccionamiento, eficacia y ejecución de los contratos, en materias reguladas por los Códigos Civil y de Comercio; al régimen de las ventas a plazos de bienes muebles, objeto de la Ley 50/1965, de 17 de julio, y a las excepciones cambiarias, reguladas en la Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque.

Anteriormente, la única referencia normativa era la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, que no define con mucha claridad lo que supone crédito al consumo o no, esta normativa apunta a toda operación de financiación orientada a la adquisición de bienes duraderos.

A partir de 1996, los tipos de interés de los países periféricos europeos comenzaron a revelar un tono bajista y en 1997 hubo un relajamiento de los requisitos exigidos para la concesión de créditos, debido, en parte, a las presiones competitivas a las que se encontraban sometidas las entidades financieras, y a la mayor libertad operativa y de asignación de recursos de las entidades.

El endeudamiento de los hogares no ha dejado de aumentar desde 1990, cierto es que a partir de 1997 se aceleró el ritmo de crecimiento de los pasivos financieros, fundamentalmente por el aumento de la demanda de financiación hipotecaria, que también ha supuesto un incremento del patrimonio de los hogares.

Desde la segunda mitad de los noventa ha imperado un clima de estabilidad económica en España<sup>47</sup>, que fue interpretado por los agentes económicos como sostenible en el tiempo, este hecho originó la formación de unas expectativas de renta positivas, que unido a la evolución favorable de la riqueza y de la renta de los hogares, derivó en un mayor recurso al endeudamiento. Al mismo tiempo, las familias se aprovecharon de los bajos tipos de interés y de la mayor accesibilidad a la financiación ajena,

---

tasa anual equivalente, que han de servir no sólo para informar mejor a los consumidores, sino también para dar mayor transparencia al coste de los créditos y permitir el contraste entre las distintas ofertas.

Se establece una fórmula matemática para el cálculo de la tasa anual equivalente, por referencia al coste total del crédito, expresado éste en un porcentaje anual sobre la cuantía concedida, y se delimitan estrictamente los supuestos en que el coste total del crédito puede ser modificado, recogiendo las condiciones a que debe ajustarse el acuerdo de modificación.

<sup>47</sup>RUZA, C, y CURBERA, P., (2005). "Mitos y realidades del endeudamiento familiar en España" [562], IEE, nº 1 y 2, pp. 93-162.



correspondiendo con el cumplimiento de los criterios de convergencia de España para acceder a la Unión Económica y Monetaria Europea<sup>48</sup>.

**Cuadro 4.5: Operaciones financieras del sector hogares y tasa de desempleo (en millones de euros y en porcentaje)**

Año	Ahorro financiero neto de los hogares	Tasa de paro en % de la población activa	Contratación neta de pasivos de los hogares	Adquisición neta de activos de los hogares
1990	19.533	16,24 %	17.748	37.281
1991	19.114	16,31 %	16.683	35.797
1992	17.935	18,35 %	16.014	33.949
1993	26.906	22,64 %	13.486	40.392
1994	22.835	24,12 %	5.749	28.584
1995	27.148	22,90 %	14.799	41.927
1996	24.222	22,18 %	18.866	42.788
1997	22.198	20,75 %	26.879	49.077
1998	17.303	18,71 %	34.388	51.691
1999	13.778	15,75 %	41.328	55.106
2000	10.092	13,93 %	46.915	57.007
2001	7.900	10,49 %	40.271	48.171
2002	5.663	11,35 %	54.599	60.263
2003	984	11,30 %	67.840	68.825
2004	-4.983	10,80 %	84.953	79.970
2005	-11.887	9,20 %	106.679	94.792
2006	-16.465	8,60 %	124.019	107.554
2007	-16.956	8,30 %	97.742	80.786

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

A partir del año 2000, con la evolución positiva del empleo y la recuperación económica, se experimentó un mayor incremento del endeudamiento de las familias en relación con el PIB y con la Renta Disponible. Sin embargo, la carga financiera se mantuvo relativamente estable, por el

<sup>48</sup>En mayo de 1998 entraron 11 países en la tercera fase de la UEM, los tipos se fueron alejando o acercando a los alemanes, según eran más o menos propicias las perspectivas sobre los criterios de convergencia de Maastricht y de acceso a la última fase de la UEM.

alargamiento de los plazos de amortización de los préstamos<sup>49</sup>. En concreto, se pasó de un ahorro financiero de los hogares<sup>50</sup> de un 5,30 % del PIB en 1995 a un 1,22 %<sup>51</sup> en 2001 (véase el cuadro 4.6), para posteriormente descender rápidamente, presentando un saldo deficitario en 2004. De hecho, como puede observarse en el cuadro 4.5, el volumen de nuevo endeudamiento de las economías domésticas superó, por primera vez, el de nueva adquisición de activos, como resultado, por una parte, de la desaceleración del ritmo de adquisición de nuevos activos financieros, a través de la recomposición de la cartera hacia productos de ahorro y depósitos bancarios y, por otro lado, el pronunciado avance de los pasivos financieros<sup>52</sup>, siendo los préstamos con garantía hipotecaria la principal modalidad de financiación demandada por los hogares españoles, de ahí que, el crédito hipotecario haya crecido ininterrumpidamente desde 1990.

El crecimiento de la deuda contraída por las familias ha contribuido al aumento de la exposición de las entidades de crédito y, por tanto, del conjunto del sistema financiero a la evolución de los elementos condicionantes de la solidez patrimonial del sector de los hogares. Dentro de este notable aumento del endeudamiento de los hogares, el crédito al consumo no ha sido el principal responsable del mismo, su peso sobre la deuda total es escaso y ha ido en descenso con los años. Concretamente, éste ha pasado de ser el responsable de casi un 21 % del endeudamiento total en 1998 a un 17 % en 2001. Mientras que los créditos para viviendas y otros de bienes inmuebles, debido al boom inmobiliario, suponían del total de la deuda viva de las familias el 79,9 % en 1997, alcanzando el 82,7 % en 2001. En cuanto a la importancia del crédito al consumo como origen del endeudamiento, comparado con la riqueza total de los hogares queda más matizada, puesto que si la deuda total representa el 8,4 % del conjunto de la riqueza de los hogares, tanto financiera como inmobiliaria, el crédito al consumo sólo equivale un 1,4 % de la misma en 2001.

---

<sup>49</sup>La hipoteca media ha pasado de un plazo de 10 años de duración hasta 25 años.

<sup>50</sup>El ahorro financiero neto de los hogares logró su nivel máximo a mediados de la década de los noventa. En cambio, en los años siguientes este porcentaje ha descendido paulatinamente, situándose en torno al -0,005 % en 2004, al coincidir con la etapa de recuperación económica.

La ratio del ahorro financiero neto de las familias e ISFLSH en porcentaje del PIB, tiene un perfil marcadamente cíclico, de manera que esta ratio en etapas de recesión económica ha crecido, mientras que durante las etapas de expansión ha registrado descensos en su nivel.

<sup>51</sup>Porcentaje calculado a través de la información del "Boletín Estadístico, diciembre 2008" [83], Banco de España, pp. 21 y 38.

<sup>52</sup>RUZA, C y CURBERA, P., (2005). "Mitos y realidades del endeudamiento familiar en España" [562], IEE.

Cuadro 4.6: **Ahorro financiero neto de los hogares (1990-2007)**

Año	Ahorro financiero neto de los hogares en millones de euros	Ahorro financiero neto de los hogares en porcentaje del PIB
1990	19.533	2,60 %
1991	19.114	3,60 %
1992	17.935	2,80 %
1993	26.906	5,40 %
1994	22.835	3,30 %
1995	27.148	5,30 %
1996	24.222	5,2 %
1997	22.198	4,50 %
1998	17.303	3,30 %
1999	13.778	2,47 %
2000	10.092	1,71 %
2001	7.900	1,22 %
2002	5.663	0,78 %
2003	984	0,13 %
2004	-4.983	-0,005 %
2005	-11.887	-1,3 %
2006	-16.465	-1,67 %
2007	-16.956	-1,61 %

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España e INE.

Cuadro 4.7: **Endeudamiento de los hogares en relación con la riqueza total (en porcentaje), 1997-2001**

	1997	1998	1999	2000	2001
Crédito al consumo / Riqueza total	1,3	1,5	1,6	1,6	1,4
Crédito inmuebles / Riqueza total	5,3	5,8	6,1	6,6	6,9
Deuda total / Riqueza total	6,6	7,3	7,8	8,2	8,4

Fuente: Elaborado a partir de datos del Banco de España, IEE y Caixa Catalunya.

A pesar de que el crédito al consumo tuvo tasas de crecimiento superiores a las experimentadas por los créditos hipotecarios, entre los años

1998 y 1999<sup>53</sup>, con un 25,6 % y un 18,2 %, respectivamente. Desde el año 2000, es el crédito destinado a bienes inmuebles, el que logra las tasas más elevadas, creciendo un 19,3 % en los años 2000 y 2001<sup>54</sup>, y consiguiendo una tasa de crecimiento superior al 21 % en 2006 (véase los cuadros 4.9 y 4.25).

**Cuadro 4.8: La distribución del crédito por destino (1997-2001)**

	1997	1998	1999	2000	2001
Crédito al consumo (%)	20,1	20,9	20,9	19,9	17,3
Crédito de bienes inmuebles (%)	79,9	79,1	79,1	80,1	82,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

**Cuadro 4.9: Tasas de crecimiento de los créditos (en %)**

	1998	1999	2000	2001
Crédito al consumo	25,6	18,2	11,9	0,5
Crédito al consumo de bienes duraderos	29,3	13,3	15,0	23,0
Crédito de bienes inmuebles	19,0	18,4	19,3	19,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Ahora si se analiza el destino de los créditos al consumo, se puede observar que la adquisición de bienes de consumo duraderos es en gran medida financiada, representando el crédito suscrito por los hogares del total del consumo final de bienes de consumo duraderos un 39,6 % en 1997 y un 60,3 % en 2001 (véase el cuadro 4.11). Esta información pone de relieve, la transcendencia de un mercado de crédito al consumo eficiente y avanzado para el desarrollo de multitud de ramas industriales de gran importancia en nuestra estructura económica, como, por ejemplo, la industria española de automóviles.

<sup>53</sup>Estudio introductorio de el crédito al consumo en España [413], IEE, nº 1 y 2.

<sup>54</sup>La titulización de activos hipotecarios ha permitido que las entidades bancarias liberasen recursos por la vía de la movilización de activos ilíquidos, convirtiéndolos en activos plenamente negociables en un mercado secundario. En 2001 se produce la gran expansión de la titulización hipotecaria en España, tanto en porcentaje del crédito hipotecario total como en porcentaje del PIB.

Respecto a la importancia cuantitativa del mercado del crédito al consumo, las deudas vivas por crédito al consumo ascendían a los 29.182 millones de euros en 1997 y a los 48.739 millones de euros en 2001 (según el Banco de España). Su volumen ha crecido de forma constante en el transcurso de los años, salvo pequeñas fluctuaciones, pasando de representar un 10,1 % del consumo final de los hogares en 1997 a un 12,9 % en 2001. Esta ratio se sitúa muy por debajo de la de Estados Unidos y de los países europeos en los que esta forma de financiación está más extendida como el Reino Unido.

En cuanto al PIB, el crédito al consumo ha pasado de suponer un 5,9 % en 1997 a un 7,5 % en 2001 (véase los cuadros 4.10 y 4.11). Este porcentaje se encuentra en concordancia con la media comunitaria, aunque muy por debajo del alcanzado por Reino Unido, Alemania o Austria, y por encima de países como Bélgica, Finlandia, Holanda, Italia y Luxemburgo. También habría que destacar, que tanto a escala europea como en el caso español, la financiación de las actividades de consumo se ha elevado de forma sustancial entre los años 1997 y 2006, como consecuencia de la favorable evolución de la actividad económica y del coste de la financiación, así como de la importante difusión del componente tecnológico en este tipo de operaciones.

**Cuadro 4.10: Crédito al consumo en relación con el PIB, la RBD y el consumo final de los hogares en el período 1997-2001**

	1997	1998	1999	2000	2001
Crédito al consumo (miles de millones de euros)	29,2	36,7	43,3	48,5	48,8
Crédito al consumo/ Consumo final de los hogares (%)	10,1	11,9	12,7	13,6	12,5
Crédito al consumo/ PIB (%)	5,9	6,9	7,7	7,9	7,5
Crédito al consumo/ RBD de los hogares (%)	8,3	10,5	11,7	11,5	11,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

Cuadro 4.11: **Crédito al consumo de bienes duraderos (1997-2001)**

	1997	1998	1999	2000	2001
Crédito consumo bienes duraderos (miles de millones de euros)	15,9	20,6	23,3	26,9	33,1
Crédito consumo bienes duraderos/ Consumo bienes duraderos (%)	39,6	45,2	45,8	51,1	60,3
Crédito consumo bienes duraderos/ Consumo final de los hogares (%)	5,5	6,7	7,0	7,5	8,7
Crédito consumo bienes duraderos/ PIB (%)	3,2	3,9	4,1	4,4	5,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

### 4.3. La evolución de la economía y del crédito al consumo en el período 2002-2006

El crédito al consumo constituye un mecanismo de financiación fundamental en cualquier economía desarrollada, debido tanto al importantísimo papel que juega en la financiación de gran parte de las transacciones realizadas por los hogares, como por su relevancia cuantitativa. Su evolución está relacionada a su difusión como un elemento que facilita la compra de bienes y servicios en los puntos de venta comerciales, interiorizándose por el consumidor como un único acto la suscripción del contrato de préstamo y la entrega del bien o prestación de servicio. Esta fuente de financiación es la herramienta de venta más potente, sin él, en muchos de los casos, la venta no se llegaría nunca a realizar.

Desde el año 2000, tanto la evolución de las ventas minoristas como del crédito al consumo, muestran, no solamente la expansión de la actividad económica y del crédito al consumo, sino además la penetración de este último en el desarrollo de las ventas.

A lo largo del período 2002-2005, la economía española<sup>55</sup> prosiguió con la prolongada fase de expansión iniciada a mediados de los años noventa. El crecimiento económico, medido en términos de la tasa de variación anual del PIB, fue del 3,6 % en 2005, frente al 3,1 % registrado en

<sup>55</sup>“Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005” [157], Boletín económico, Banco de España, diciembre 2007.

2003. Esta situación fue muy beneficiosa para que la creación de empleo continuara siendo muy intensa y que la tasa de desempleo decreciera en más de 2 puntos porcentuales, desde el 11,5 % en 2002 al 9,2 % en 2005.

Asimismo, el tamaño y la estructura de la población española se han visto afectados por cambios considerables. Tan solo entre 1998 y 2005, se crearon más de dos millones de hogares y entre finales de 2002 y finales de 2005, la población residente creció alrededor de un 4,7 %, aumento al que ha contribuido notablemente el efecto de la inmigración.

**Cuadro 4.12: Balance financiero. Total de activos y pasivos financieros de los hogares e ISFLSH (en miles de millones de euros)**

	2004	2005	2006	2007	Var. 04-07
<b>Activos financieros</b>	1.386,5	1.569,5	1 826,5	1.928,2	39,1 %
• Efectivo y depósitos	540,5	590,5	671,2	730,5	35,2 %
• Valores distintos de acciones	31,3	33,2	46,5	56,9	81,8 %
• Acciones y otras participaciones	561,1	665,7	797,3	818,7	45,9 %
• Reservas técnicas de seguros	208,9	230,0	250,9	258,2	23,6 %
• Otros	44,6	50,1	60,7	64,0	43,5 %
<b>Pasivos financieros</b>	590,9	702,6	831,8	923,1	56,2 %
• Préstamos	541,9	653,5	780,8	878,2	62,1 %
• Otros	48,9	49,1	51,0	44,9	-8,2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Estadístico.

En este período, ha significado un cambio relevante<sup>56</sup> en la composición de los activos de los hogares, el incremento de las posibilidades de inversión que han supuesto los procesos de apertura e innovación finan-

<sup>56</sup>“Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares” [155] (2004), Boletín Económico, Banco de España.

Véase. BOVER, O (2008). “Dinámica de la renta y la riqueza de las familias españolas: resultados del panel de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2002-2005” [176], Documentos ocasionales, Banco de España, nº 0810. Para una información más detallada de la metodología utilizada en la Encuesta Financiera de las Familias y la utilidad del componente panel de la EFF para el análisis descriptivo de la naturaleza de los cambios observados en la situación financiera de las familias.

cieros, ganando un mayor protagonismo los instrumentos negociados en los mercados, mientras que los productos bancarios tradicionales han ido perdiendo peso en el balance de los hogares<sup>57</sup>. En particular, las familias han aumentado significativamente sus tenencias de acciones y de participaciones en fondos de inversión y otras participaciones, y, en menor medida, de reservas técnicas de seguros (véase el cuadro 4.12)<sup>58</sup>.

Así como desde el punto de vista de la composición de los pasivos, la principal causa del endeudamiento de las familias ha sido la fuerte expansión de la financiación para la adquisición de viviendas. Se puede destacar que en el mercado español hipotecario, el tipo de interés variable ha pasado de representar algo más del 20 % del total de los créditos concedidos a los otros sectores residentes, que incluyen hogares y empresas no financieras, a principios de los noventa, a superar el 60 % en 2004. La financiación hipotecaria a tipos de interés variable<sup>59</sup> sirve como cobertura frente a movimientos adversos de los tipos de interés. Sin embargo, introduce mayores dosis de volatilidad en los ingresos de operaciones financieras y en el margen ordinario de las entidades. También conlleva una mayor vulnerabilidad de los prestatarios ante variaciones en los tipos de intervención del banco central, de tal manera que ante un tensionamiento de la política monetaria, la carga financiera se vería afectada negativamente, perjudicando una elevación de los tipos, en último lugar, a la renta disponible de los hogares.

El mantenimiento de facilidades crediticias y el “efecto riqueza” derivado<sup>60</sup> de la revalorización<sup>61</sup> tanto de los activos inmobiliarios<sup>62</sup> como de

---

<sup>57</sup>MALO DE MOLINA, J. L. y F. RESTOY (2004). “Evolución reciente del patrimonio de empresas y familias en España: implicaciones macroeconómicas” [463], Documento Ocasional, nº 0402, Banco de España.

<sup>58</sup>Para la elaboración del cuadro 4.12 se ha utilizado la información del “Boletín Estadístico, diciembre 2009” [89], Banco de España, p. 38.

<sup>59</sup>RUZA, C, y CURBERA, P., (2005). “Mitos y realidades del endeudamiento familiar en España” [562], IEE, nº 1 y 2, pp. 93-162.

<sup>60</sup>En relación al efecto riqueza, estudios como BLUNDWELL-WIGNALL et al. (1991) [154] y JAPPELLI y PAGANO [422] (1989) para los países de la OCDE, han encontrado evidencia empírica a favor del efecto positivo de la liberalización de los mercados de crédito en relación al endeudamiento familiar. Otros estudios, como los de CARVERLEY y DATTA (1988) [207] y MUELLBAUER (1988) [492] para Reino Unido y RAYMOND et al [542] para el caso de España, han observado que los incrementos de la riqueza inmobiliaria han tenido un efecto negativo sobre la tasa de ahorro familiar a través de incrementos en el nivel de consumo presente de los propietarios de inmuebles.

<sup>61</sup>Las subidas del precio de la vivienda se situaron por encima del 17 % en 2003 y 2004, pero en 2005 experimentaron los precios una desaceleración, con una tasa de crecimiento del 12,8 % al final del año.

<sup>62</sup>“Los nuevos modelos de consumo en España. Sesión ordinaria del pleno de 20 de



los bursátiles<sup>63</sup> y financieros, han propiciado incrementos de los ingresos presentes y han generado la formación de expectativas favorables sobre la renta futura de los hogares con el consiguiente efecto positivo sobre la demanda de consumo privado y el endeudamiento de los hogares.

Conforme a la Encuesta Financiera de las Familias<sup>64</sup>, en 2005 un 49,6 % de los hogares españoles tenía algún tipo de deuda (31.400 euros de importe mediado), seis puntos porcentuales por encima de la deuda que mantenían en 2002. A su vez, la ratio de endeudamiento respecto a la renta bruta disponible de los hogares se ha duplicado desde comienzos de los noventa, pasando de representar un 45 %, hasta situarse en un 127,4 % en 2007, superando inclusive la media de la UEM, ya en el año 2003.

En relación al consumo final de los hogares, el crédito al consumo suponía el 13,4 % en 2002, porcentaje que más o menos se ha mantenido estable desde 1999 hasta 2004<sup>65</sup>, frente al 10 % que presentaba a finales de la década de los noventa. Esta ratio comenzó a superar el 14 %, a

---

febrero de 2008" [238]. Colección Informes CES, (Informe 2/2008).

Informe Anual, 2008, "El impacto de la crisis financiera sobre la economía española" [84], Banco de España.

Según datos de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), en solamente tres años, de 2002 a 2005, creció la riqueza inmobiliaria a una tasa media anual del 18 %, en términos reales. De esos 18 puntos, alrededor de 15 fueron consecuencia del aumento del precio de la vivienda; y el resto, de la acumulación de nuevas propiedades inmobiliarias. Alrededor del 40 % de las familias que contaban con propiedades inmobiliarias en 2002 vio incrementado el valor de las mismas en más de un 75 %.

Véase: BOVER, O., MARTÍNEZ-CARRASCAL, C. y VELILLA, P. (2005). "La situación patrimonial de las familias españolas: una comparación microeconómica con Estados Unidos, Italia y el Reino Unido" [177], Boletín Económico, abril, Banco de España.

<sup>63</sup>El Índice General de la Bolsa de Madrid se revalorizó un 82 % durante el período 2003-2005.

<sup>64</sup>"Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005" [157], Boletín Económico, diciembre 2007, Banco de España.

<sup>65</sup>"Situación Consumo, abril 2005", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [128].

En 2004, el nuevo crédito al consumo superó los 39 millones de euros (un 11 % por encima del año anterior). Así, los nuevos créditos al consumo concedidos en España crecieron un 13 % y supusieron el 14 % del total de la UEM, un punto porcentual más que en 2003.

No obstante, por vencimiento, se observa que el mayor avance del crédito al consumo se produjo en las operaciones de corto plazo, que aumentaron un 20 %, financiando las familias en mayor medida su gasto corriente y la compra de bienes duraderos de pequeño valor. Del mismo modo, se aprecia un fuerte avance de las operaciones a largo plazo (más de cinco años) que representan ya el 21 % del total, esta evolución está en consonancia con la fortaleza mostrada por las ventas de automóviles en 2004. Por el contrario, se contraen los créditos en plazos intermedios.

partir de 2005, momento en el que alcanza la cifra de un 15,0%. A este aumento del uso del crédito sobre el consumo final de las familias ha contribuido, en gran medida, los recortes en los tipos de interés realizados entre 2001 y principios de 2003. Adicionalmente, los tipos se han mantenido en unos niveles muy bajos durante los años 2003-2005<sup>66</sup>, a pesar del leve repunte que registraron en la segunda mitad de 2005<sup>67</sup>. Además, según las Encuestas de Préstamos Bancarios realizadas por el Banco de España desde finales de 2004 hasta mediados de 2006<sup>68</sup>, las entidades relajaron las condiciones para otorgar créditos al consumo, como resultado de las buenas expectativas en relación a la actividad general y del empleo, unido a la fuerte competencia entre las entidades en este tipo de operaciones y la necesidad de diversificar sus carteras de activos, en un momento en el que el crédito inmobiliario parecía mostrar señales de agotamiento.

**Cuadro 4.13: Crédito al consumo en relación con el consumo final**

	2002	2003	2004	2005	2006	Var. 02-06
Crédito al consumo (miles de millones euros)	53,7	55,5	62,3	77,1	91,9	71,1 %
Crédito al consumo/ Consumo final de los hogares (%)	12,8	12,5	13,0	14,7	16,6	3,8 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

<sup>66</sup>En 2004, el tipo de interés TAE medio de las nuevas operaciones de consumo se redujo 16 puntos básicos durante el año, siendo la reducción mucho más pronunciada en las operaciones de largo plazo -30 puntos básicos (se encuentran bajo mínimos históricos), que en las operación a menos de un año -15 pbs.

<sup>67</sup>En 2005, las nuevas operaciones de créditos al consumo a menos de un año registraron un tipo de interés TAE promedio ponderado del 6,7% en la UEM y del 8% en España, ligeramente inferiores a los del año anterior. Más drástica fue la reducción en la UEM de los tipos de las operaciones de 1-5 años, que cayeron 0,2 pp (puntos porcentuales) hasta el 6,6% de media. No obstante, en España estos tipos aumentaron 0,1 pp hasta el 7,4%. Por último, los tipos de las nuevas operaciones a más de 5 años fueron superiores en la UEM, 8%, que en España, 7%.

<sup>68</sup>“Los nuevos modelos de consumo en España. Sesión ordinaria del pleno de 20 de febrero de 2008” [238]. Colección Informes CES, (Informe 2/2008), pp. 64–80.

**Cuadro 4.14: Crédito al consumo de bienes duraderos en relación al consumo final de los hogares y al consumo de bienes duraderos**

	2002	2003	2004	2005	2006	Var. 02-06
Crédito consumo bienes duraderos (miles de millones euros)	34,8	35,1	38,4	45,9	51,4	47,7 %
Crédito consumo bienes duraderos/ Consumo de bienes duraderos (%)	63,6	59,0	60,4	54,6	56,9	-6,7 pp
Crédito consumo bienes duraderos/ Consumo final de los hogares (%)	8,3	7,9	8,0	8,9	9,3	1 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Merece la pena ser mencionado, la mayor relevancia en el mercado crediticio, a partir de 2003, de los denominados intermediarios financieros, concretamente, de las empresas dedicadas a la reunificación y al aplazamiento de créditos. La mayor parte de estas empresas ya habían comenzado su actividad en el año 2000. Estos intermediarios surgen, principalmente, para tomar posiciones en la consolidación hipotecaria de deuda<sup>69</sup>, sector de crédito en el que casi no existía oferta en nuestro país, además, sirven de canal de distribución para las entidades de crédito (cajas de ahorro, bancos y especialista), y como proveedores de crédito para los consumidores. El número de intermediarios se incrementó<sup>70</sup> en ochocientas nuevas empresas desde el año 2002, momento en que el mercado contaba con un total de 1.200 empresas dedicadas a este sector, con un volumen de financiación de 3.400 millones de euros, hasta llegar a ser

<sup>69</sup>Reunifican todas las deudas en una sola cuota mensual, disminuyendo el importe de la cuota a través del alargamiento del plazo de amortización, facilitando el acceso a la refinanciación en el caso de haber agotado el margen crediticio, tanto si se han reducido los ingresos o como si el consumidor ha pasado a ser moroso. Para llevar a cabo esta operación estas empresas exigen siempre una garantía hipotecaria.

<sup>70</sup>GIRALDO, A (2007). "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales" [357], IEE, nº 1, pp. 3-22.

dos mil en 2005. A partir de 2006<sup>71</sup>, los intermediarios financieros<sup>72</sup> comenzaron a especializarse también en los seguros, y en los préstamos personales dirigidos a distintos segmentos de clientes. Aunque, en la actualidad por culpa de la crisis del sector han prácticamente desaparecido del panorama nacional.

En 2005, en la UEM los créditos al consumo crecieron a un ritmo medio del 7,3 % interanual (con un total 554 mil millones de euros). Mientras que en España, las tasas de crecimiento se han ido acelerando (en media un 19 %), situándose el saldo del crédito al consumo en 77 mil millones de euros, representando un 14 % del crédito de la zona euro. La tendencia fue similar si se analiza la evolución de las nuevas operaciones de créditos al consumo, que ascendieron a 48.200 millones de euros en España, esto supone un incremento del 22,9 %, por encima del crecimiento del 11,2 % experimentado el año anterior. Así, las nuevas operaciones en España pasaron a suponer el 18 % de las de la UEM<sup>73</sup>. El importante impulso vivido por el consumo de las familias españolas, unido a la mayor tendencia a financiarlo (un 7,1 % de las nuevas operaciones de consumo de 2005 se financian), explican, en parte, estas tendencias<sup>74</sup>.

Para ese mismo año, el crédito al consumo empieza a adquirir una gran presencia<sup>75</sup> en los medios de comunicación, fundamentalmente a través de los anuncios en los mass media que utilizaron, en mayor medida, los créditos rápidos. Desde el segundo semestre de 2005, en ese sector de los famosos “créditos rápidos”, se fueron incorporando numerosas entidades, bancos y financieras especializadas, con el consiguiente aumento de la oferta (exponencialmente) y de la competencia.

Uno de los datos más ilustrativos al respecto, es la inversión publicitaria de las siete principales entidades y marcas que operan en este sector de créditos rápidos, la cual se elevó un 57 % en 2005 y un 64 % en 2006, empleándose 41 millones de euros de inversión en este concepto.

En el año 2006, los créditos al consumo en España alcanzaron el 15 %

---

<sup>71</sup>Los intermediarios financieros, según los propios datos del sector, en el año 2006 se abrieron más de 5000 nuevos establecimientos con este fin.

“Memoria del Consejo de Consumidores y Usuarios 2008” [208]. Madrid, CCU.

<sup>72</sup>Estas empresas no estaban sujetas al control del Banco de España.

<sup>73</sup>Las nuevas operaciones de créditos al consumo en la UEM ascendieron a los 267 mil millones de euros, creciendo un 0,3 % más que en 2004, moderando su crecimiento respecto al año anterior un 0,5 %.

<sup>74</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2006”, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [129].

<sup>75</sup>GIRALDO, A (2007). “Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales” [357], IEE, nº 1, pp. 3-22.

del total del crédito al consumo de la UEM (588,1 mil millones de euros), elevándose hasta los 92,2 mil millones de euros, creciendo un 20 %, frente al 7,2 % de la zona euro. También difiere la evolución de los nuevos créditos al consumo concedidos en España frente a los europeos, en el caso concreto español, se concedieron 53 mil millones de euros, un 10,1 % más que en 2005, pero suavizando su crecimiento respecto al 23 % de 2005. Mientras que la Zona Euro los nuevos préstamos ascendieron a 291 mil millones de euros, acelerándose su tasa de crecimiento desde el 1,5 % de 2005 al 10,4 % de 2006. A su vez, las nuevas operaciones españolas supusieron el 18 % de las europeas, impulsadas por la fortaleza del consumo privado, la amplia oferta de crédito, y la mayor propensión a financiarlo. Asimismo, mientras que en España se financiaba un 16,6 % del gasto del consumo de las familias, en la zona euro este porcentaje ascendía al 15,3 %.

El crédito al consumo ha sido el segmento con la oferta más expansiva en el período 2002-2006, tanto en España como en la UEM. En relación a España, la relajación de las condiciones de la oferta obedeció, más bien, al incremento de la competencia, puesto que las perspectivas de las entidades respecto a los riesgos asumidos se mantuvieron sin cambios.

No obstante, el abaratamiento que venía registrando el crédito al consumo en España rompió su tendencia en 2006, en buena medida a causa del endurecimiento de la política monetaria del Banco Central Europeo, el acceso a la financiación de segmentos de población con un perfil más arriesgado, la oferta de crédito cuya pérdida esperada ex-ante era superior, y la proliferación de entidades que ofrecían préstamos a precios superiores a la banca tradicional. En particular, el tipo promedio de las nuevas operaciones alcanzó un 8,3 %, 69 puntos básicos por encima de su nivel en 2005, aunque inferior a la subida de tipos oficiales en ese período, de 125 puntos básicos. Los precios de los créditos de hasta 5 años fueron los que mayores crecimientos experimentaron, situándose en el 7,6 % en media (64 puntos básicos sobre sus niveles de 2005). Por su parte, los tipos para las operaciones de hasta un año se situaron en el 8,7 % en media y en el 8,1 % para las operaciones que oscilan entre 1 y 5 años. Estos tipos fueron marcadamente superiores a sus homólogos en la UEM, de el 6 % y el 4,7 %, respectivamente, que, además, disminuyeron durante el 2006<sup>76</sup>.

Si comparamos la importancia del crédito al consumo en relación<sup>77</sup> a la

---

<sup>76</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2007”, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [130].

<sup>77</sup>Estudio introductorio de “La financiación al consumo nuevos retos” [414], IEE, nº 1, 2007.

riqueza total de los hogares, se puede observar que su importancia como origen del endeudamiento no es muy significativa (con unos niveles muy moderados), puesto que si la deuda total representa el 9,3 % del conjunto de la riqueza de los hogares, el crédito al consumo equivale a sólo un 1,3 % en el año 2006, en cambio, el 8,0 % restante procede de la deuda para la adquisición de viviendas y otros bienes inmuebles. Estas cifras muestran que el crédito al consumo es responsable de una mínima parte del endeudamiento de los hogares españoles.

**Cuadro 4.15: Endeudamiento de los hogares en relación con la riqueza total (en porcentaje), 2002-2006**

	2002	2003	2004	2005	2006
Crédito al consumo / Riqueza total	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3
Crédito inmuebles / Riqueza total	7,0	7,1	7,3	7,4	8,0
Deuda total / Riqueza total	8,4	8,4	8,5	8,7	9,3

Fuente: Elaborado a partir de datos del Banco de España, IEE y Caixa Catalunya.

\* Incluye préstamos y créditos a hogares destinados a adquirir terrenos y fincas rústicas, adquisición de valores y otras finalidades diversas.

#### **4.3.1. El crédito al consumo de los bienes de consumo duradero**

Dentro de los créditos al consumo, una parte considerable va destinada a la financiación de bienes de consumo duradero, componente del crédito al consumo que supone un mayor desembolso para las economías domésticas, representando estos un 40,3 % en 1998 y un 54,73 % en 2007 del total del crédito al consumo y con una tendencia alcista iniciada en 2004.

Si bien entre 1993 y 1996 el volumen total de crédito al consumo<sup>78</sup> de bienes duraderos estuvo estancado en torno a los 13.000 millones de euros, a partir de 1996 experimenta un crecimiento considerable, hasta lograr los 56.600 millones de euros en 2007 (véase los cuadros 4.11 y 4.17), cifra que cuadruplica a la alcanzada en 1993. La conjunción de unos

<sup>78</sup>CARBÓ VALVERDE, S y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F., (2005). "El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor" [191]. IEE, nº 1-2, pp. 49-92.

tipos de interés moderados y unas mayores expectativas de renta podrían explicar, en gran medida, esta senda expansiva.

**Cuadro 4.16: Crédito al consumo en relación con el PIB (2002-2007)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. 02-07
Crédito consumo miles de millones €	53,7	55,5	62,3	77,1	91,9	103,4	92,5 %
Crédito consumo/ PIB (%)	7,4	7,1	7,4	8,5	9,4	9,8	2,4 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

**Cuadro 4.17: Crédito al consumo de bienes duraderos en relación con el PIB entre los años 2002-2007**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. 02-07
Crédito consumo bienes duraderos miles de millones €	34,8	35,1	38,4	45,9	51,4	56,6	62,6 %
Crédito consumo bienes duraderos/ PIB (%)	4,8	4,5	4,6	5,1	5,3	5,4	0,6 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Cabe cuestionarse qué peso tiene el crédito para bienes de consumo duradero en la financiación que las entidades de crédito conceden a los hogares españoles. A pesar de su notable crecimiento en términos absolutos, el crédito para bienes de consumo duradero ha disminuido su participación en la cartera crediticia de los hogares, pasando de representar un 13,93 % en 1993 al 11,8 % en 2006.

En relación a la participación relativa de las distintas entidades de crédito en la financiación de bienes de consumo duradero, los bancos conceden la mayor parte de esta financiación, incrementándose su cuota de

participación desde el 33,05 % en 1993 hasta el 48,61 % en 2004. Por otra parte, las cajas de ahorros han disminuido su cuota pasando del 34,46 % al 25,13 % en el mismo período, este hecho se debe a una mayor proporción de su cartera crediticia destinada a préstamos hipotecarios en detrimento de la financiación al consumo. La tercera posición la ocupa los EFC representando un 24,66 % de los créditos para bienes de consumo duradero en 2004. En este sentido, es importante subrayar que, al contrario de lo que sucede con el crédito destinado a la vivienda, las entidades de depósito parecen afrontar una mayor competencia de intermediarios financieros no bancarios en el segmento del crédito al consumo. En último lugar, se encuentran las cooperativas de crédito que apenas conceden el 1,6 % de esta fuente financiación.

### 4.3.2. Las ventas de bienes duraderos

El volumen de gasto en consumo de los hogares creció el 3,5 % en 2004, con un perfil estable a lo largo del año. Esta aceleración del volumen del consumo se vio acompañada por un sentimiento más favorable de los hogares, como refleja el indicador de confianza de los consumidores, que mostró un mayor nivel de respuestas positivas a medida que avanzaba 2004. Por su parte, la reducción de los tipos de interés propició un aumento de cuatro décimas en el consumo financiado que se elevó al 8,7 % del gasto familiar. Cabe destacar que el mayor crecimiento se produjo en las operaciones de corto plazo<sup>79</sup>.

En lo que respecta al consumo bienes duraderos, en 2004 las ventas de muebles<sup>80</sup> afianzaron la recuperación iniciada en 2003, a lo que ha contribuido probablemente el fuerte aumento de transacciones en el mercado inmobiliario, confirmando este sector su salida de la crisis de comienzos de la década. El consumo de mobiliario de España se elevó a 8.500 millones de euros (un 27 % de las familias incurrieron en este gasto)<sup>81</sup> entre junio de 2004 y junio de 2005, un 8 % más que el año precedente y por encima del incremento del 6 % experimentado el año anterior<sup>82</sup>.

Las ventas de electrodomésticos de línea blanca mostraron un notable

<sup>79</sup>"Situación Consumo, abril 2005", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [128].

<sup>80</sup>En 2004, el gasto total de los hogares españoles en muebles fue de aproximadamente los 8.300 millones de euros.

<sup>81</sup>"Situación Consumo, primer semestre 2006", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [129].

<sup>82</sup>Según el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines (AIDIMA), sin incluir el equipamiento para oficinas, hoteles y colectividades.



crecimiento a pesar de la madurez de este sector, sus ventas se incrementaron un 5,2 %, lo que supuso una moderación en relación con el 6,6 % de incremento observado en 2003. En conjunto el 2004 se vendieron un total de 7,6 millones de unidades<sup>83</sup>, con un incremento de casi 400.000 unidades sobre los datos de 2003. Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Electrodomésticos de Línea Blanca, en 2005 los distribuidores vendieron un 3,6 % más aparatos, facturando un 5,7 % adicional respecto a 2004, por detrás del 10,3 % de incremento del año anterior<sup>84</sup>.

Una tendencia similar experimentaron las ventas en la línea marrón y la informática del hogar. En este caso se detecta, por una parte, un aumento derivado de la mayor penetración de productos como los ordenadores de sobremesa (presentes en el 48 % de los hogares) y DVDs (46 %)<sup>85</sup>. En 2005, los españoles gastaron unos 2.000 millones de euros en productos de imagen y sonido, un 6,5 % más que en 2004 y aproximadamente un 30 % del gasto total en electrodomésticos, que creció en menor proporción.

En 2006, el volumen total de ventas de electrodomésticos creció un 4,8 % respecto a las unidades vendidas el año anterior. Al igual que ocurrió en 2005, el crecimiento se ha sostenido en el empuje de las ventas de lavadoras y frigoríficos (10,4 % y 7,8 %, respectivamente). La composición de este crecimiento tuvo su origen en los continuados impulsos de las Comunidades Autónomas por fomentar el ahorro energético (Plan Renove), y en el sostenido dinamismo de hogares nuevos, siendo 500.000 los nuevos hogares creados en 2006<sup>86</sup>.

### **La evolución de las ventas de automóviles**

En el grupo de bienes de consumo duraderos es fundamental hacer mención al sector de la automoción<sup>87</sup>, ya que en España una gran parte de los vehículos se compran a plazos, como muestra el cuadro 4.18 sobre la distribución del mercado final del automóvil nuevo, adquiriéndose un

<sup>83</sup>Vitrocerámicas, lavavajillas y hornos mostraron los crecimientos más abultados con un +11,5 %, +9,3 % y +7,6 %, respectivamente.

<sup>84</sup>En términos de unidades, lavadoras y frigoríficos suponen las mayores proporciones de las ventas (23,2 % y 22,4 %), pero las mayores tasas de crecimiento corresponden a los productos con una menor difusión, como los lavavajillas y las vitrocerámicas, de los que se vendieron un 7,8 % y un 7,6 % más unidades, respectivamente.

<sup>85</sup>"Situación Consumo, abril 2005", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [128].

<sup>86</sup>"Situación Consumo, primer semestre 2007", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [130].

<sup>87</sup>El Observador Cetelem en cifras (2006) [214], pp. 8-18.

78,9 % de los automóviles mediante financiación, por eso las oscilaciones de los tipos de interés afectan considerablemente al sector.

**Cuadro 4.18: Distribución del mercado final de automóvil nuevo por forma de financiación 2005**

	2005
Sin financiación	21,1 %
Con financiación	78,9 %
• Gestionada por concesionarios	38,9 %
• No gestionada por concesionarios	40 %

Fuente: Elaboración propia a partir de DBK (Datos de junio de 2005).

Las ventas de automóviles experimentaron un año récord en 2004. Particularmente intenso fue el crecimiento de las compras de empresas como resultado del fuerte desarrollo del renting. La coyuntura económica y factores específicos, como el nuevo Plan Prever o los descuentos, incidieron en este comportamiento que también parece haberse extendido al segmento del vehículo de ocasión. El sector de los turismos en 2005, comienza una fase de moderada desaceleración y en el año 2006 sus ventas<sup>88</sup> cayeron un 2 %, situándose en casi el millón y medio de unidades matriculadas. Por otro lado los todoterreno continuaron su progresión iniciada en 2001 logrando un crecimiento de más del 13 %. Uno de los motivos de mayor peso que explicarían esta evolución, sería el aumento de los tipos de interés hipotecarios en 2006, que hicieron que los hogares españoles soportasen una carga financiera superior, estando menos incentivados a la hora de adquirir un automóvil (fundamentalmente turismos).

Entre los turismos el segmento de los compactos ha sido tradicionalmente el que ha acaparado la mayor parte de las ventas. Más de un tercio de los turismos vendidos tanto en 2005 como en 2006 pertenecía a este grupo. Por esta razón, las marcas fabricantes se centran en diseñar y producir vehículos compactos atractivos para el consumidor, dado que sus resultados dependen en buena medida de la aceptación de estos entre el público. Por otra parte, la compra de vehículos diésel<sup>89</sup> continuó en ascenso. Si en 2004 representaban un 65,3 % de las ventas, un año después

<sup>88</sup>El Observador Cetelem. (2007). "Los mercados de la distribución El consumo doméstico en los grandes mercados de la distribución" [216], pp. 8-17.

<sup>89</sup>En países como Francia y Portugal, la proporción de vehículos diésel matriculados

este porcentaje fue de un 67,8 % y de un 68 % en 2007. Sin embargo, los fabricantes están desarrollando y aplicando nuevas tecnologías a los motores de gasolina que plantarán cara a los diésel. Se trata, en general, de motores de baja cilindrada pero potencia elevada que consiguen consumos bastante reducidos. También su mantenimiento resulta más barato y emiten menos partículas contaminantes.

**Cuadro 4.19: Reparto de las ventas de turismos en España por segmento (2005-2006)**

	2005	2006
Micro	2,6 %	3,2 %
Pequeño	26,3 %	27,6 %
Compacto	33,6 %	31,7 %
Medio	15,6 %	14,5 %
Grande	3,6 %	3,9 %
Superior	0,3 %	0,4 %
Deportivo (segmento alto)	0,5 %	0,5 %
Deportivo (segmento bajo)	0,8 %	0,7 %
Turismos 4X4	0,1 %	0,2 %
Monovolumen compacto	14,1 %	14,3 %
Monovolumen grande	2,5 %	3,0 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aniacam.

En relación al reparto de las ventas de automóviles por canales, tanto turismos como todoterrenos son adquiridos principalmente por particulares representando el 61,8 % y el 58,2 %, respectivamente para el año 2006. Aunque la demanda por parte de particulares y de empresas alquiladoras volvió a descender en 2006, como ya ocurriera en el ejercicio anterior. Entre los años 2004-2006, únicamente crecieron las ventas a empresas no alquiladoras, un canal que supone ya un cuarto del total del mercado español.

Las ventas de automóviles de ocasión en 2006, alcanzaron 1,6 millones unidades y al contrario que las de vehículo nuevo, éstas crecieron un 4,6 %, ya en 2005<sup>90</sup> las ventas de automóviles de segunda mano se in-

es similar a la de España. En el primero de ellos ésta fue del 71,4 % en 2006 y en el segundo del 65,2 %. En cambio, Italia, Alemania y Reino Unido muestran porcentajes inferiores al 59 %. Fuente: ACEA.

<sup>90</sup>“El Observador Cetelem en cifras (2006)” [214], pp. 8-18.

crementaron más de un 2,9 %, registrando 1.533.806 unidades, frente a 1.491.116 de 2004.

**Cuadro 4.20: Reparto de las ventas de automóviles en España por canales (2002-2006)**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Turismos</b>					
Particulares	64,3 %	63,7 %	64,0 %	62,9 %	61,8 %
Empresas	21,5 %	21,6 %	22,1 %	23,7 %	24,8 %
Alquiladoras	14,2 %	14,7 %	13,9 %	13,4 %	13,4 %
<b>Todoterrenos</b>					
Particulares	58,5 %	57,2 %	59,7 %	60,7 %	58,2 %
Empresas	35,2 %	36,0 %	34,3 %	34,7 %	34,7 %
Alquiladoras	6,3 %	6,8 %	6,0 %	4,6 %	4,1 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aniacam.

En 2006, se vendieron 1,07 vehículos de ocasión por cada vehículo nuevo<sup>91</sup>, ratio que va progresando ligeramente año tras año (en 2005 esta ratio fue cercana a 1 y en 2004 fue 0,98). La buena evolución de los vehículos de segunda mano, se ha visto favorecida por la presencia de una población inmigrante cada vez más numerosa, que se decanta en muchos casos por la compra de este tipo de vehículos. Asimismo, el potencial de crecimiento del sector es enorme a la vista de las ratios que presentan otros países europeos. En contra, el hecho de que gran parte de los consumidores comparta la idea de que el plazo ideal de renovación de un vehículo es de 8 o más años no ayuda a la dinamización del sector del vehículo de ocasión, que no encuentra una oferta suficiente de vehículos de en torno a los 4 o 5 años<sup>92</sup>.

<sup>91</sup>El Observador Cetelem. (2007). "Los mercados de la distribución El consumo doméstico en los grandes mercados de la distribución" [216], pp. 8-17.

<sup>92</sup>El Observador Cetelem. (2007). "Automóvil, Marca y Concesionario: La visión del consumidor español" [215].

**Cuadro 4.21: Circuito de distribución del vehículo de ocasión español**

	2005
• Particular a particular	45 %
• Concesionarios y agencias	37 %
• Empresas de compraventa	15 %
• Empresas de alquiler	1 %
• Otros	2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de DBK (Datos julio de 2006).

#### 4.4. El desarrollo del crédito al consumo en el año 2007

En el decenio 1997-2007 la economía española consiguió uno de los períodos más intensos y prolongados de crecimiento de nuestra historia. El PIB español creció a una tasa media anual del 3,6 % (3,3 % en 2004, 3,9 % en 2006, 3,8 % en 2007), tasas muy superiores a las del conjunto de la zona euro que se situaron entre el 0,7 % en 2003 y el 2,6 % en 2007 (véase el cuadro 4.22) y por encima de la media del 2,4 % de la UEM. Esta bonanza económica, también se reflejó en la evolución del gasto en consumo final de los hogares<sup>93</sup>, con unas tasas de crecimiento de un 4,2 % en 2004 y un 3,2 % en 2007, frente al 1,5 % de la zona euro en 2007. Además, nuestro PIB per cápita pasó de representar un 79 % de la media de la UE-15 a un 96 % en el mismo período, pese al notable incremento de nuestra población en 6 millones de habitantes en los últimos 10 años.

El crecimiento del país se sustentó principalmente<sup>94</sup> sobre dos pilares básicos: el primero de ellos, la inversión residencial que experimentó un impulso extraordinario, gracias a la prolongación de los años de duración de las hipotecas, que junto con factores demográficos como el baby-boom

<sup>93</sup>Entre 1995 y 2006, el gasto en consumo de los hogares españoles se dobló, alcanzando una cifra superior a los 560 millones de euros, lo que supuso un ritmo de crecimiento en términos interanuales del 7 % en media durante el período. Descontando la inflación el incremento es del 4 % anual, superior al crecimiento económico en dicho período. Ya que la población aumentó en 4,5 millones de personas, a un ritmo del 0,9 % anual, el grueso del crecimiento del consumo en España es un incremento del gasto per cápita real del 3,1 % anual.

<sup>94</sup>Estudio Introductorio, (2009). "La financiación al consumo en tiempos de crisis" [415], IEE.

y la llegada de mano de obra extranjera<sup>95</sup> ejercieron un impulso significativo sobre la actividad inmobiliaria. El parque de viviendas se elevó en 2,1 millones entre 2002-2005 y en 2,3 millones de unidades entre finales de 2005 y finales de 2008 (+ 9,7 %). Asimismo, el número de viviendas construidas al año llegó a ser de 700.000 unidades, cifra que se considera el doble de la demanda sostenible de largo plazo.

**Cuadro 4.22: Tasas de variación interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo final de los hogares e ISFLSH (en %)**

Año 2000=100	2003	2004	2005	2006	2007	Var. 03-07
<b>Crédito al consumo</b>						
España	3,4	12,3	23,8	19,6	12,3	8,9 pp
Zona Euro	2,8	5,7	8,1	7,8	5,3	2,5 pp
<b>PIB</b>						
España	3,0	3,3	3,6	3,9	3,8	0,8 pp
Zona Euro	0,7	1,8	1,7	2,9	2,6	1,9 pp
<b>Consumo final de los hogares e ISFLSH</b>						
España	2,6	4,2	4,2	3,8	3,2	0,6 pp
Zona Euro	1,1	1,5	1,6	1,8	1,5	0,4 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, INE y Eurostat.

Otros elementos que incentivaron el crecimiento de la inversión resi-

<sup>95</sup>Según las Encuestas Financieras de las Familias, publicadas en diciembre de 2007 [157] y en diciembre 2010 [159]. La población extranjera residente en España pasó de representar un 4,8 % de la población total en 2002, a un 7 % en 2005, hasta alcanzar un 12,1 % a finales de 2008.

En el período 2002-2005, la población residente en España creció un 4,7 % y entre finales de 2005 y finales de 2008, se incrementó un 4,6 %, este aumento se puede explicar fundamentalmente por el crecimiento de un 36,3 % de la población extranjera. En concreto, el número de inmigrantes residentes en España se elevó desde los 4,1 millones de personas a 1 de enero de 2006 hasta los 5,6 millones de personas a 1 de enero de 2009.

Sin embargo, esta contribución se interrumpió en 2009 con la reducción de las entradas de inmigrantes, como puede observarse en el crecimiento interanual de la población extranjera que ascendió en 2009 al 1,1 %, frente a una tasa anual media del 11 % durante el período 2005-2008.

dencial fueron las innovaciones en los productos crediticios, especialmente en materia de préstamos hipotecarios y el mantenimiento durante un período de tiempo prolongado de unos niveles reducidos de los tipos de interés<sup>96</sup>, esto supuso un aumento en la capacidad de endeudamiento de la economía. Por otra parte, la facilidad de acceso a la financiación internacional a partir de nuestro ingreso en la UEM y el desarrollo de los mercados internacionales de titulización favorecieron el incremento de la capacidad de endeudamiento del sistema financiero español.

**Cuadro 4.23: Evolución del crédito al consumo en España**

	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Crédito consumo (mil mill. de euros)	48,5	55,6	62,4	77,2	92,2	103,5
Crédito consumo/ PIB	7,7%	7,1%	7,4%	8,5%	9,4%	9,8%
Crédito consumo/ RBD de los hogares	11,5%	10,9%	11,4%	13,0%	14,5%	15,4%
Crédito consumo/ Consumo final de los hogares	13,6%	12,5%	13,0%	14,7%	16,6%	17,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

El segundo motor de la economía fue el consumo, que se vio impulsado por el moderado ascenso de las rentas de los hogares, el reducido nivel de los tipos de interés<sup>97</sup> y la creación de un total 7.8 millones de puestos de trabajo nuevos, empleándose un modelo de crecimiento intensivo de

<sup>96</sup>GONZÁLEZ PASCUAL, J y Díez CEBAMONOS, N., (2010). "El crédito y la morosidad en el sistema financiero español" [363]. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, nº 2997.

Los tipos de interés reales a corto plazo descendieron marcadamente durante el período 1998-2005 en España, apoyados por la política monetaria y las perspectivas de ingreso en la Unión Económica y Monetaria.

<sup>97</sup>El crédito al consumo y otros créditos superiores a 5 años, contaban con unos tipos de interés de un 5,17% a finales del 2003 y un 5,34% en 2006. Mientras que para los préstamos hipotecarios a más de cinco años los tipos se situaron entre un 3,85% y un 4,17% en el período 2003-2006.

Para las empresas no financieras superiores a cinco años los tipos fueron de un 3,46% en 2003 y 3,91% en 2006.

mano de obra, que repercutió en el descenso de la tasa de desempleo, la cual se situó en un 9,2 % en 2005, frente al 11,5 % de 2002. Además, se consiguió que el paro alcanzara un mínimo histórico de un 8 % en los meses centrales de 2007, nivel comparable a otros países europeos.

El consumo de las familias creció a un ritmo incluso mayor que el propio crecimiento del PIB y se aceleró la acumulación de pasivos por parte de los hogares. Así, el balance de las familias que tradicionalmente siempre había sido excedentario, se volvió deficitario pasando de representar la deuda de las hogares desde un 50 % de su renta bruta disponible a mediados de la década de los noventa, a cerca de un 90 %<sup>98</sup> en 2003, hasta alcanzar un 130,2 % en 2007 (véase el cuadro 4.24), siendo ésta una de las ratios más elevadas de los países de la OCDE, mientras que la tasa de ahorro sobre la RBD de los hogares cayó desde un 15 % hasta un mínimo del 10,2 %, entre los años 1997-2007.

**Cuadro 4.24: Renta bruta disponible y préstamos de los hogares**

Año	Renta bruta disponible (mill. €)	Préstamos (mill. €)	Préstamos/ Renta bruta disponible
2002	478.867	379.769	79,3 %
2003	511.080	451.148	88,3 %
2004	547.895	541.924	98,9 %
2005	591.867	653.503	110,4 %
2006	634.555	780.763	123,0 %
2007	673.355	876.648	130,2 %
2008	713.825	912.827	127,9 %
2009	726.252	906.688	124,8 %
2010	704.613	902.110	128,0 %
2011	707.127	875.110	123,8 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

En este contexto de fuerte aumento del gasto, el volumen total de créditos al consumo logró duplicar su representatividad en la economía, avanzando de un 5,8 % del PIB en 1998 a un 9,8 % del PIB en 2007, y desde un 8,3 % de la Renta Bruta Disponible de los hogares hasta un 15,4 % en el mismo período, consiguiendo un saldo vivo de 103.375 millones de euros en el año 2007 (véase el cuadro 4.23). Asimismo, esta

<sup>98</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [75], mayo 2004, Banco de España, p. 21.



modalidad de financiación ha ido incrementado poco a poco su protagonismo en la economía española, registrando crecimientos de dos cifras, avanzando a una tasa anual media del 14,5 % entre 1998-2007<sup>99</sup> y logrando ser uno de los principales motores de nuestra economía. En particular, la tasa de crecimiento de este producto financiero se situó en 2007 en un 12,5 %, moderándose el ritmo de crecimiento en 6,8 puntos porcentuales con respecto al año anterior, esta tendencia fue similar a la de 2006 con un descenso de 4,5 puntos porcentuales en relación a 2005, año en el que el crédito al consumo consiguió una de sus tasas de crecimiento más elevadas de la historia de un 23,8 % (véase cuadro 4.25), alcanzando los 77.127 millones de euros. Paralelamente, una de las consecuencias del espectacular crecimiento de la demanda de crédito al consumo fue el aumento de un 186 % de las consultas de solvencia de ASNEF-Equifax, en relación a esta fuente de financiación en 2006.

Cuadro 4.25: Tasas de crecimiento de los créditos

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Crédito al consumo (%)	10,2	3,3	12,1	23,8	19,3	12,5
Crédito al consumo de bienes duraderos (%)	5,0	1,1	9,2	19,7	11,8	10,1
Crédito hipotecario (%)	14,3	18,8	19,8	17,6	22,0	13,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Si se tiene en cuenta los saldos de crédito al consumo por habitante, los españoles lograron un promedio de crédito al consumo per cápita de 2.070 euros en 2006, este resultado fue muy similar al conseguido por el estado francés (2.071 euros per cápita) y superior al de algunos países del Norte de Europa. Un año más tarde, esta cifra creció un 10,4 % hasta situarse en 2.287 euros, dato que contrasta con el conseguido en 2002, con tan solo 1.257 euros por habitante per cápita. En cinco años (entre 2002-2007) la ratio de crédito al consumo por habitante en España ha aumentado un 81,9 %. A esta favorable evolución del crédito al consumo han contribuido principalmente la fortaleza del consumo de los hogares, la expansión de la economía española, la confianza del consumidor respecto al momento económico presente y sus expectativas para el futuro y el

<sup>99</sup>El proceso de crecimiento ha sido espacialmente fuerte en el período 2005-2006, con incrementos anuales del 24 % y el 19 %.

incremento tanto de la renta disponible como de la riqueza neta de la familias.

**Cuadro 4.26: Crédito al consumo per cápita en euros (2002-2007)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. 02-07
Crédito consumo per cápita en €	1.257	1.363	1.447	1.763	2.070	2.287	81,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

En relación a los importes medios en 2007, se destinaron alrededor de 1.400 euros a la adquisición de equipamiento del hogar, a pagar en 24 meses y unos 15.000 euros de media en los préstamos empleados en la financiación de automóviles, a un plazo de 60 meses.

**Cuadro 4.27: Crédito al consumo en Europa. Riesgo vivo por hogar en euros (2005-2007)**

	2005	2006	2007	Variación 05-07
Reino Unido	9.603	10.675	10.701	4,9%
<b>España</b>	5.145	5.896	6.516	26,6%
Alemania	6.058	5.955	5.845	-3,5%
Francia	4.799	5.283	5.265	9,7%
Portugal	4.081	4.147	4.788	17,3%
Italia	3.175	3.621	4.102	29,2%
Bélgica	3.180	3.604	3.784	18,9%

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Observador Cetelem.

Ahora si se contabiliza el riesgo vivo por hogar, éste alcanzó unos 5.896 euros en 2006, frente a los 5.145 euros<sup>100</sup> del año anterior, situándose el Estado Español por detrás de países como Alemania<sup>101</sup> con 5.955

<sup>100</sup>El Observador Cetelem en cifras (2006) [214]. pp. 32-38.

<sup>101</sup>El Observador Cetelem. Los mercados de la distribución El consumo doméstico en los grandes mercados de la distribución (2007) [216]. pp. 29-35.

euros y Reino Unido (10.675 €), pero por delante de otros como Francia (5.283 €) y Portugal con 4.147 euros (véase los cuadros 4.26 y 4.27).

La estructura del crédito ha sido similar en los últimos 15 años. La fuerte demanda de préstamo hipotecario en España<sup>102</sup> y el sustancial aumento de los precios de la vivienda hicieron que la financiación inmobiliaria fuera el principal destino de los créditos representando ya, en 2007, el 85,7 % de los créditos suscritos por los hogares destinados a la adquisición o rehabilitación de inmueble, frente al 79,1 % de 1998. En cambio, el peso de los créditos al consumo<sup>103</sup> ha ido disminuyendo en el total del endeudamiento familiar, alcanzando uno de sus niveles más altos en el año 1998, con aproximadamente el 21 %, hasta situarse en un 14,3 % en 2007, nivel parecido al conseguido en 2006 con un 14,6 % o al de 2005 con un 14,8 % (véase el cuadro 4.28).

**Cuadro 4.28: Distribución del crédito por destino en porcentaje**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Crédito al consumo	16,8	14,9	14,1	14,8	14,6	14,3
Crédito destinado a bienes inmuebles*	83,2	85,1	85,9	85,2	85,4	85,7

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Banco de España.

\* Incluye préstamos y créditos a hogares destinados a adquirir terrenos y fincas rústicas, adquisición de valores y otras finalidades diversas.

Por lo tanto, el intenso aumento del endeudamiento de las familias españolas ha obedecido a la elevada inversión en vivienda<sup>104</sup>, con un aumento explosivo del crédito hipotecario<sup>105</sup>. La gran mayoría de estos préstamos son primeras hipotecas (nueve de cada diez), situándose el porcen-

<sup>102</sup>Los créditos hipotecarios crecieron un 22 % con relación a 2005 y representan ya, en 2006, el 71,34 % de la deuda, frente a las entidades financieras (60,21 % en 1993).

<sup>103</sup>GIRALDO, A. (2007). "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales". IEE.

<sup>104</sup>No hay que olvidar que la de deuda hipotecaria compromete en mayor medida la capacidad de pago de las economías domésticas sobre todo a medio y a largo plazo, además, no se puede ignorar que el creciente nivel de endeudamiento soportado por las familias españolas y los mayores riesgos potenciales derivados del sobreendeudamiento.

<sup>105</sup>La adquisición de vivienda, en diciembre de 2003 mostraba un avance interanual del 17 % (20,9 % si se incluyen las titulizaciones hipotecarias) y en 2005 un 12,8 %. IEF mayo 2004.

taje de vivienda en propiedad en el 80 %<sup>106</sup>, proporción muy superior a la de otros países europeos, donde el alquiler está más extendido, como son los casos de Francia<sup>107</sup> y Holanda con un 44 % y un 46 % de viviendas en alquiler, respectivamente, o Alemania que es el país europeo con el mayor porcentaje de vivienda en régimen de alquiler. Más concretamente, el 57 % de las viviendas principales están arrendadas.

Como consecuencia del intenso crecimiento del mercado inmobiliario, se hizo necesario equipar a dichos hogares<sup>108</sup>, incrementándose al mismo tiempo la demanda de créditos al consumo. A este respecto, también fue relevante la llegada de mano de obra inmigrante<sup>109</sup> en España, dado que estos nuevos residentes necesitaban equiparse en bienes de consumo. Este nuevo segmento de clientes han ejercido un impacto considerable, entre los años 2003–2007, en las cifras de inversión nueva de préstamos personales y han sido un núcleo muy importante de la demanda de los “créditos rápidos”. Además, han ejercido una positiva influencia en el dinamismo del mercado de automóviles usados.

El importante aumento de la demanda del crédito al consumo ha venido acompañada por una mayor inversión nueva, ya que las entidades de crédito y sobre todo los EFCs percibieron en este sector un negocio con perspectivas y en auge. No obstante, no hay que olvidar que el aumento tanto de la demanda como de la oferta de los créditos al consumo ha venido acompañado por el aumento del riesgo vivo de los mismos.

Por tipo de entidades, los establecimientos financieros de crédito<sup>110</sup> han sabido mantener la especialización en el crédito al consumo, sobre todo en el canal punto de venta, además, se han incorporado a la oferta directa al público, incrementando la competencia en este segmento de productos. A su vez, los bancos y cajas de ahorros que tradicionalmente se encargaban fundamentalmente de la concesión de crédito hipotecario y de la relación personalizada con sus clientes, aumentaron activamente su presencia en el mercado del crédito al consumo (principalmente préstamos personales), con el objetivo de fidelizar a su clientes (conservando

<sup>106</sup>El porcentaje de viviendas en propiedad representaba un 80 % en 2007 y un 82 % en 2009. “Informe de Estabilidad Financiera” [97], marzo 2010. Banco de España. p. 26.

<sup>107</sup>“Políticas de fomento de la vivienda de alquiler en Europa”, Observatorio Vasco de la vivienda [503], diciembre 2009.

<sup>108</sup>En el año 2005, un 15,14 % el crecimiento de los créditos al consumo en las entidades agrupadas en ASNEF.

<sup>109</sup>La población extranjera ha aumentado desde 2,7 millones de personas en 2003 hasta los 4,1 millones de personas a enero de 2006.

<sup>110</sup>GIRALDO, A (2007). “Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales” [357], IEE, nº 1, pp. 3-22.

sus cuentas corrientes) y sobre todo para no perder parte del negocio. Su cuota de representación (bancos y cajas) en este sector avanzó de un 64,1 % en 2004 al 66 % en 2006, frente a la cuota de los EFCs que pasó de ser de un 35,9 % en 2004 a un 34 % en 2006. No hay que olvidar, que las entidades generalistas cuentan con la ventaja comparativa de conocer la solvencia de sus clientes mejor que las sociedades especializadas en crédito al consumo.

**Cuadro 4.29: Cuota de las entidades financieras especializadas en relación al total del crédito al consumo (riesgo vivo)**

	2003	2004	2005
Bélgica	94 %	98 %	92 %
Italia	85 %	83 %	86 %
Francia	52 %	53 %	55 %
Reino Unido	53 %	57 %	49 %
<b>España</b>	35 %	36 %	37 %
Portugal	32 %	31 %	32 %
Alemania	28 %	29 %	31 %

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurofinas y del Observador Cetelem.

## 4.5. El comienzo de la crisis financiera internacional

En agosto de 2007 estalló la crisis financiera internacional con el hundimiento de los activos vinculados a las hipotecas subprime de Estados Unidos, transmitiéndose esta crisis a la economía real, a través de la restricción del crédito por paralización de los flujos financieros internacionales y de los mercados interbancarios, que junto a la desconfianza en torno al grado de exposición de cada entidad financiera a dichos activos hipotecarios, provocó que aumentara significativamente los tipos de interés, que en el caso español, derivó en que el Euribor a un año se situara en el 5,5 % en septiembre de 2008, cuando quiebra Lehman Brothers<sup>111</sup>,

<sup>111</sup>Boletín Económico, mayo 2010 [343] , “La crisis financiera global en América Latina y Europa del Este. Un análisis comparado”. p. 79.

un punto porcentual mayor al de julio de 2007 (4,5%). De igual manera, el tipo de interés de las nuevas operaciones de créditos al consumo se incrementó considerablemente con respecto al año anterior<sup>112</sup>. Posteriormente, a finales de 2008, los tipos iniciaron una senda descendiente.

**Cuadro 4.30: Tipos de interés aplicados por las instituciones financieras monetarias a los hogares e ISFLSH residentes en la UEM. Nuevas operaciones. Total entidades de crédito**

Año	Descubiertos	Crédito a la vivienda	Crédito al consumo	Crédito para otros fines
2007	13,21 %	5,10 %	9,18 %	5,93 %
2008	13,64 %	5,67 %	10,30 %	6,70 %
2009	12,33 %	3,25 %	10,05 %	5,15 %
2010	7,54 %	2,53 %	8,07 %	4,99 %
2011	5,24 %	3,37 %	8,03 %	5,84 %

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Banco de España e INE.

TEDR: Tipo efectivo definición restringida, que equivale a TAE sin incluir comisiones.

El encarecimiento y mayores dificultades de acceso a la financiación internacional, derivó en la disminución de la disponibilidad de fondos con los que afrontar la demanda de nuevos créditos por parte de los consumidores y empresarios, con la consiguiente contracción de la concesión del crédito nuevo. Asimismo, el mayor riesgo de insolvencia obligó a las entidades financieras a rechazar un mayor número de solicitudes de crédito, al ver incrementado su porcentaje de créditos impagados. A su vez, se produjo la caída de la demanda de financiación por parte de los destinatarios, como resultado de la paralización del consumo y de la inversión tanto residencial como no residencial.

La paralización de los flujos financieros internacionales afectó gravemente a España, debido a nuestra gran dependencia hacia el ahorro externo para cubrir las necesidades de financiación, encontrando los bancos y cajas de ahorros nacionales problemas para obtener nuevos recursos

A partir de la bancarrota de Lehman Brothers se produce el fuerte retroceso de los flujos de capitales, la paralización de la financiación del comercio internacional y el colapso de la demanda mundial deterioraron las bases del crecimiento de estas economías, hasta generar la recesión más intensa en varias décadas.

<sup>112</sup>Para la elaboración del cuadro 4.30 se ha utilizado información del Boletín Estadístico del Banco de España y el Boletín Mensual de Estadística del INE. Enero 2012 [407].

con los que refinar la deuda contraída con el exterior, por culpa de la desconfianza generalizada de los mercados internacionales, viéndose especialmente afectados los establecimientos financieros de crédito al no poder captar depósitos del público.

Las condiciones de financiación de hogares y sociedades se endurecieron<sup>113</sup>. Por un lado, las entidades trasladaron a sus operaciones crediticias el aumento de los tipos de interés del mercado monetario. Por otro lado, la Encuesta sobre Préstamos Bancarios (EPB) apuntó que las instituciones financieras habían aplicado unos criterios más estrictos para la concesión de créditos durante el primer semestre del 2008<sup>114</sup>, como consecuencia del empeoramiento percibido tanto en las perspectivas económicas generales y de algunos sectores particulares, como a la imposibilidad de acceder a los mercados internacionales de financiación bancaria mayorista, colapsados en esas fechas.

Por sectores, la desaceleración del crédito en junio de 2008, se observó tanto en la financiación destinada a las familias como en la dirigida hacia las empresas. Para el crédito al sector privado residente la desaceleración fue más intensa en los sectores relacionados con el mercado inmobiliario, en especial, para las empresas de construcción y promoción inmobiliaria<sup>115</sup>. Es decir, en los sectores en los que el crecimiento del crédito fue más intenso y en los que se ha producido un mayor ajuste, la desaceleración del crédito ha sido más pronunciada. Para el conjunto de empresas no financieras excluidas las de construcción y promoción inmobiliaria, tanto el ritmo de crecimiento a finales de 2006 (18,5%) como su posterior desaceleración (incremento de un 10,6% en diciembre de 2008) reflejaron una mayor moderación. En 2009, dentro de las empresas no financieras continuó observándose un comportamiento del crédito, sin tener en cuenta las adjudicaciones de activos, más negativo para las empresas de construcción y promoción inmobiliaria, la cuales registraron una tasa de variación negativa del 4,1% en diciembre de 2009, tras haber crecido a ritmos por encima del 40% a finales de 2006. El crédito al resto de empresas no financieras también se redujo en diciembre de 2009,

---

<sup>113</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [86], noviembre 2008, Banco de España. pp. 17-28.

<sup>114</sup>Para más detalle, véase MARTÍNEZ PAGÉS, J., (2008), “Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: julio de 2008” [473], Boletín Económico, septiembre, Banco de España.

<sup>115</sup>El crédito destinado a empresas de construcción y promoción inmobiliaria experimentó la siguiente evolución: un crecimiento del 36% en junio de 2007, un incremento del 21% en diciembre de 2007, un aumento del 10,3% en junio de 2008 y registró un ligero ascenso del 2,9% en diciembre de 2008.

pero tanto su tasa de variación negativa (-2,9 %) como su desaceleración fueron menos intensas.

Aunque la desaceleración del crédito a empresas no financieras fue generalizada con independencia del tamaño de las mismas, si bien se ha podido observar una cierta relación que muestra que es el crédito a las empresas de menor tamaño (medido por el volumen de su deuda bancaria), el que se ha reducido con mayor intensidad, porque las entidades de crédito vinculan estrechamente la concesión del crédito a la calidad crediticia del potencial prestatario.

Por su parte, de enero a septiembre de 2009, el número de tarjetas en circulación<sup>116</sup> decreció en dos millones, hasta situarse en los 74 millones de plásticos<sup>117</sup>. La banca impuso mayores restricciones a la concesión de estos productos, como consecuencia del deterioro del entorno económico y del aumento de la morosidad. A su vez, los clientes cancelaron o no renovaron muchas de sus tarjetas por temor a no poder hacer frente a los pagos y para ahorrarse los costes de mantenimiento.

Los tipos de interés vivieron durante el 2009 un fuerte recorte que permitió a las entidades financieras abaratar sus préstamos, siendo los préstamos bastante más económicos en 2009 que hace unos años atrás. No obstante, conseguir un crédito fue relativamente más difícil que en épocas de mayor bonanza económica. En relación al crédito al consumo, las cajas de ahorros fueron las entidades que en mayor medida redujeron los tipos de interés. Al mismo tiempo, varios EFCs y bancos sacaron varias promociones para intentar mejorar la demanda de este tipo de financiación, algunos de los ejemplos más destacados fueron: la Financiera el Corte Inglés<sup>118</sup> que intensificó su política de préstamos sin intereses ni desembolsos, permitiendo financiar compras superiores a 120 euros hasta 12

---

<sup>116</sup>PÉREZ-BOUZADA, "El crédito al consumo vive uno de los peores años de su historia", 08/03/2010. Cincodias.com.

<sup>117</sup>Según los datos publicados por el Banco de España, las tarjetas de crédito son las que han visto decrecer su número de manera más acusada. En el tercer trimestre de 2009 padecieron una caída del 3,64 % respecto al mismo período del año anterior. En relación a las tarjetas de débito, la disminución fue del 2,56 %.

<sup>118</sup>En 2009, según ASNEF, el 42 % de los créditos concedidos por los establecimientos financieros de crédito pertenecieron a la Financiera El Corte Inglés, concediendo estos grandes almacenes la tercera parte de los créditos para financiar bienes al consumo, mejorando su cuota de participación del 35,6 % en 2008.

No obstante, la cantidad total otorgada por la Financiera el Corte Inglés disminuyó un 5,87 %, frente al ejercicio anterior (el conjunto del sector -20,4 %), situándose en 7.224,4 millones de euros, de esta cifra 1.798,1 millones pertenece a créditos al consumo y el resto 5.426,3 millones a las operaciones con tarjetas de crédito.

Detrás del Corte Inglés, las financieras con más créditos concedidos fueron: 2º Santander Consumer Finance, 3º Camge Financiera, 4º Finanzia (BBVA), 5º Grupo Cetelem.



meses como plazo de devolución, las mensualidades mínimas debían ser de 30 euros, sin ningún tipo de comisión de estudio o apertura, ni gastos de formalización del crédito.

Esta financiación gratuita comprendía dos sectores de productos. En primer lugar el sector de electrónica y electrodomésticos (oferta válida hasta el 30 de junio 2009) y en segundo lugar el sector textil y mobiliario (oferta válida hasta el 31 de mayo 2009). Para los demás productos, el grupo seguía manteniendo las condiciones habituales de financiación (interés del 1 % mensual), uno de los más bajos del mercado.

El BBVA lanzó una campaña para promover sus créditos al consumo, llegando a regalar un televisor de plasma a los 2000 primeros clientes que contratasen uno de los siguientes productos: Crédito Coche Nuevo, Préstamo Inmediato Pide, Préstamo Personalizado BBVA. La entidad sacó al mercado esta campaña, con la idea de captar clientes con vistas a las compras de navidad de 2009, orientándose estos créditos hacia aquellos clientes con una fuerte vinculación con el banco y que cumplieran, a su vez, con todos los requisitos para poder solicitar la financiación. Los requisitos básicos de estos créditos, eran: un plazo mínimo de devolución del préstamo de 48 meses o 4 años y un importe mínimo de 12.000 euros.

### **Medidas contra las crisis**

El plan que anunciaron las autoridades internacionales, y, en particular, el de los miembros de los países de la zona del euro, en el que se inscribió la actuación del Gobierno español, ayudó a aliviar las tensiones en el mercado interbancario. En concreto, a partir de la quiebra en septiembre de 2008 de Lehman Brothers<sup>119</sup>, los Bancos Centrales<sup>120</sup> comenzaron a adoptar medidas más agresivas de las que se habían tomado desde el inicio de la crisis, con el objetivo de acelerar el traslado de liquidez al sistema económico, mediante: inyecciones masivas de capital, modificaciones en la operativas para admitir activos diferentes a los habituales, rebajas de los tipos, creación de ventanillas especiales de descuento para cierto tipo de entidades y de activos (sobre todo en EEUU), políticas presupuestarias expansivas dirigidas a suavizar el impacto de la crisis financiera en la economía real, nacionalizaciones de entidades bancarias, etc.

La actuación de los Gobiernos europeos, junto con la provisión de li-

---

<sup>119</sup>La quiebra de Lehman Brothers casi llevó al sistema financiero mundial al borde del colapso.

<sup>120</sup>A partir de la cumbre del eurogrupo, celebrada después del G-20 ampliado de Washington, que tuvo lugar en el mes de noviembre de 2008, comenzaron los gobiernos a adoptar medidas más drásticas contra la crisis.

quidez ilimitada por parte del BCE y las propias medidas adoptadas por el Gobierno español destinadas a aliviar el impacto de la falta de liquidez en el sistema financiero, entre las que cabe mencionar: la creación de una línea de crédito especial a través del Instituto de Crédito Oficial para financiar el capital circulante de las PYMES, la creación de un fondo destinado a la adquisición de activos financieros de bancos y cajas denominado FAAF<sup>121</sup> y la garantía de las emisiones de deuda de bancos y cajas, hicieron posible una relajación de las tensiones en el mercado interbancario, que junto con los agresivos recortes de tipos practicados por las autoridades monetarias, se consiguió que tras las subidas sostenidas de los tipos entre 2005 y mediados de 2008, se iniciara una senda descendente a finales de 2008, que se consolidó a lo largo del año siguiente, que en el caso de los préstamos concedidos a las familias destinados a la adquisición de crédito para consumo y otros fines, supuso que se abarataran 187 puntos básicos (1,87 puntos porcentuales), hasta alcanzar un tipo del 6,96 % en diciembre de 2009 (véase el cuadro 4.43).

Al mismo tiempo, las medidas discrecionales de política fiscal expansiva en España, junto con el juego de los estabilizadores automáticos, acabaron con el superávit de las Cuentas Públicas, que cerraron con un déficit del 3,8 % en el ejercicio de 2008, frente a un excedente del 2,2 % un año antes.

## 4.6. El efecto de la crisis financiera sobre el crédito y la economía española

La crisis financiera en la primera fase tuvo un efecto muy limitado sobre la solvencia de nuestro sistema bancario, gracias a la regulación y supervisión del Banco de España<sup>122</sup> y al modelo de negocio de las entida-

---

<sup>121</sup>El Fondo para la Adquisición de Activos Financieros, creado por el Real Decreto-Ley 6/2008 y desarrollado por la Orden EHA/3118/2008, es un Fondo sin personalidad jurídica propia, adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda, que se dota inicialmente con 30.000 millones de euros, ampliables a 50.000 millones de euros, para la compra de activos financieros de máxima calidad, según criterios de objetividad, seguridad, transparencia, eficiencia, rentabilidad y diversificación, con el fin de fomentar la financiación a empresas y particulares residentes en España.

Para una mayor información véase <http://www.fondoaaf.es/SP/index.html>.

<sup>122</sup>Las entidades españolas, a diferencia de las de otros países, no crearon un tipo de estructuras fuera de los balances bancarios, porque la regulación y la supervisión del Banco de España exigieron la consolidación de los vehículos fuera de balance, demandando por tanto requisitos de capital y de provisiones.

des españolas (banca tradicional minorista) que no participó del modelo de originar para distribuir, no siendo las inversiones en bolsa una parte significativa de su negocio. Además, las inyecciones del Banco Central Europeo relajaron los problemas de liquidez.

En el año 2009, en contra de la fase anterior de la crisis<sup>123</sup>, el deterioro de la economía real sí tuvo un impacto directo en los balances de las entidades españolas, a través del deterioro en la calidad de los activos, en particular, de los vinculados al sector de la promoción inmobiliaria. Así pues, como resultado tanto de factores externos como internos, junto con la incipiente corrección de los desequilibrios económicos acumulados durante la fase de crecimiento que interaccionaron con la prolongada e intensa crisis financiera internacional, se agravó en 2009 aún más la crisis de la economía española, que comenzó a partir de mediados de 2008, con el declive del sector inmobiliario español<sup>124</sup>, haciéndose notable el exceso de capacidad productiva de la construcción, retornando la demanda de viviendas a su nivel natural, lo que provocó el hundimiento del volumen de actividad en la construcción residencial arrastrando consigo a muchos otros sectores industriales o de servicios vinculados. Todo ello desencadenó en la desorbitada subida de la tasa de desempleo entre los años 2007 y 2010, cerrando el año 2007 con una tasa<sup>125</sup> de paro del 8,6 %, que se fue elevando por el débil crecimiento económico, y en particular, porque prosiguió el ajuste del sector residencial, que detuvo la creación de empleo en el primer semestre de 2008, que, unido al aumento de la población activa, generó un intenso ajuste del empleo, alcanzando la tasa de paro el 10,4 % en junio de 2008 (11,33 % en septiembre de 2008)<sup>126</sup>. Posteriormente, la cifra de parados ha seguido en ascenso, situándose en

---

<sup>123</sup>Informe de Estabilidad Financiera [105], mayo 2011, Banco de España.

<sup>124</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [97], marzo de 2010. Banco de España, p. 25. Dentro de las empresas no financieras se observa un comportamiento del crédito, más negativo para las empresas de construcción y promoción inmobiliaria, que registraron una tasa de variación negativa del 4,1 % en diciembre de 2009, tras haber crecido a ritmos por encima del 40 % a finales de 2006.

“Informe de Estabilidad Financiera” [91], noviembre 2009, Banco de España. pag 23. Aunque persisten diferencias en las tasas de variación del crédito entre entidades, el proceso de desaceleración ha de considerarse de carácter generalizado, fruto del impacto sobre esta variable de una economía en recesión.

La desaceleración también es generalizada por sectores de actividad, pero al tiempo se perciben diferencias. Los datos trimestrales de junio de 2009 reflejan que es el sector de construcción y promoción inmobiliaria el que se desacelera con más intensidad (-2 % en junio de 2009, 10,3 % en junio de 2008 y 36 % en junio de 2007).

<sup>125</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [85], abril 2008. p. 18.

<sup>126</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [86], noviembre 2008, Banco de España, pp. 17-28.

un total de 4.175.433 desempleados a finales de 2009 y de 4.574.700 en el segundo trimestre de 2010<sup>127</sup>, cifra que equivale al 20 % de la población activa (véase la figura 4.1).

Las negativas perspectivas laborales, unido al aumento de las cargas financieras de las familias, han sido algunos de los principales motivos causantes del brusco descenso del consumo de los hogares, alcanzando tasas de crecimiento negativas del -3,8 % en 2009<sup>128</sup> y de -0,6 en 2008, cuando en el 2007 crecía un 3,7 %. A su vez, la paralización del consumo propició un cambio en la tendencia del endeudamiento de las familias, descendiendo el porcentaje de la deuda de los hogares con respecto a su renta disponible bruta, que pasó de ser del 130,2 % en 2007, al 124,8 % en 2009 (véase el cuadro 4.24), iniciándose una cierta recuperación de la tasa de ahorro. De igual manera, las tasas de crecimiento del PIB disminuyeron de forma abrupta, llegando a alcanzar una tasa de crecimiento negativa en 2009 de un -3,7 %, ya en el 2008 la ralentización se hizo notable, con un incremento del PIB de tan solo un 0,9 %, cuando éste en 2007 crecía un 3,8 %. La disminución del PIB ha sido el resultado de la caída de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios (véase el cuadro 4.31) y de la reducción de la expansión de la demanda interna tanto del consumo como de la formación bruta de capital fijo, ésta última registró una contracción del -3 % en 2008, en el caso de la inversión en construcción experimentó un descenso del -5,3 %. Un año más tarde, en 2009, la situación continuó empeorando con la caída de la formación bruta de capital<sup>129</sup> del -17,0 % (Tr.I), -21,4 (Tr.II), -20,2 (Tr.III), -16,7 % (Tr. IV), descendiendo aproximadamente un -18,8 % anualmente, por ramas de actividad se observó la siguiente evolución: agraria y pesquera + 1,05 %, energéticas -6,4 %, industriales -13,6 %, construcción -6,2 % y servicios

<sup>127</sup>Nota de prensa del INE, de 29 de octubre de 2010. "Encuesta de Población Activa (EPA) Tercer trimestre de 2010" [403]. Más recientemente, en el cuarto trimestre de 2010, la tasa de paro se ha incrementado hasta situarse en la alarmante cifra de un 20,3 %, la más alta desde 1997, con un total de 4.696.600 desempleados.

AGUDO ARROYO, Y. (2008). "Diferencias de género en el alumnado egresado de la universidad y su inserción laboral: acceso/éxito académico de mujeres y hombres e itinerarios laborales en el acceso al empleo" [6], tesis doctoral de la UNED. Según Agudo, los datos que ofrece la EPA permiten explorar la relación de la población española con el mercado laboral a partir de diferentes características demográficas, sociales y económicas. Su uniformidad y periodicidad proporciona series temporales homogéneas de resultados de la población económicamente activa e inactiva.

<sup>128</sup>La información del cuadro 4.31 se obtiene del Boletín Económico [171], Enero 2013, Indicadores Económicos, Banco de España, p. 4.

<sup>129</sup>Nota de prensa del INE, 26 de agosto de 2010, "Contabilidad Nacional Trimestral de España" [402]. Base 2000 Segundo trimestre de 2010.

-1,05 %.

**Cuadro 4.31: Tasas de variación interanual de los principales indicadores económicos. Índices de volumen encadenados. Referencia año 2008=100. Componentes de la demanda**

	2009	2010	2011
<b>PIB</b>			
España	-3,7	-0,3	0,4
Zona Euro	-4,3	1,9	1,5
<b>Formación bruta de capital fijo</b>			
España	-18,0	-6,2	-5,3
Zona Euro	-12,6	-0,2	1,6
<b>Consumo final de los hogares y de las ISFLSH</b>			
España	-3,8	0,7	-0,9
Zona Euro	-0,9	0,9	0,1
<b>Consumo final de las AAPP</b>			
España	3,7	1,5	-0,5
Zona Euro	2,6	0,7	-0,1
<b>Demanda nacional</b>			
España	-6,3	-0,6	-1,9
Zona Euro	-3,7	1,3	0,6
<b>Exportaciones de bienes y servicios</b>			
España	-10,0	11,3	7,6
Zona Euro	-12,2	11,0	6,5
<b>Importaciones de bienes y servicios</b>			
España	-17,2	9,2	-0,9
Zona Euro	-10,9	9,4	4,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, INE y Eurostat.

Por su parte, el patrimonio de las familias se ha ido reduciendo como consecuencia del retroceso en las valoraciones de los activos financieros, especialmente, de las cotizaciones bursátiles y de la revisión a la baja del valor de sus activos residenciales. En concreto, el precio de la vivienda afianzó el perfil de desaceleración iniciado en el año 2005, situándose la tasa de crecimiento del precio en el 5,8% en 2007, en el 0,7% en 2008 y con un descenso del -8,3% a mediados de 2009. Cuando en años

anteriores, el precio de la vivienda crecía por encima de un 17 % en 2003 y 2004, y se incrementaba un 12,8 % en 2005.

Asimismo, el impacto de la peor coyuntura económica<sup>130</sup> se ha dejado sentir en la morosidad<sup>131</sup> del crédito a personas físicas, que pasó de representar un 1 % en diciembre de 2007, al 2,8 % en diciembre de 2008. El crédito al consumo, tanto por su naturaleza como por el fuerte aumento del desempleo, reflejó una ratio de morosidad de un 3 % en junio<sup>132</sup> y de un 4,5 % en diciembre de 2008, mientras que para el crédito destinado a la adquisición de vivienda, la mora fue de un 2,33 % en diciembre del mismo año.

La crisis también se ha dejado notar en la tasa de inflación medida en términos del IPC, mientras que en el período 2003-2005, la inflación media anual se situó en el 3,4 %, ésta fue del 2,8 % para la media del período 2006-2008, registrándose tasas cercanas al -1 % en el primer semestre de 2009. Aunque esta tendencia se terminaría un año más tarde, situándose la media del IPC en 2010 en el 1,775 % y cerrando el año con el 3 %, según el dato de diciembre de 2010 publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE)<sup>133</sup>. El incremento de los precios de los productos energéticos, alimentos y el IVA fueron determinantes para esta subida de la inflación.

La evolución desfavorable de la economía y del consumo tuvieron repercusiones negativas tanto en la demanda de hipotecas como en la de los créditos al consumo, disminuyendo el volumen de estos últimos, al pasar de un saldo vivo de 103,5 mil millones de euros en 2007, a 92,5 mil millones de euros en 2009, con una reducción de un -8 % interanual. Además, el porcentaje de los créditos al consumo con respecto a la renta disponible bruta de los hogares se redujo casi 3 puntos porcentuales (pp), representando el 12,7 % en 2009, frente al 15,4 % en 2007<sup>134</sup> (véase el cuadro 4.32.). Asimismo, el proceso de desapalancamiento en el que

<sup>130</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [90], mayo 2009, Banco de España, p. 25.

<sup>131</sup>El problema de la morosidad ha motivado que las entidades financieras endurezcan sus criterios de concesión del crédito y ha provocado una degradación de la cartera viva de clientes con los consiguientes efectos: 1. Un menor volumen de crédito autorizado a nuevos clientes. 2. La reducción del potencial de clientes de cartera sobre los que hacer ofertas de marketing directo. 3. Rompe con las estructuras existentes de recobro.

<sup>132</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [86], noviembre 2008, Banco de España, p. 32.

<sup>133</sup>“Índice de Precios de Consumo (IPC). Base 2006 Diciembre 2010”, Notas de prensa del INE [406], 14 de enero de 2011.

<sup>134</sup>“Informe de Estabilidad Financiera”, noviembre 2008. Banco de España, pp 28-32.

Para las familias, la financiación destinada al crédito al consumo, se desaceleró del 16,1 % en junio de 2007 hasta al 5,1 % en junio 2008. Los préstamos hipotecarios y la financiación otorgada a las empresas también sufrieron la desaceleración del crédito.

se encontraban los hogares, con efectos persistentes sobre el gasto, supuso una caída de la ratio de crédito al consumo sobre PIB de un punto porcentual entre los años 2007 y 2009.

**Cuadro 4.32: Crédito al consumo en relación con el PIB, la RBD y el consumo final de los hogares**

	2006	2007	2008	2009	Var. 06-09
Crédito al consumo (miles de millones de €)	92,2	103,5	102,5	92,5	0,3 %
Crédito al consumo/ PIB	9,4 %	9,8 %	9,4 %	8,8 %	-0,6 pp
Crédito al consumo/ RBD de los hogares	14,5 %	15,4 %	14,4 %	12,7 %	-1,8 pp
Crédito al consumo/ Con- sumo final de los hogares	16,6 %	17,1 %	16,7 %	15,8 %	-0,8 pp

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

El dinamismo de la financiación al consumo atrajo hasta el año 2008 a nuevos competidores<sup>135</sup>, reforzó la apuesta de la banca tradicional por este negocio y fomentó la entrada en este sector de importantes grupos financieros extranjeros, los cuales aumentaron aún más la presión competitiva. De hecho, el elevado número de competidores que operaban en este tipo de financiación intensificó la rivalidad interna, desarrollándose políticas comerciales agresivas, que junto a la avalancha de ofertas de financiación estimularon la demanda de los consumidores.

Por otro lado, en los últimos años se ha mejorado la innovación por parte de todos los agentes participantes en este mercado, se han diseñado productos cada vez más adaptados a las necesidades de los clientes, por ejemplo, mediante la ampliación de una gama de créditos especializados por finalidad o por segmentos de población, también las entidades han aumentado la flexibilidad en las condiciones de devolución de los créditos, a través de la ampliación de los plazos de amortización o la introducción

<sup>135</sup>En el sector dedicado a la automoción se pueden destacar: la inauguración en España de la Mercedes-Benz Bank AG, la financiera Kia Motors Iberia, Toyota Kreditbank.

Entre las entidades de depósito, destaca la entrada de la entidad portuguesa Banco Primus.

de períodos de carencia y se ha impulsado el desarrollo de las entidades especializadas.

Hasta el año 2008 se ha ido ampliando la red de oficinas comerciales, dada la elevada tendencia de los clientes a contratar los créditos al consumo a través de este canal. Destacando especialmente la ampliación registrada por las cajas de ahorros. Junto al crecimiento de la red propia, las principales entidades de crédito mejoraron el desarrollo de otros canales, sobre todo el canal de prescriptores<sup>136</sup> e Internet, si bien también se registró un notable avance en otros canales, como cajeros automáticos o banca telefónica. No obstante, con la crisis financiera global<sup>137</sup> un número considerable de bancos y cajas de ahorros comenzaron a reducir su oferta de préstamos personales, e incluso en algunos casos abandonaron este sector del mercado, o reorientaron sus divisiones de consumo, reduciéndose su volumen de operaciones. Como consecuencia de ello, los bancos y cajas de ahorros han ido perdiendo cuota de participación a favor de las entidades especialistas, que registraron una cuota de mercado del 38 % en 2008, frente al 35 % de 2005. Asimismo, los establecimientos financieros de crédito han pasado de suponer el 41 % de la inversión nueva de crédito al consumo en 2002, a un 52 % en 2009, ganando importancia sobre el negocio total.

Otro aspecto a destacar, es que las cinco primeras entidades de crédito, Financiera El Corte Inglés, Santander Consumer Finance, Grupo Finanzia, BBVA y la Caixa, aglutinaron una participación conjunta del 36,8 % de la inversión nueva, la cual se elevó al 53,1 % al considerar la 10 primeras<sup>138</sup> en 2007. Dos años más tarde, las cinco primeras entidades (tres entidades de financiación y dos entidades de depósito) reunieron una participación conjunta sobre la cifra de inversión nueva total en crédito al consumo del 39 %, mientras que las diez primeras entidades concentraron el 55 %.

La inversión nueva de crédito al consumo ha pasado de registrar tasas de crecimiento entre el 20-25 % en los ejercicios 2004 y 2005, a contabilizar un descenso anual del -21 % en 2008 y del -25 % en 2009, alcanzando en este último año una cifra de 45.850 millones de euros, como puede verse en el cuadro 4.33. Por tipo de entidad de crédito, el volumen de inver-

---

<sup>136</sup>El canal prescriptores ha venido adquiriendo una mayor importancia en los últimos tiempos, existiendo una gran rivalidad en la obtención de acuerdos con las principales cadenas de distribución minorista.

<sup>137</sup>GIRALDO BURGOS, A. (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358]. IEE, nº 3, pp. 17-41.

<sup>138</sup>Competitors. "Crédito al Consumo" DBK Informa, análisis de sectores [250], octubre 2008, 11ª edición.



sión nueva de las entidades de depósito se situó en unos 21.935 millones de euros en 2009, con un descenso del -20 % (-30,8 % en 2008 y +1,4 en 2007). Por su parte, las entidades de financiación (bancos especializados en financiación y establecimientos financieros de crédito) alcanzaron una cifra de inversión nueva cercana a los 23.915 millones de euros en 2009, lo que supuso una disminución anual del -25,5 % (-20,7 en 2008 y +12,9 % en 2007).

**Cuadro 4.33: Inversión nueva de los créditos al consumo en España, entre los años 2006 y 2009 (en millones de euros)**

	2006	2007	2008	2009
Total Inversión nueva	72.600	77.500	57.432	45.850
Variación de la inversión nueva	+14,7 %	+6,7 %	-21,3 %	-25,2 %
a) Entidades de depósito	39.095	39.645	27.419	21.935
Crecimiento inversión nueva	+11,6 %	+1,4 %	-30,8 %	-20 %
Porcentaje de la inversión nueva	53,8 %	51,2 %	47,7 %	48 %
- Cajas de ahorros	25,9 %	24,7 %	24 %	24,2 %
- Bancos	24,7 %	23,3 %	21 %	20,4 %
- Cooperativas de crédito	2,9 %	3,2 %	3,3 %	3,2 %
b) Entidades de financiación*	33.505	37.855	30.013	23.915
Crecimiento inversión nueva	+11,1 %	+12,9 %	-20,7 %	-25,5 %
Porcentaje de la inversión nueva	46,2 %	48,8 %	52,3 %	52 %
Distribución de la inversión nueva por segmentos:				
- Automóvil	33,4 %	28 %	24 %	22,3 %
- Otros	66,6 %	72 %	76 %	77,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Estudio Competitors de DBK: "Crédito al Consumo".

\* Las entidades de financiación, engloban a bancos especializados en financiación y establecimientos financieros de crédito.

Por finalidades, el bienio 2008-2009 estuvo marcado por la pérdida de participación de la inversión destinada a financiar la compra de automóviles, como consecuencia de la contracción de las ventas de vehículos. Así, este segmento pasó a representar el 22 % de la inversión nueva total en 2009, frente al 33,4 % registrado en 2006. Mientras que la financiación de otros bienes de consumo y servicios aumentó su peso hasta el 78 %

(frente al 66,6 % en 2006)<sup>139</sup>.

Según las estimaciones de la consultora DBK, el valor de las nuevas operaciones de crédito al consumo concedidos por las entidades de crédito se sitúa en unos 42.600 millones de euros en 2010, contabilizando un descenso de alrededor del 7 %, lo que significa una reducción de la inversión nueva a la mitad en tres años (77.900 millones de € en 2007).

El desfavorable comportamiento de la economía española ha dado lugar a un fuerte crecimiento de la tasa de desempleo y a la contracción del consumo final de los hogares, constituyendo los principales factores explicativos de la negativa evolución de la inversión nueva de crédito al consumo. A su vez, el incremento de la morosidad y la tendencia hacia la reducción del riesgo por parte de las entidades de crédito han originado un endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito.

Por otro lado, la crisis también ha afectado a la financiación destinada a la adquisición de vivienda, pasando de un crecimiento del 18,5 % en junio de 2007, a un +8,4 % en junio de 2008, un año más tarde continuó registrando tasas de variación interanuales positivas (+0,6 % en diciembre de 2009), si bien éstas fueron reducidas y su tendencia ha evolucionado hacia la desaceleración<sup>140</sup>. En 2010, en el conjunto de las familias, el crédito para la adquisición de vivienda continuó creciendo a un ritmo en torno al 1 %, concretamente, un +0,9 % en junio 2010 y un +0,7 % en diciembre del mismo año.

Según Antonio Ríos<sup>141</sup>, la crisis ha tenido un impacto elevado en aquellos prestatarios afectados por el desempleo y con un nivel de apalancamiento alto. También se han visto más afectadas las entidades monolineras, y los canales de comercialización, donde el conocimiento del solicitante es menor, por lo tanto, el impacto ha sido mayor en redes de colaboradores, financiación en el punto de venta y banca a distancia. Asimismo, se han visto más perjudicadas las operaciones con garantía personal, como, por ejemplo, los créditos al consumo, frente a aquellas que cuentan con otras garantías, como es el caso de los préstamos hipotecarios.

---

<sup>139</sup>Estudio Competitors de DBK: "Crédito al Consumo", DBK Análisis de Sectores [251], Nota de prensa, 21 de diciembre 2010.

<sup>140</sup>"Informe de Estabilidad Financiera" [97], marzo 2010, Banco de España, pp. 24 y 25.

<sup>141</sup>RÍOS, A., (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo" [550], IEE.

### 4.6.1. Panorama nacional e internacional en 2010

El primer semestre de 2010<sup>142</sup> y especialmente el segundo trimestre del año, se caracterizó por fuertes tensiones en los mercados de financiación mayoristas, tanto en los monetarios como en los mercados primarios de emisiones. Estas tensiones derivaron de la crisis de la deuda pública griega, tras la corrección de las cifras de déficit publicadas por su Gobierno, y su efecto de contagio en la percepción del mercado sobre la sostenibilidad fiscal de otros países del área del euro y del área del euro en su conjunto, pusieron de manifiesto problemas de gobernanza económica en la Unión Europea. Estas incertidumbres afectaron negativamente al sector bancario europeo, y en particular, a los países periféricos, al ser estos los que registraron mayores problemas fiscales y de crecimiento, entre ellos España. La cotización de los títulos de deuda pública de estos países se hundió, disparándose la rentabilidad exigida por los inversores a las nuevas emisiones de deuda pública y la prima de riesgo medida por el diferencial del tipo de interés frente a la deuda alemana se multiplicó. A su vez, los mercados de capitales y los de financiación interbancarios sufrieron un nuevo bloqueo, por el temor al impacto de un impago de la deuda griega sobre los balances de las entidades bancarias europeas.

En los meses de agosto y septiembre de 2010, se atenuaron un poco los problemas de financiación para España<sup>143</sup>, como consecuencia, en parte, de la publicación de las pruebas de resistencia.

En lo que respecta a la financiación minorista, las entidades de depósito españolas incrementaron la captación de depósitos, si bien el ritmo de aumento de esta variable es en septiembre y octubre menos intenso que en trimestres previos (5 % en tasa interanual en junio de 2010, frente al 6 % en diciembre de 2009 y al 12 % en junio de 2009).

La crisis de la deuda griega impactó sobre el sistema bancario español<sup>144</sup>, generando escepticismo en la solidez de la posición fiscal de

<sup>142</sup>“Informe de Estabilidad Financiera” [98], octubre 2010, Banco de España, pp. 22-24.

<sup>143</sup>En este contexto tan complicado, las entidades españolas, con diferente intensidad entre ellas, acudieron en mayor medida a la liquidez del Eurosistema, lo que se reflejó en un intenso repunte del préstamo neto (los fondos que se reciben en operaciones de liquidez menos los depositados en operaciones de drenaje), que, no obstante, ha revertido en agosto (-16 % en relación con julio de 2010) y septiembre (-11 % en relación con agosto de 2010), representando sobre el balance consolidado de las entidades de depósito un 2,8 % con datos medios de agosto, y un 2,5 % con datos medios de septiembre, en línea con los valores relativamente reducidos del 2 % observados en trimestres anteriores.

<sup>144</sup>FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. (2011). “La reestructuración del sector bancario español y el Real Decreto-ley para el reforzamiento del sistema financiero” [322], Banco de

nuestro país, hecho que supuso un aumento del coste de financiación de la deuda soberana. Esta desconfianza se trasladó al sector bancario (en la fase de mayor tensión, se cerraron los mercados mayoristas).

Para recuperar la confianza exterior sobre nuestra economía, se adoptaron las siguientes medidas: se endurecieron las provisiones; stress-tests; se elaboró un programa de reestructuración de las cajas de ahorros y se reformó su marco normativo; se elaboró una reforma laboral y se creó un plan de reducción del déficit público, donde se adoptaron una serie de medidas restrictivas como la congelación de las pensiones o la reducción del salario de los trabajadores públicos; y a nivel europeo se creó la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera, programa de compra de deuda pública del BCE, además, de la creación de un mecanismo de asistencia financiera por parte del al Unión Europea en conjunción con el Fondo Monetario Internacional.

Posteriormente, la crisis de la deuda soberana en Irlanda, generó dudas sobre sus finanzas públicas y escepticismo en su sistema financiero. Situación que desembocó en la activación, a finales del mes de noviembre, de un programa de asistencia financiera a dicha economía por parte de sus socios y del FMI.

Como ya ocurriera en la crisis de deuda soberana Griega, la crisis Irlandesa provocó un rápido contagio a otras economías de la UEM<sup>145</sup>, cuestionándose las pruebas de estrés y asociándose el boom inmobiliario con problemas en el sector bancario. El último episodio de la crisis de la deuda soberana en el área del euro lo protagonizó Portugal, que en las primeras semanas de abril de 2011 anunció que solicitaría ayuda financiera. Nuevamente se generó una gran incertidumbre de los mercados hacia la economía española y su sector bancario, y en particular, las cajas de ahorros. Este incrementando de la desconfianza en nuestras finanzas públicas y en la solidez de sistema financiero español, derivó en un repunte de los diferenciales de rentabilidad de la deuda pública española frente a los bonos alemanes y en un considerable aumento de los costes de financiación y en mayores dificultades de acceso a los mercados mayoristas. Asimismo, en las bolsas, retrocedieron los precios de las acciones de las empresas cotizadas, especialmente los de las compañías financieras. A todo esto hay que añadir la debilidad de la economía española a lo largo de 2010, que no obstante inició una senda de moderada recuperación en el último trimestre de 2010, con un crecimiento intertrimestral del PIB del 0,2 %, tras el estancamiento observado durante los tres meses anteriores,

---

España.

<sup>145</sup>Informe de Estabilidad Financiera [105], mayo 2011, Banco de España.

y del 0,6 % en términos interanuales.

En el área euro, a pesar de la crisis de la deuda soberana, continuó la recuperación de la actividad económica, pero a un ritmo moderado y heterogéneo por países. De hecho, en el cuarto trimestre el PIB creció un 0,3 % en términos intertrimestrales y un 2 % en comparación con el mismo período del año anterior.

Desde finales de noviembre de 2010, España ha experimentado una tendencia que se ha ido desligando de los países más perjudicados por las tensiones en los mercados de deuda soberana del área del euro. Esta evolución más positiva de España se ha visto favorecida por las expectativas de los mercados sobre una próxima reforma del mecanismo existente de apoyo financiero a los países con problemas, expectativas que se han confirmado por el acuerdo alcanzado por los Jefes de Estado y de Gobierno de la UEM el 11 de marzo de 2010, así como por las medidas adoptadas por las autoridades españolas, entre las que se podrían destacar:

1. El aumento de requisitos de capital (8 %-10 %), con la garantía del FROB<sup>146</sup>, en caso de no obtenerse los fondos en el mercado.

2. La exigencia de una mayor transparencia, aportando las entidades información relevante y en detalle sobre su exposición potencialmente problemática (de sus exposiciones en el sector de construcción y promoción inmobiliaria, y también en la cartera hipotecaria minorista, etc.) y su financiación.

3. Incentivar a las entidades para que acudan a los mercados de capitales.

4. Cambios estructurales, con el fin de la aceleración de la agenda de reformas, como, por ejemplo: la modificación de las pensiones o los criterios de reforma de la negociación colectiva.

5. El reforzamiento de los compromisos asumidos en lo relativo a la consolidación fiscal.

También ayudó a mejorar la confianza en el sector financiero español, los procesos de integración que acometieron las cajas de ahorros a lo largo de 2010. A su vez, las entidades de depósito sanearon sus balances reconociendo pérdidas en sus activos a través de provisiones por un

---

<sup>146</sup>Reforma el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) con el fin de dotarlo de los instrumentos necesarios para apoyar la capitalización de las entidades crediticias que lo requieran. Esta normativa legal tiene como objetivo, a través del reforzamiento de la solvencia de cajas y bancos, disipar las dudas que pudieran existir sobre dicha solvencia en el contexto de prolongación de la crisis y deterioro de los activos inmobiliarios, así como favorecer la canalización del crédito hacia las actividades productivas.

importe de 96 mil millones de euros desde enero de 2008 (9 % del PIB). Además, incrementaron su exceso de capital (tier 1)<sup>147</sup> por un importe análogo al 5 % del PIB.

No obstante, la inestabilidad financiera se ha manifestado en acusadas caídas de las cotizaciones bursátiles en el último trimestre de 2010 (que elevaron las pérdidas del IBEX 35 <sup>148</sup> en el conjunto de 2010 hasta el 17,4 %), en incrementos en las primas de riesgo de los valores de renta fija emitidos por el sector privado, especialmente de las empresas financiera y en repuntes en las primas riesgo de la deuda pública, estando sujetas las primas a una alta volatilidad. Ello ha venido acompañado de un repunte de los tipos de interés interbancarios del área euro.

A lo largo de 2010, la economía española inició una senda de suave<sup>149</sup> recuperación. A pesar de este perfil de mejora gradual, el PIB descendió un 0,1 % en el conjunto de 2010. La caída de la producción fue consecuencia del descenso de la demanda nacional (-1,2 %), aunque esta caída fue muy inferior a la observada un año antes con un -6 %. Asimismo, la evolución con respecto a 2009 fue más favorable tanto para el consumo de los hogares como para la inversión empresarial, que registraron tasas positivas de crecimiento en el promedio del ejercicio, y la inversión residencial suavizó su tasa de descenso. Sin embargo, como consecuencia de las medidas de consolidación presupuestaria retrocedieron los componentes públicos de la demanda interna, mientras que la aportación de la demanda exterior neta al PIB se incrementó en tres décimas, hasta situarse en 1 punto porcentual, inferior a la del año precedente (de 2,7 pp), apoyada en la fortaleza de las exportaciones.

Por parte de la oferta, el valor añadido de la construcción acentuó su

---

<sup>147</sup>Ministerio de Economía y Hacienda / Informe de Coyuntura Económica / febrero 2011.

Posteriormente, se aprobó, por el Consejo de Ministros del 18 de febrero de 2011, del Real Decreto Ley para el Reforzamiento del Sistema Financiero, que traza los procedimientos y calendarios para que los bancos y cajas de ahorro del país adapten sus niveles de capital principal ("core capital") a los requerimientos de Basilea III en 2013.

<sup>148</sup>En mayo de 2011, en el mercado bursátil español, al igual que en la mayoría de las principales plazas internacionales, las cotizaciones han disminuido. El IBEX 35 ha caído, respecto al nivel alcanzado a finales de mayo, un 6,3 %, disminución parecida a la del S&P 500 de las de Estados Unidos (5,7 %) y a la del EUROSTOXX 50 de las bolsas de la UEM (5,1 %).

En términos acumulados del año, el índice español presentará unas pérdidas del 0,5 %, una reducción algo menor que la de la referencia europea (2,8 %) y que contrasta con la ganancia que mostraba el indicador estadounidense del 0,9 %. La evolución reciente de la economía Española, Boletín Económico [161], junio 2011, pp. 25-26.

<sup>149</sup>"Informe trimestral de la economía española" [162]. Boletín económico, enero 2011, pp. 13-23.

contracción, por el comportamiento más desfavorable del segmento de construcción no residencial. En cambio, las actividades de servicios mostraron un tono más sostenido, sumándose, además, el leve repunte de las manufacturas en los meses finales.

**Cuadro 4.34: Mercados financieros nacionales (medias mensuales)**

Mercados financieros	2008 Dic	2009 Dic	2010 Dic	2011 Feb	2011 Mar	2011 Abr
Letras del Tesoro a seis-doce meses	2,18	0,80	3,05	1,90	1,77	2,08
Deuda pública a cinco años	3,46	2,73	4,64	4,37	4,30	4,51
Deuda pública a diez años	3,86	3,80	5,37	5,26	5,25	5,33
Diferencial de rentabilidad con el bono alemán	0,81	0,62	2,47	2,09	2,04	2,02
Prima de los seguros de riesgo crediticio a cinco años de empresas no financieras (a)	2,87	0,72	1,70	1,43	1,36	1,24
IBEX 35 (b)	-39,43	29,84	-17,43	10,06	7,28	10,34

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España y Datastream.

(a) Primas medias ponderadas por el volumen total de activos diciembre 2009.

(b) Variación porcentual acumulada del índice a lo largo del año.

En este entorno de debilidad del gasto<sup>150</sup> y de tensiones en las condiciones financieras, la deuda de los hogares tendió a desacelerarse en los últimos meses, de modo que su ritmo de variación interanual se situó en registros levemente negativos en noviembre del -0,1 %, frente al 0,3 % de septiembre. Esta evolución, junto con la evolución esperada para la renta en los meses finales de 2010, apunta a la estabilización de la ratio de endeudamiento en el cuarto trimestre, en niveles similares a los de los dos últimos años. Según la información de las cuentas no financieras correspondientes al tercer trimestre, el sector de hogares habría registrado una capacidad de financiación equivalente al 4,8 % del PIB en tasa acumulada de cuatro trimestres, confirmando la trayectoria suavemente descendente que viene mostrando desde el último trimestre de 2009.

<sup>150</sup>Boletín económico, enero 2011, informe trimestral de la economía española, p. 17.

Por su parte, el crédito al sector privado residente en España continuó registrando tasas de variación interanuales negativas, pero más moderadas que en meses previos (-0,9% en junio de 2010, frente a -2,1% en marzo de 2010 y -2% en diciembre de 2009). Los datos de agosto de 2010, mostraron unas tasas de variación interanuales similares a las del mes de junio (-0,8%). La menor intensidad en la caída del crédito en junio de 2010 en relación con el año previo es apreciable en todos los sectores de actividad, si bien persisten diferencias.

#### 4.6.2. Evolución del crédito al consumo en España en plena crisis

El año 2008 marca un punto de inflexión en la evolución de la financiación destinada a los hogares españoles, momento en el que el saldo vivo del crédito al consumo experimentó un leve descenso del 0,97%, que contrasta con los incrementos registrados en los años anteriores. A partir de 2009 la tendencia ha ido empeorando, con una disminución del 9,76%. Al mismo tiempo, el riesgo vivo de esta fuente de financiación por parte de los hogares se ha ido reduciendo considerablemente, pasando de los 8.908 euros en 2007 a los 6.120 euros por familia en 2011 (-31,3%) y con un total de 1.530 € de créditos al consumo per cápita en 2011 (véase los cuadros 4.35 y 4.36).

Cuadro 4.35: Riesgo vivo del crédito al consumo por hogar (en €)

Países	2008	2009	2010	2011	Variación 08-11
Reino Unido	18.232	16.600	16.248	15.516	-14,9%
Francia	9.808	9.648	9.816	9.668	-1,4%
Alemania	8.432	8.732	9.080	9.120	8,2%
Italia	6.832	7.524	7.572	7.448	9,01%
<b>España</b>	8.908	8.076	7.144	6.120	-31,3%

Fuente: Elaborado a partir de datos de Eurostat y Bancos Centrales Nacionales.

Las perspectivas a corto y medio plazo apuntan a que se va mantener la depresión del consumo familiar, lo que va a empujar a la baja el volumen del crédito al consumo, dado que la economía española<sup>151</sup> se

<sup>151</sup>Introducción. (2010). "El futuro del negocio del crédito al consumo" [416], IEE.



enfrenta a un largo período de estancamiento, unido además a la crisis de las entidades financieras nacionales y al aumento del riesgo-país.

Cuadro 4.36: **Crédito al consumo per cápita en euros (2007-2011)**

	2007	2008	2009	2010	2011	Var. 07-11
Crédito al consumo per cápita en euros	2.287	2.227	2.019	1.786	1.530	-33,1 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

El crédito al consumo ha sido una pieza clave en el desarrollo de las ventas y de la expansión de la actividad económica en España en los últimos años. Pero la actual crisis ha derivado tanto en el descenso de la producción de bienes de consumo duraderos, disminuyendo estos un 50,6 %<sup>152</sup> entre 2007–2011, como en la caída de las importaciones (-38,3 %) y exportaciones (-6,8 %) de este tipo de bienes para el mismo período. También se ha producido una contracción de las ventas minoristas<sup>153</sup>, mostrando el volumen de negocio del comercio minorista, entre

<sup>152</sup>La producción industrial de bienes de consumo duradero entre los años 2005 y 2009 cayó un (-32,9 %) y en los años 2010 y 2011 registró unos descensos de un -7,5 % y un -11 %, respectivamente.

Según las estadísticas de aduanas, en 2009 las importaciones de estos bienes decrecieron (-5 %) y sus exportaciones cayeron (-14 %). En cambio, en 2010 las importaciones de bienes de consumo duradero aumentaron un 11,2 % (con un total de 22.024 millones de euros) y sus exportaciones crecieron un 5,4 % (24.632 millones de euros). Aunque en 2011 las importaciones volvieron a caer un -0,95 % (21.815 millones de euros). No obstante, sus exportaciones se volvieron a incrementar un 9,5 %, con un total de 26.977 millones de euros.

Ahora si se analiza la evolución de los automóviles, en 2009 menguaron sus exportaciones un (-8,5 %) y sus importaciones (-38,3 %). En contra, en 2010 la tendencia cambió y sus exportaciones crecieron un 4,8 % (con un total de 19.597 millones de euros) y las importaciones disminuyeron solamente un -5,4 % (8.767 millones de euros). En 2011, la exportaciones continuaron creciendo un 11,8 % (21.901 millones de euros) y las importaciones de automóviles también se elevaron hasta un 12,2 % (9.839 millones de euros).

“Boletín Estadístico”, marzo 2012, Banco de España [108], pp. 342, 343 y 400.

<sup>153</sup>La tasa de la media de las ventas del sector minorista, se sitúa en el -1,4 % en los 11 primeros meses de 2010 respecto al mismo período de 2009.

El desglose de estas ventas por tipo de productos muestra un incremento del 0,8 % en los productos de alimentación y una disminución del 1,6 % en los productos no alimenticios. Entre estos últimos, el equipo personal aumenta un 2,3 %, mientras que equipo del hogar y otros bienes disminuyen un 0,7 % y un 3,2 %, respectivamente.

2008-2011, una disminución media del 8,01 %. Asimismo, en los últimos cuatro años de crisis económica se han perdido en España 43.858 empresas y 39.067 locales comerciales dedicados al comercio minorista<sup>154</sup>.

A todos estos factores hay que añadir la persistencia de las tensiones financieras, la reestructuración de una parte del sistema bancario español y la debilidad de la demanda interna, que en su conjunto han afectado notablemente al sector del crédito al consumo, como puede observarse en el descenso de un 11,14 % de esta fuente de financiación en 2010 (total 82,2 mil millones €) y en la caída de un 14,1 % en 2011 (70,6 mil millones de euros), situándose el saldo vivo a niveles de finales de 2004. Dentro de los créditos al consumo los destinados a bienes duraderos, aunque en un primer momento sufrieron los mayores retrocesos, actualmente están experimentando un menor descenso en el grupo de los créditos al consumo, con una disminución de un 10,4 % en 2011. En cuanto a la demanda de bienes duraderos ha estado condicionada, en parte, por el adelantamiento durante del segundo semestre de 2009 y el primer semestre de 2010 de las compras que habrían tenido lugar durante el 2011, sin embargo, su efecto se ha ido diluyendo a lo largo del tiempo. No hay que olvidar, que

---

El dato de diciembre de 2010 del ICM muestra que la tasa anual de ventas minoristas (precios corrientes) se ha reducido (-0,5 %) y la ventas minoristas (deflactado) han decrecido un (-4,4 %). A esta información habría que añadirle, que 100.000 comercios han cerrado en los tres últimos años en España.

Las ventas en diciembre de 2011 sin incluir las estaciones de servicio presentan una tasa anual del -6,1 %. El desglose de estas ventas por tipo de productos muestra una disminución tanto en los productos de alimentación (-2,4 % y en media en el año un -2,8 %), como en los no alimenticios (-8,6 %). Entre estos últimos, equipo del hogar (-10,6 %, en media un -9,1 %) registra el mayor descenso. También disminuyó equipo de personal (en media -4 % y -6 %). Además, la ocupación en el sector minorista desciende un 0,9 % respecto a diciembre de 2010 y en el conjunto del año 2011 la ocupación disminuye un 0,4 %.

Tampoco, el índice de confianza del comercio minorista ofrece datos muy optimistas como puede verse en su evolución: en 2007 (-12,6 %), 2008 (-27,3 %), 2009 (-24,3 %), 2010 (-17 %).

Índices de Comercio al por Menor (ICM). Base 2005. Noviembre 2010. Datos provisionales, Notas de prensa INE [404], 29 de diciembre 2010.

Índices de Comercio al por Menor (ICM). Base 2005. Diciembre 2011. Datos provisionales, Notas de prensa INE [410], 27 de enero de 2012.

<sup>154</sup>El comercio al por menor representa un tercio del total del volumen del comercio, además el comercio al por menor representa un 5,07 % del valor añadido del PIB y 1 de cada 10 españoles ocupados lo está en el comercio minorista.

Otro dato llamativo es que después de Italia, España es el país de la UE-15, con más empresas dedicadas al sector minorista.

“Análisis del comercio al por menor español”, Confederació de Comerç de Catalunya, marzo 2012 [237].

el crédito juega un papel relevante como determinante de la demanda de bienes duraderos.

**Cuadro 4.37: Crédito al consumo y crédito inmobiliario en España entre los años 2007-2011**

	2007	2008	2009	2010	2011
Crédito al consumo (mil mill. de euros)	103,5	102,5	92,5	82,2	70,6
Variación	12,3 %	-1,0 %	-9,8 %	-11,1 %	-14,1 %
Crédito al consumo de bienes duraderos (mil mill. de euros)	56,6	54,2	49,3	42,1	37,7
Variación	11,8 %	-4,2 %	-9,0 %	-14,6 %	-10,4 %
Crédito inmobiliario* (mil mill. de euros)	623,6	655,1	654,6	662,8	658,7
Variación	13,7 %	5,1 %	-0,1 %	1,3 %	-0,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Boletín Estadístico.

\* Incluye la adquisición y rehabilitación de viviendas.

En el transcurso de 2011, la modesta recuperación que había emprendido la economía española un año antes se fue debilitando, a medida que la crisis de la deuda soberana en la UEM se fue extendiendo a un número mayor de países y se recrudecían las tensiones en los mercados financieros<sup>155</sup>. Además, España no ha podido cumplir los objetivos de consolidación fiscal marcados para el año 2011 y la economía ha ido perdido impulso encaminándose a la recesión en el tramo final del año, junto con un peor tono del mercado laboral. De hecho, el PIB registró un crecimiento interanual del 0,3 % en el cuarto trimestre de 2011, medio punto menos que en el período precedente y tres décimas menos que el del trimestre pasado. Así, la economía española desaceleró su crecimiento interanual, como consecuencia de una mayor contracción de la demanda nacional, siendo ésta un punto y cinco décimas más negativa que en el trimestre anterior<sup>156</sup>.

<sup>155</sup>Informe trimestral de la economía española, enero 2012, Boletín Económico [168], p. 3.

<sup>156</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuarto trimestre de 2011”, Nota de prensa INE, 16 de febrero de 2012 [408].

**Cuadro 4.38: Demanda. Volumen encadenado referencia 2008. Tasas de variación interanual**

	2011			
	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV
Producto Interior Bruto a pm	0,9	0,8	0,8	0,3
Gasto en consumo final de los hogares	0,4	-0,3	0,5	-1,1
Gasto en consumo final de las ISFLSH	0,6	1,1	-0,4	-0,8
Gasto en consumo final de las AAPP	0,6	-2,1	-3,6	-3,6
Formación bruta de capital fijo	-4,9	-5,4	-4,0	-6,2
- Activos fijos materiales	-5,3	-5,6	-4,3	-6,5
• Construcción	-9,2	-8,1	-7,0	-8,2
• Bienes de equipo y activos cultivados	5,5	1,0	2,2	-2,7
- Activos fijos inmateriales	1,5	-3,1	2,0	-0,3
Variación de existencias y adquisiciones menos cesiones de objetos valiosos (*)	0,0	0,0	-0,1	-0,1
Demanda nacional (*)	-0,8	-1,9	-1,4	-2,9
Exportaciones de bienes y servicios	13,1	8,8	9,2	5,2
Importaciones de bienes y servicios	6,0	-1,3	0,9	-5,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

\* Aportación al crecimiento del PIB a precios de mercado.

En un contexto de caída del crédito, agotamiento de las prestaciones por desempleo, guerra de depósitos y tras un tercer trimestre caracterizado por la apatía del consumo privado, el gasto final de los hogares se deterioró entre septiembre y diciembre<sup>157</sup>, contrayéndose en más de un punto y medio su nivel, hasta el -1,1 % en el cuarto trimestre, retornando a tasas de crecimiento negativas después del repunte experimentado en el trimestre anterior. A pesar de la disminución prevista del ahorro, tanto el consumo de bienes como el de servicios han caído durante el cuarto trimestre de 2011, debido al empeoramiento de sus determinantes, principalmente de la renta disponible real (la remuneración de asalariados incrementa su caída, pasando del -0,6 % al -2,1 %.).

Al mismo tiempo, la demanda externa aumentó un punto su aportación positiva al PIB, hasta alcanzar los 3,2 puntos, debido a la desaceleración experimentada por las importaciones de bienes y servicios de la econo-

<sup>157</sup>Situación España, Primer trimestre 2012, BBVA Research [368].

mía<sup>158</sup>. Las exportaciones<sup>159</sup> sustentaron, hasta cierto punto, el crecimiento de la inversión empresarial, aunque una demanda externa más débil y el acusado empeoramiento de la demanda interna habrían dado lugar a una contracción trimestral de la inversión en equipo y maquinaria. En concreto, la demanda de activos de bienes de equipo contrajo su nivel casi cinco puntos, desde el 2,2 % en el tercer trimestre al -2,7 % en el cuarto trimestre, en sintonía con la evolución de los indicadores de producción industrial, cifra de negocios e importaciones de este tipo de bienes. El ritmo de caída de la inversión en maquinaria (-3,7 %) fue más intenso que en el caso de los activos de equipo de transporte (-0,1 %), como puede observarse en el cuadro 4.38.

A su vez, la intensificación de las tensiones financieras durante el segundo semestre de 2011 ha originado un ligero endurecimiento de las condiciones de financiación al consumo en términos de precio. Así, el tipo de interés medio ponderado de las nuevas operaciones se elevó hasta el 8,57 % en diciembre de 2011<sup>160</sup>, 1,65pp superior al del promedio de 2010, mientras que el tipo de interés de las operaciones hasta un año se situó en el 6,87 %, un 1,81pp más elevado que el tipo de diciembre de 2010, que fue de un 5,06 %. El incremento generalizado del precio en relación con el cierre de 2010 ha ido disminuyendo con el plazo. Éste se ha incrementado más en las operaciones de más de un año y hasta cinco años (2,06pp) y menos en las operaciones de más de 5 años (0,41pp). También se observa el aumento del tipo de interés TEDR de los saldos vivos de crédito al consumo y otros fines, pasando de ser el tipo medio ponderado de un 5,36 % en diciembre de 2010, a un 5,73 % en diciembre de 2011<sup>161</sup>.

---

<sup>158</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuarto trimestre de 2011”, Nota de prensa INE, 16 de febrero de 2012 [408].

Las importaciones de bienes y servicios disminuyen su ritmo de crecimiento casi siete puntos (del 0,9 % al -5,9 %), en consonancia con el menor nivel de actividad. Todos sus componentes presentan decrecimientos, de mayor cuantía en el caso de los bienes (-6,6 %) que en el de los servicios (-3,3 %). En último lugar, las compras de los residentes en el resto del mundo registran una bajada del 4,3 %.

<sup>159</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuarto trimestre de 2011”, Nota de prensa INE, 16 de febrero de 2012 [408].

Las exportaciones de bienes y servicios moderan su crecimiento, pasando del 9,2 % al 5,2 %, en línea con la evolución desacelerada de las economías de los países a los que se destinan estas exportaciones (principalmente UE). Ahora si se analizan sus componentes, se observa una desaceleración más intensa en el caso de los bienes (del 9,5 % al 2,9 %), que en las compras de no residentes en el territorio (del 6,3 % al 5,1 %). Por su parte, las exportaciones de servicios repuntan su crecimiento desde el 8,2 % al 10,1 %.

<sup>160</sup>Boletín Estadístico, febrero 2012, Banco de España [107], p. 227.

<sup>161</sup>Los datos de los cuadros 4.39 y 4.40 se obtienen del Boletín Estadístico de enero

**Cuadro 4.39: Tipos de interés (TAE y TEDR) de nuevas operaciones de crédito al consumo a hogares e ISFLSH aplicados por las IFM**

	TEDR Tipo medio ponderado	TEDR Hasta 1 año	TEDR + de 1 y hasta 5 años	TEDR + de 5 años	TAE
2004 Dic	7,80	8,40	7,27	6,97	8,42
2005 Dic	7,77	8,13	7,57	6,98	8,34
2006 Dic	8,84	9,48	8,40	8,04	9,41
2007 Dic	9,53	10,24	8,86	8,85	10,07
2008 Dic	10,48	10,94	9,51	9,89	10,99
2009 Dic	9,28	9,72	8,08	9,08	9,72
2010 Dic	6,92	5,06	8,07	8,97	7,47
2011 Dic	8,57	6,87	10,13	9,38	9,11
2010 Sep	7,23	5,79	7,51	9,15	7,88
2010 Oct	7,12	5,41	7,91	9,13	7,83
2010 Nov	7,19	5,07	8,47	9,19	7,77
2010 Dic	6,92	5,06	8,07	8,97	7,47
2011 Ene	7,69	5,66	8,86	9,38	8,30
2011 Feb	7,89	5,88	8,70	9,49	8,55
2011 Mar	7,85	5,99	8,55	9,47	8,49
2011 Abr	7,54	5,12	8,40	9,55	8,27
2011 May	7,94	5,17	8,74	9,35	8,47
2011 Jun	7,36	5,16	8,90	9,58	7,89
2011 Jul	7,90	5,59	9,11	9,58	8,48
2011 Ago	8,13	5,75	9,53	9,45	8,69
2011 Sep	8,59	6,97	9,36	9,36	9,05
2011 Oct	8,74	7,12	10,04	9,62	9,31
2011 Nov	8,23	6,18	10,00	9,34	8,74
2011 Dic	8,57	6,87	10,13	9,38	9,11
2012 Ene	9,56	8,39	10,80	9,76	10,07

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Estadístico.  
TAE:Tasa anual equivalente. TEDR:Tipo efectivo definición restringida, que equivale a TAE sin incluir comisiones.

**Cuadro 4.40: Tipos de interés (TEDR) de los saldos vivos de crédito al consumo y otros fines a hogares e ISFLSH aplicados por las IFM**

	TEDR Tipo medio ponderado	TEDR Hasta 1 año	TEDR + de 1 y hasta 5 años	TEDR + de 5 años
2004 Dic	5,58	6,17	6,55	4,93
2005 Dic	5,30	5,65	6,34	4,71
2006 Dic	5,81	6,01	6,74	5,34
2007 Dic	6,62	7,04	7,35	6,18
2008 Dic	7,06	7,50	7,74	6,69
2009 Dic	5,62	6,70	6,84	4,96
2010 Dic	5,36	7,52	7,13	4,45
2011 Dic	5,73	8,24	7,71	4,75

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Estadístico.

TEDR: Tipo efectivo definición restringida, que equivale a TAE sin incluir comisiones.

Por otro lado, la evolución diferencial del crédito al consumo, junto con el menor crecimiento de la economía española y del consumo privado, provocaron que la proporción del crédito al consumo en relación al gasto final de los hogares pasara de representar un 16,7 % en 2008 a un 11,6 % en 2011 y que el peso del crédito al consumo en términos de PIB (aprox 7 % en 2011) <sup>162</sup> haya convergido con el del conjunto de la UEM, revirtiendo la expansión de la ratio de apalancamiento que tuvo lugar durante los años de mayor crecimiento económico (véase el cuadro 4.41). Además, las familias han pasado de destinar un 14,4 % de su renta bruta disponible a pagar sus deudas contraídas mediante crédito al consumo a finales de 2008 a cerca de un 10 % a finales de 2011<sup>163</sup>, disminuyendo la proporción de crédito al consumo en relación a la renta bruta disponible de los hogares en 4,4 puntos porcentuales entre los años 2008 y 2011, como puede observarse en el cuadro 4.41. Se espera que en los próximos años la prolongación del proceso de desapalancamiento y la caída de los tipos de

<sup>162</sup>Desde 2002, el peso del crédito sobre el PIB en España ha sido superior al de la zona euro, suponiendo un 9,1 % en septiembre de 2009, frente al 7,1 % de la zona euro.

“Situación Consumo”, segundo semestre 2009, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [132].

<sup>163</sup>“Situación Consumo, segundo semestre 2010”, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [133].

interés provoquen descensos adicionales en la carga financiera de estos préstamos.

**Cuadro 4.41: Relación del crédito al consumo con el PIB, el gasto en consumo final y la renta bruta disponible de los hogares**

	2008	2009	2010	2011	Var. 08-11
Crédito al consumo/ PIB	9,4 %	8,8 %	7,8 %	6,7 %	-2,7 pp
Crédito al consumo/ Gasto en consumo final de los hogares	16,7 %	15,8 %	13,8 %	11,6 %	-5,1 pp
Crédito al consumo/ RBD de los hogares	14,4 %	12,7 %	11,7 %	10 %	-4,4 pp
Crédito al consumo/ Préstamos totales de los hogares	11,2 %	10,2 %	9,1 %	8,1 %	-3,1 pp

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Banco de España e INE.

Por su parte, el crédito al consumo en la eurozona en 2011 experimentó una caída del 1,9 %, resultado considerablemente mejor al obtenido en nuestro país (-14,1 %). Este menor retroceso del crédito al consumo en el área euro respecto a España, se debe a la mejora de la demanda interna en Europa, al incremento del consumo privado y a la aportación positiva de la demanda exterior neta, como consecuencia del dinamismo de las exportaciones de los países centrales de la UEM (véase los cuadros 4.42 y 4.37). Mientras que el consumo público y la formación bruta de capital fijo se estancaron en la UEM.

España ha pasado de estar por encima de muchos países europeos en el nivel de endeudamiento de las familias en relación al crédito al consumo, a ser, junto con Irlanda, donde más se aprecia la caída de este tipo de endeudamiento, e incluso a situarse por debajo de la media europea. En cambio, en otros países, a pesar de la crisis financiera internacional, están experimentando una situación mucho más estable en las fluctuaciones de su crédito al consumo, tal y como se desprende de sus tasas de crecimiento interanual, su volumen o el riesgo vivo por hogar, como puede observarse en los cuadros 4.42 y 4.35.



**Cuadro 4.42: El crédito al consumo de la zona euro (en miles de millones de euros) y las tasas de crecimiento interanual a fin del período (en porcentaje)**

	Z.E	Be	Al	Et	Ir	Gr	Es	Fr	It
2009	633,6	8,9	179,0	0,8	24,0	35,8	92,5	155,2	112,9
Var.	-0,2	-3,7	3,3	-8,3	9,4	-0,2	-9,8	-0,7	1,0
2010	640,7	8,8	185,6	0,7	20,0	35,1	82,2	154,8	114
Var.	1,3	-1,1	3,7	-12,5	-16,7	-2,7	-11,1	-0,3	0,9
2011	628,4	9,1	186,4	0,6	16,6	33,0	70,6	157,2	112,9
Var.	-1,9	3,4	0,4	-14,3	-17,0	-6,0	-14,1	1,6	-1,0
	Ch	Lu	Ml	Hl	Au	Pt	Ev	Ek	Fi
2009	4,8	1,5	0,4	25,1	24,8	15,8	2,9	1,9	12,4
Var.	4,6	8,0	6,6	-1,3	-0,1	-0,2	0,6	12,8	3,4
2010	3,4	1,7	0,4	28,9	24,6	15,5	2,8	3,1	12,6
Var.	-28,7	13,3	0,0	15,1	-1,2	-1,9	-3,5	63,2	1,6
2011	3,4	1,8	0,4	27,9	23,8	15,0	2,7	3,2	12,8
Var.	0,0	5,9	0,0	-3,5	-3,2	-3,2	3,7	3,2	1,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del European Central Bank y Bancos Centrales Nacionales.

Z.E:zona euro, Be:Bélgica, Al:Alemania, Et:Estonia, Ir:Irlanda, Gr:Grecia, Es:España, Fr:Francia, It:Italia, Ch:Chipre, Lu:Luxemburgo, Ml:Malta, Hl:Holanda, Au:Austria, Pt:Portugal, Ev:Eslovenia, Ek:Eslovaquia, Fi:Finlandia.

Asimismo, la principal divergencia en el perfil por vencimientos de las nuevas operaciones entre España y el resto de la zona euro era el mayor protagonismo del corto plazo en el caso español. Esto se podría explicar, en cierta medida, por la importancia de la tarjeta de crédito como medio de pago. Aunque los datos recopilados por el Banco de España muestran una caída progresiva de la importancia relativa de las operaciones de financiación a menos de un año (con un peso aproximado del 36 % en 2011) a favor de las de plazos medios, cuyo peso fue de aproximadamente el 35 % a finales de 2011. Por último, la importancia relativa de las nuevas operaciones a más de 5 años también aumentó considerablemente hasta

lograr el 28,1 % entre junio y septiembre<sup>164</sup> de 2011. De hecho, durante los años 2010 y 2011 las nuevas operaciones de financiación al consumo se distribuyen de manera casi equitativa entre los distintos plazos de concesión. Si bien antes de la crisis las nuevas operaciones se concentraban en los plazos más cortos, éstas han ido perdiendo importancia en favor de las operaciones a plazos más largos, situación que se mantiene durante el primer cuatrimestre de 2012. De las operaciones firmadas en marzo, un 38 % fueron a plazos inferiores a un año, un 35 % a plazos entre uno y cinco años, y un 27 % a plazos superiores a los cinco años. Por tanto, las operaciones a más corto plazo, como la financiación con tarjetas, están perdiendo peso, según los datos de BBVA Research<sup>165</sup>.

### **4.6.3. Los principales motivos por los que se ha producido el frenazo del crédito al consumo**

Las principales causas del pronunciado descenso del crédito al consumo se podrían sintetizar en las siguientes:

1. El descenso del volumen de negocio ha sido resultado, por un lado, de la reducción de la demanda<sup>166</sup>, provocada por la menor liquidez de las familias<sup>167</sup> y por la incertidumbre sobre el empleo y la situación económica del país, y por otro lado, la disminución de la oferta, como consecuencia del recrudecimiento de la crisis de deuda soberana, que ha aumentado las dificultades de acceso a recursos externos del sistema financiero, que junto con los nuevos requisitos regulatorios europeos y nacionales, así como la exigencia de mayores ratios de capital, y la entrada en vigor de las nuevas provisiones sobre el crédito a las actividades de construcción y promoción inmobiliaria, todo ello se ha traducido en una política de concesión de crédito más cauta por parte de las entidades. También en respuesta al deterioro de las perspectivas macroeconómicas,

---

<sup>164</sup>Situación Consumo, primer semestre 2011", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [134].

<sup>165</sup>Situación Consumo, primer semestre 2012", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [135].

<sup>166</sup>Según la Encuesta de Préstamos Bancarios, la evolución reciente del crédito al consumo en España se explica más por una escasez de demanda que por una restricción de oferta.

<sup>167</sup>La aceleración del proceso de consolidación fiscal contrajo la renta y el gasto en consumo de los hogares durante el segundo semestre de 2010 y, por tanto, la necesidad de financiarlo. Asimismo, el incremento de la tasa de ahorro durante el año 2009 permitió a las familias adquirir bienes y servicios durante 2010 sin necesidad de demandar financiación.

el incremento de la morosidad<sup>168</sup>, y el proceso de reestructuración de las cajas de ahorros<sup>169</sup>, se ha plasmado en un endurecimiento de los criterios y de las condiciones de concesión de los préstamos a las empresas y a los hogares.

Cuadro 4.43: **Tipos de interés bancarios**

Tipos bancarios *	2008 Dic	2009 Dic	2010 Dic	2011 Abr	2011 Oct	2011 Nov	2011 Dic
<b>Hogares e ISFLSH</b>							
• Crédito al consumo y otros fines	8,83	6,96	6,35	7,12	7,47	7,22	7,29
• Crédito hipotecario	5,83	2,62	2,66	3,31	3,75	3,72	3,66
• Depósitos	2,79	1,39	1,70	1,72	1,72	1,73	1,72
<b>Sociedades no financieras</b>							
• Crédito (a)	4,87	2,95	3,24	3,95	4,05	3,91	4,02

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España y Datastream.

\* En junio de 2010 se modificaron los requerimientos estadísticos relativos a los tipos de interés aplicados por las entidades de crédito a su clientela, lo que puede ocasionar rupturas en las series. En concreto, ha sido especialmente significativo el cambio en el tipo de interés del crédito para consumo y otros fines, como consecuencia de que a partir de dicho mes no incorpora las operaciones realizadas con tarjetas de crédito. TAE para créditos (incluye comisiones y otros gastos) y TEDR para depósitos.

(a) Media ponderada de tipos de interés de distintas operaciones agrupadas según su volumen. El tipo de los créditos de más de un millón de euros se obtiene sumando a la tasa TEDR, que no incluye comisiones y otros gastos, una media móvil de dichos gastos.

Respecto a las dificultades de financiación por parte de las entidades de crédito, fruto de las tensiones de liquidez existentes en el mercado interbancario, merece la pena ser destacado que los EFCs han sufrido

<sup>168</sup>En el actual contexto de crisis, y dada la elevada morosidad, la disminución de la exposición al crédito para consumo constituye una tendencia natural de reducción de riesgos de las entidades financieras. Al tratarse de operaciones a más corto plazo, el desapalancamiento es más acelerado ya que tan solo se renuevan una parte de las operaciones que vencen y las morosas pasan más rápidamente a fallidas.

<sup>169</sup>Las cajas de ahorro son las entidades financieras que más están reduciendo su financiación al consumo, principalmente en los créditos a plazos más cortos. En diciembre de 2010, las nuevas operaciones de crédito al consumo de las cajas de ahorro disminuyeron un 62 %, frente al mismo mes de 2009, mientras que las nuevas operaciones del conjunto del sistema lo hicieron un 48 % [133].

en mayor medida el encarecimiento y la dificultad de acceso a la financiación al no poder captar depósitos del público, al igual que tampoco pueden recibir del Estado las ayudas del Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAAF), ni las emisiones de deuda corporativa con aval público, otros factores que juegan en su contra son el problema de su imposibilidad de recibir ayudas de las líneas de financiación mediadas por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y su posterior incorporación hasta las navidades de 2008 al Plan VIVE (en 2010 extinto), cuyo fin era estimular las ventas de automóviles. Además, las entidades independientes de crédito al consumo están en una situación de desventaja frente a otras entidades, al no poder acceder a las líneas de financiación del Banco Central Europeo ni a los instrumentos de liquidez creados por la Administración. Por lo tanto, sería positivo que las entidades especializadas tuvieran acceso directamente a las subastas de liquidez y a los avales, dado que su acceso de forma indirecta mediante otras entidades de crédito encarece notablemente el coste de financiación.

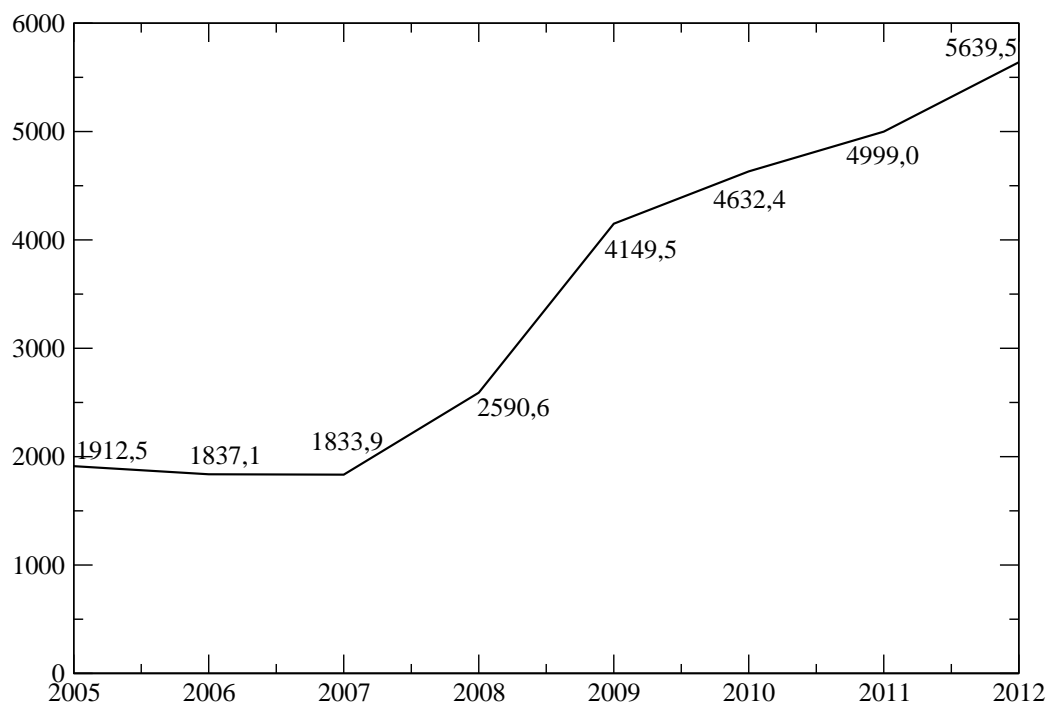
La aplicación de unos criterios más estrictos para la concesión de nuevos créditos se ha traducido en incrementos de los tipos, como evidencia lo datos disponibles sobre los tipos de interés<sup>170</sup> aplicados por las entidades de crédito en las operaciones con su clientela, correspondientes a diciembre de 2011, que en el caso de los préstamos concedidos a las familias destinados a la adquisición de créditos para consumo y otros fines se encarecieron 7 puntos básicos (pb) respecto a noviembre, hasta alcanzar el 7,29 %, experimentado un ascenso de casi un 1 punto porcentual o 94 puntos básicos en relación a diciembre de 2010 (6,35 %)<sup>171</sup>, como puede verse en el cuadro 4.43.

**2.** La disminución del nivel de confianza de los consumidores provocada fundamentalmente por la inestabilidad laboral (véase la gráfica 4.1) y financiera existentes desde mediados de 2008, que junto con los efectos contractivos del empeoramiento del componente no salarial de la renta bruta disponible de los hogares como consecuencia, entre otros aspectos, de la no revalorización de las pensiones contributivas, el recorte de los salarios de los empleados públicos y el agotamiento de las prestaciones contributivas por desempleo, han minado la confianza de los españoles.

---

<sup>170</sup>La evolución reciente de la economía Española, Boletín Económico [161], junio 2011, pp. 25-26.

<sup>171</sup>Evolución reciente de la economía española, Boletín Económico, febrero 2012 [169], p. 15.

**Figura 4.1: Número de parados, 2005-2012 (en miles de individuos)**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Los datos de 2012 se corresponden al primer trimestre.

Según el índice de confianza de Nielsen<sup>172</sup>, elaborado a través de una encuesta realizada sobre más de 29.000 internautas en 52 países del mundo. La confianza de los consumidores descendió en 24 países en el último trimestre de 2010, al no ser percibido por parte de los encuestados una posible recuperación económica a finales del mismo año.

Las mayores preocupaciones de los españoles se encuentran en la economía y la seguridad en el puesto de trabajo, ambos factores fueron elegidos con un 33 % de los encuestados, encabezando de esta manera la lista, seguidos por la salud, las facturas y las deudas. El 13 % también señala la educación de los hijos; un 12 % la conciliación entre la vida profesional y familiar; y un 10 % el alza de los precios de la alimentación. En general, se advierte un mayor interés por los problemas relacionados con los precios y las deudas. Al mismo tiempo, para los consumidores

<sup>172</sup>“La confianza de los consumidores en el mundo cae durante el último trimestre del año” [496], Nielsen, Noticias, 31 de Enero de 2011.

Europeos<sup>173</sup> el desempleo, la economía, y la inseguridad en el puesto de trabajo siguen predominando entre las principales inquietudes.

Del trabajo de Nielsen se desprende, que la crisis continúa obligando a los consumidores a cambiar los hábitos de consumo (68 % de los participantes así lo indican), destinando los españoles el dinero sobrante ante todo a ahorrar (46 % de los participantes), disminuyendo principalmente el consumo en utilidades<sup>174</sup>. De hecho, esta tendencia se espera que dure en el tiempo, incluso cuando mejore las condiciones económicas del país.

En relación al Indicador de Confianza del Consumidor (ICC)<sup>175</sup>, éste descendió en diciembre de 2010<sup>176</sup> aproximadamente en 10,1 puntos respecto al mismo mes de 2009, como consecuencia del retroceso tanto del indicador parcial de situación actual (-4,9 puntos) como del de expectativas (-15,3 puntos), situándose el ICC en 64,6.

En enero de 2012, el indicador de la situación actual alcanzó 42,8 (-0,4 puntos menos que diciembre de 2011) y el indicador de expectativas fue de un 93,8 (-5 puntos respecto al mes anterior). Esto se debe a la disminución de todos los componentes del indicador y por tanto, no se consolida la subida del mes de diciembre de 2011, con lo que el indicador continúa

---

<sup>173</sup>En España, Grecia, Polonia y Rumanía ha sufrido el índice de confianza de los consumidores los mayores descensos, en el año 2010.

<sup>174</sup>En el cuarto trimestre de 2010, desciende el dinero de los consumidores españoles destinado a vacaciones y también el ocio fuera del hogar. Se puede resaltar que ha disminuido bastante la intención de compra de ropa. A su vez, ha decrecido la intención de destinar el dinero ahorrado a pensiones o bolsa; así como se ha incrementado a un 17 % el número de consumidores que señala que no le sobra ningún dinero una vez cubiertas sus necesidades básicas.

<sup>175</sup>Existen otros indicadores de confianza del consumidor en el ámbito internacional y en algunas Comunidades Autónomas en España. Entre ellos cabe citar el pionero de la Universidad de Michigan, o el elaborado por la Conference Board, ambos utilizados en Estados Unidos, y el elaborado por la Comisión Europea para todos los países miembros de la Unión Europea.

El ICC-ICO se elabora desde septiembre de 2004 a partir de un barómetro de opinión realizado mensualmente por el Instituto OPINA a una muestra representativa de la población de España de 1.000 individuos mayores de 16 años.

El cuestionario consta de diez preguntas que pueden clasificarse en dos grupos: aquellas cuyas respuestas se utilizan para el cálculo del ICC-ICO (6 preguntas), y otras adicionales que se utilizan para matizar e interpretar el ICC-ICO calculado (4 preguntas más).

Con algunas variaciones propias, el ICC-ICO se inspira fundamentalmente en las metodologías empleadas por el indicador de la Conference Board y por el de la Universidad de Michigan en EEUU.

Presentación del Indicador de confianza del consumidor Español (ICC-ICO) [411], Documentación Prensa 3/02/05. Instituto de Crédito Oficial.

<sup>176</sup>"Indicador de Confianza del Consumidor (ICC)" [412]. Resultados diciembre 2010.

mostrando una marcada volatilidad, influenciado probablemente por los episodios de tensión que han sucedido en torno a la economía española en los mercados internacionales. Tal vez por ello, los componentes que más decrecieron fueron los referidos a la economía del país, tanto en su situación actual como en las expectativas, mientras que las valoraciones y las perspectivas de los consumidores sobre su economía familiar fueron un poco menos negativas. También los encuestados mostraron mayores expectativas inflacionistas en un contexto de aumentos de los precios del petróleo y de anuncios de subidas de precios regulados, lo que sumado a su estado de ánimo general ha mermado sus perspectivas de ahorro y, en menor medida, las de adquisición de bienes de consumo duradero. Todos estos factores hacen que los consumidores retrasen la consolidación de la recuperación económica general, como muestra la caída de las expectativas de subidas de tipos de interés.

El ICC del mes de febrero de 2012 se sitúa en los 58 puntos, diez puntos por debajo respecto al obtenido en el mes de enero. Esta disminución se produce tanto en la valoración del momento actual (que cae más de seis puntos respecto a enero) como en las expectativas que pierden más de catorce puntos en relación a la misma fecha. Como resultado de estos descensos el ICC se sitúa en niveles similares a los obtenidos en el primer trimestre de 2009, uno de los momentos más agudos de la crisis en la percepción de los españoles<sup>177</sup>.

Según el barómetro del CIS de febrero de 2012, los ciudadanos creen que la situación económica pasa por su peor momento desde que comenzara la crisis, también muestra un aumento de la preocupación por el desempleo. Al mismo tiempo, crece el porcentaje de ciudadanos pesimistas con el futuro, ya que el 34,2 % teme que vaya a empeorar la situación en el próximo año, frente al 29,6 % anterior, y se reduce tres puntos la cifra de los que pronostican una mejoría, hasta el 18,2 %.

El 89 % de los encuestados califica la situación económica de “mala” o “muy mala”, frente al 86,6 % que la entendía así un mes antes. Además, el 77,7 % piensa que la situación económica está peor que hace seis meses y sólo un 5,0 % cree que ha mejorado.

El 51 % considera que su situación actual familiar está peor que hace 6 meses y un 42,9 % consideran que llega justo a final de mes, frente a un 3,4 % que ahorra bastante. Asimismo, el 41,9 % considera que sus posibilidades de ahorro van a ser menores durante el 2012, frente a un 9,6 % que piensa que sus posibilidades van ser mayores, y a un 46,2 %

---

<sup>177</sup>“Indicador de confianza del consumidor mes de febrero” [211]. Avance de resultados, CIS. Estudio nº 2933, Febrero 2012.

que considera que van a ser iguales<sup>178</sup>.

**Cuadro 4.44: El indicador de confianza del consumidor**

	Índice Situación actual	Índice Expectativas	ICC
IT 07	84,4	95,3	89,9
IIT 07	87,1	99,7	93,4
IIIT 07	81,2	91,6	86,4
IVT 07	65,9	83,8	74,9
IT 08	59,6	87,6	73,6
IIT 08	43,6	71,0	57,3
IIIT 08	33,4	64,8	49,1
IVT 08	29,1	69,4	49,3
IT 09	27,9	73,8	50,8
IIT 09	35,0	93,0	64,0
IIIT 09	48,5	102,1	75,3
IVT 09	44,5	101,6	73,1
Dic. 09	46,5	102,8	74,7
IT10	45,1	103,2	74,2
IIT10	44,4	95,0	69,7
IIIT10	52,0	95,5	73,8
IVT10	44,1	90,3	67,2
Dic. 10	41,6	87,5	64,6
IT 11	46,6	94,9	70,8
IIT 11	50,2	98,1	74,1
Sep. 11	41,0	90,6	65,8
Nov. 11	40,6	100,4	70,5
Dic.11	43,2	98,8	71,0
Ene.12	42,8	93,8	68,3
Feb. 12	36,4	79,5	58,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto de Crédito Oficial.

Ahora si se tiene en cuenta los resultados del II Barómetro del Ahorro del Observatorio Inverco<sup>179</sup>, tras cuatro largos años de crisis, los ahorradores españoles, acuciados por la incertidumbre económica, persiguen la

<sup>178</sup>“Indicador de confianza del consumidor mes de febrero”. Avance de resultados, CIS [211]. Estudio nº 2933, Febrero 2012.

<sup>179</sup>“Los ahorradores prevén incrementar su patrimonio en fondos de inversión, planes de pensiones y depósitos en el 2012” [500]. <http://www.observatorioinverco.es>



seguridad. Así, el porcentaje de ahorradores que se declara conservador se ha multiplicado por 2 en sólo un par de años, pasando del 25,5 % en 2009 al 55,2 % en 2011. Además, los ahorradores dinámicos, con un perfil de riesgo mayor, se han reducido a un tercio, del 17,2 % al 4,9 %. También los factores de decisión a la hora de contratar un producto han cambiado, en el año 2009 importaba la liquidez y ahora, pesa más la seguridad.

En 2011 los tres principales motivos de ahorro son: cubrir imprevistos (31 %), complementar la jubilación (25 %) (en 2009 era la primera opción), y obtener ventajas fiscales (22 %). De este modo, se ha multiplicado por dos el número de personas que ahorran con el objetivo de tener capital en caso de imprevistos o situación de crisis, frente al 2009. Asimismo, el ahorro con miras a complementar la jubilación se consolida como un factor decisivo a la hora de invertir, siendo la principal motivación para una cuarta parte de los ahorradores. Por eso, los fondos de pensiones ocupan un lugar preferente entre los gustos de los ahorradores, ya que el 50,3 % de ellos contrata estos productos, sólo superado por los depósitos bancarios (55,9 %). El ranking lo completan los fondos de inversión (25,1 %), la inversión en renta variable (23,9 %) y los seguros de ahorro (13,5 %).

El Barómetro Inverco constata que en 2012 cambiarán poco las preferencias, porque de los encuestados con intención de ahorrar, cuatro de cada diez lo hará en depósitos (37,9 %) y planes de pensiones (36,9 %). Una cuarta parte incrementará su inversión en fondos, y sólo un 21,6 % en seguros.

**3.** La elevada tasa de endeudamiento de los hogares. El 78 % de los españoles ha solicitado un préstamo en algún momento y el 54 % tiene algún tipo de deuda viva (en 2009), sumado además el aumento de los costes de la vida y el descenso del patrimonio de las familias (disminución de las rentas, caída del precio de la vivienda y de las acciones<sup>180</sup>, etc.), se ha traducido en la menor capacidad de pago de los hogares.

El balance de las familias se ha ido deteriorando en los últimos años, mostrando las estadísticas del banco de España un espectacular incremento del endeudamiento de los hogares, que ha pasado de 176.350 millones de euros en el año 1994 a 887.500 millones de euros a mediados

---

<sup>180</sup>El IBEX-35 ha pasado de 10.107,91 en 2009, a 10.203,05 en 2010 y a 9.727,31 en 2011, al mismo tiempo, el Índice General de la Bolsa de Madrid también disminuyó, pasando de un valor de 1.055,69 en 2009, a 1.053,39 en 2010, a un 986,15 en 2011.

Informe trimestral de la economía española, Boletín Económico, enero 2012 [168], Banco de España, p. 57.

Informe trimestral de la economía española, Boletín Económico, febrero 2012 [169], Banco de España, p. 57.

del 2008 (128 % sobre RBD). Al mismo tiempo, el reducido ahorro de muchos hogares ha sido insuficiente para poder financiar su inversión inmobiliaria, con el consiguiente aumento de la tasa de mora<sup>181</sup> de los mismos, dándose el caso de que muchas familias han estado viviendo por encima de sus posibilidades, hecho que se ha reflejado en el ascenso del déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente<sup>182</sup>, que pasó de representar un 0,3 % del PIB en 1995 a un 10,1 % en 2007. De ahí la necesidad del sistema financiero nacional de recurrir a los mercados internacionales en busca de recursos con los que cubrir las necesidades de financiación de las empresas y de los hogares, en un intenso proceso inversor.

**Cuadro 4.45: Rentas. Precios corrientes (en millones de euros)**

Año	Remuneración de asalariados	Excedente de explotación bruto/ Renta mixta bruta	Impuestos netos sobre la producción y las importaciones
2002	355.261	303.245	70.700
2003	378.561	325.728	78.640
2004	401.102	352.121	87.819
2005	430.832	378.983	98.977
2006	464.548	410.363	109.373
2007	502.182	441.918	109.437
2008	531.293	463.250	93.581
2009	516.799	460.711	76.404
2010	508.879	461.540	92.174
2011*	501.573	480.540	91.270

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2000. INE.

\* 2011 son estimaciones.

<sup>181</sup>La tasa de morosidad del crédito al consumo ha pasando de un 2,72 % en 2006, a incrementarse un 20,58 % en 2007, hasta situarse en un 3,28 %. Posteriormente, esta tasa ha alcanzado cifras tan preocupantes de un 7,40 % al cierre del 2009 y de un 7,83 % en el mes de junio de 2010. Aunque, el repunte más brusco se registró en el primer trimestre de 2009, cuando se situó en el 7,31 %, frente al 5,3 % que marcó en 2008.

<sup>182</sup>Estudio introductorio. (2009). "La financiación al consumo en tiempos de crisis" [415]. IEE.

**Cuadro 4.46: Relación del crédito al consumo con la renta disponible bruta, los préstamos y el ahorro bruto de los hogares e ISFLSH (en millones de euros y en porcentaje)**

	2007	2008	2009	2010	2011
• RBD de los hogares e ISFLSH	673.355	713.825	726.252	704.613	707.127
• ANB de los hogares e ISFLSH	72.407	96.074	131.325	97.985	81.900
• Préstamos de los hogares e ISFLSH	876.648	912.827	906.688	902.110	875.110
• ANB/RBD	10,8 %	13,4 %	18 %	14 %	11,6 %
• Crédito al consumo/ RBD de los hogares e ISFLSH	15,4 %	14,4 %	12,7 %	11,7 %	10 %
• Crédito al consumo/ Préstamos de los hogares e ISFLSH	11,8 %	11,2 %	10,2 %	9,1 %	8,1 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Estadístico e INE.

ISFLSH: Instituciones sin fines de lucro, ANB: Ahorro bruto y RBD: Renta disponible bruta.

Por su parte, tanto la renta disponible bruta como el ahorro bruto de las familias e instituciones sin fines de lucro han sufrido retrocesos importantes. A este respecto, merece ser destacado que la caída del ahorro bruto de los hogares es considerable en los años 2010 y 2011, pasando de un ahorro bruto de 131.325 millones de euros en 2009 a tan solo 81.900 millones de euros en 2011 (-37,6%). A su vez, el volumen de préstamos destinado a los hogares lleva retrocediendo desde 2009, alcanzando los 875.110 millones de euros<sup>183</sup> en 2011, lo que significa un descenso de un -4,1 % respecto a la cifra conseguida en 2008, con un total de 912.827 millones de euros. Dentro del conjunto de los préstamos de los hogares e ISFLSH, los créditos al consumo han pasado de representar un 11,8 % en 2007 a un 8,1 % en 2011 (véase el cuadro 4.46), ganando cada vez más importancia los préstamos hipotecarios en el presupuesto familiar<sup>184</sup>.

<sup>183</sup>“Boletín Estadístico”, abril 2012 [109], p. 62.

<sup>184</sup>Los datos del cuadro 4.46 se han recopilado del “INE. Anuario Estadístico de España 2011”, cap. 10. Contabilidad [405], y de los Boletines Estadísticos del Banco de España

Cuadro 4.47: **Balance financiero de los hogares e ISFLSH (en miles de millones de euros)**

	2008	2009	2010	2011	Var. 08-11
<b>Activos financieros</b>	1.708,1	1.770,3	1.777,3	1.718,7	0,6 %
• Efectivo y depósitos	803,4	831,5	858,4	857,1	6,7 %
• Valores distintos de acciones	41,8	49,4	57,0	62,7	50 %
• Acciones y otras participaciones	552,1	568,6	521,8	464,0	-16,0 %
• Reservas técnicas de seguros	249,9	263,3	268,5	269,8	8,0 %
• Otros	61,0	57,5	71,6	65,2	6,7 %
<b>Pasivos financieros</b>	958,1	947,1	957,8	932,4	-2,7 %
• Préstamos	912,8	906,7	902,0	875,1	-4,1 %
• Otros	45,3	40,4	55,8	57,2	26,3 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Estadístico.

También se ha reducido el porcentaje de los créditos al consumo en relación a la renta disponible bruta de los hogares.

Desde que comenzara la crisis a finales de 2007, el volumen total de activos financieros de los hogares e ISFLSH ha pasado de los 1.915,9 mil millones de euros (en 2007), a los 1.770,3 mil millones de euros en 2010<sup>185</sup>, reduciéndose en esos tres años un 6,58 %. Según la información suministrada por el Boletín Estadístico de abril de 2012, en el año 2011<sup>186</sup> el total de activos financieros de los hogares e ISFLSH se situó en los 1.718.716 millones de euros en 2011, un 3,3 % inferior que los activos obtenidos en diciembre de 2010. Dentro de los activos financieros, en el período 2008-2011, las acciones y otras participaciones han sufrido los mayores descensos del conjunto, disminuyendo un 16 %. Al mismo tiempo, los pasivos financieros se han reducido a un ritmo aún mayor que los activos financieros, con un total de 932,4 mil millones € en 2011, frente a

de: abril 2012 [109], febrero 2012 [107], febrero [99] y abril 2011 [101], febrero 2010[94] y febrero 2009 [88].

<sup>185</sup>Boletín Estadístico, julio-agosto 2011, Banco de España [102].

<sup>186</sup>“Boletín Estadístico, abril 2012”, Banco de España [109].

los 957,8 mil millones € de 2010 y a los 958,1 mil millones de euros de 2008, como puede observarse en el cuadro 4.47.

Por otro lado, a partir de 2008 el volumen de nuevo endeudamiento de las economías domésticas volvió a ser inferior al de adquisición nueva de activos<sup>187</sup>, contrastando con el período 2004-2007, cuando el ahorro financiero neto de los hogares era negativo, como puede observarse en los cuadros 4.5 y 4.48.

**Cuadro 4.48: Hogares e ISFLSH. Cuenta de operaciones financieras (en miles de millones de €) y tasa de desempleo (en %)**

	2008	2009	2010	2011
Ahorro financiero neto	2,7	61,8	35,2	33,1
Adquisición neta de activos financieros	25,2	48,6	39,7	25,2
Contratación neta de pasivos financieros	22,6	-13,2	4,5	-7,9
Tasa de paro (% población activa)	11,3	18,0	20,3	22,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España e INE.

En el primer trimestre de 2011, el retroceso de los pasivos de las familias<sup>188</sup> posibilitó que la ratio de endeudamiento sobre la renta bruta disponible y la carga financiera del sector se redujese<sup>189</sup>. Asimismo, la riqueza neta de los hogares decreció en los primeros meses de 2011, como resultado de un avance moderado del valor del componente financiero y de la reducción del componente ligado a los activos inmobiliarios, además de sufrir un nuevo descenso el patrimonio de los hogares.

Pese a esta evolución, la tasa de ahorro continuó ejerciendo un papel estabilizador del gasto y se redujo de nuevo en el primer trimestre de

<sup>187</sup>En el cuadro 4.47, la cuenta de operaciones financieras de los hogares e ISFLSH se elabora a partir de información del: "Boletín Estadístico, octubre 2012", Banco de España [111]. p. 66.

<sup>188</sup>Debido a la estabilidad relativa de los pasivos de las familias y del estancamiento de sus ingresos, durante el cuarto trimestre 2010 la ratio de endeudamiento sobre la renta bruta disponible se situó en el 126 %, variando apenas con respecto a 2009 (125 %) y hasta el tercer trimestre de 2011, el endeudamiento de los hogares ha disminuido hasta situarse en el 124 % de su renta disponible (82 % en términos del PIB).

Informe de proyecciones de la economía española, Boletín Económico, enero 2012 [167], p. 78.

Boletín Económico, informe trimestral de la economía Española [164], julio-agosto 2011, Banco de España, pp. 16-45.

<sup>189</sup>Boletín Económico, Informe trimestral de la Economía Española [163], abril 2011, Banco de España, pp. 65-75.

2011, hasta situarse en el 12,2% de la renta disponible en términos acumulados de cuatro trimestres. Para el conjunto del año 2011, la tasa de ahorro de los hogares e instituciones sin fines de lucro<sup>190</sup> se situó en el 11,6% de su renta disponible, la más baja desde 2008 (según el INE)<sup>191</sup> (véase el cuadro 4.46). Asimismo, el valor total del ahorro de los hogares españoles fue 81.900 millones de euros y su capacidad de financiación alcanzó los 24.946 millones de euros (el 2,3% del PIB).

**Cuadro 4.49: Rentas. Tasas de variación interanual (precios corrientes)**

	2010				2011			
	IT	IIT	IIIT	IVT	IT	IIT	IIIT	IVT
• Remuneración de los asalariados	-3,5	-2,3	-2,3	-2,1	-0,8	-0,6	-0,6	-2,1
• Coste laboral unitario	-2,1	-2,4	-2,9	-2,9	-2,0	-1,7	-1,5	-2,5
• Remuneración por asalariado	0,8	0,5	-0,6	-0,7	0,6	0,5	1,2	1,1
• Tasa de asalarización	-0,1	0,1	0,3	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1
• Productividad por trabajador	3,0	3,0	2,4	2,2	2,6	2,2	2,8	3,7
• Excedente de explotación bruto/ Renta mixta bruta	0,0	-3,7	0,3	4,4	5,3	8,8	4,7	6,6
• Impuestos netos sobre la producción y las importaciones	2,8	38,1	31,3	11,4	3,6	-8,7	5,8	-5,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En cuanto a la renta disponible del sector hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, ésta se redujo un 1,5% durante

<sup>190</sup>Este descenso fue consecuencia de un aumento del gasto en consumo final (3%) superior al de la renta disponible bruta (0,4%).

<sup>191</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuentas no financieras trimestrales de los Sectores Institucionales Cuarto trimestre de 2011”, Notas de prensa del INE [409], 3 de abril de 2012.

el cuarto trimestre de 2011, lo que supone 2.759 millones de euros menos que en el mismo trimestre del año precedente. Este resultado tiene su origen en la disminución del saldo de rentas primarias (-1,5 %), debido tanto al descenso de un 4,2 % del saldo de rentas de la propiedad (intereses, dividendos, etc.) recibidas como a la disminución de un 2,1 % de la remuneración de los asalariados, ésta última provocada<sup>192</sup> por la caída en el número de asalariados y por la desaceleración de la remuneración media por asalariado<sup>193</sup>. Además, el saldo de las rentas de propiedad no se vio compensado por el aumento de un 0,2 % del excedente de explotación y renta mixta.

Como dato positivo, la caída del saldo de rentas primarias se contrarrestó en parte gracias al crecimiento de un 2,3 % de las prestaciones sociales recibidas por los hogares, superior al de cotizaciones sociales pagadas (+1,2 %). Mientras que los impuestos sobre la renta, patrimonio, etc, pagados por los hogares<sup>194</sup> se mantuvieron en el mismo nivel que el del cuarto trimestre de 2010.

**4.** La menor capacidad adquisitiva de los hogares se ha manifestado en la caída del consumo. Entre 2000–2007 el consumo privado de las familias avanzó a una tasa media anual del 3,7 %. Sin embargo, a partir de 2008, éste empieza a retroceder, disminuyendo un (-0,6 %) y un (-3,8 %) en 2009. En contra, en 2010 el consumo privado se elevó un (0,7 %). Este incremento no se debe porque el consumo haya aumentado de forma significativa, sino por el alza generalizada de precios, con el aumento del IPC en un 3 % interanual en diciembre de 2010<sup>195</sup>, 2,2 puntos porcentuales<sup>196</sup> (pp) por encima de la tasa observada el mismo mes del año anterior. El IPSEBENE también repuntó desde tasas cercanas a cero en los primeros meses de 2010, hasta un 1,5 % en diciembre. Esta evolución responde a

---

<sup>192</sup>“INE. Anuario Estadístico de España 2011”, cap. 10. Contabilidad [405], pp. 337 y 356.

<sup>193</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuarto trimestre de 2011”, Notas de prensa INE [408], 16 de febrero de 2012.

<sup>194</sup>“Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuentas no financieras trimestrales de los Sectores Institucionales Cuarto trimestre de 2011”, Notas de prensa del INE [409], 3 de abril de 2012.

<sup>195</sup>La crisis económica, y la pronunciada contracción del consumo privado, provocó una sustancial moderación de la inflación en España, evolucionando desde tasas de crecimiento cercanas o superiores al 3 % en los años anteriores a 2008, hasta una tasa media del 0,8 % en 2009 y del 0,6 % en 2010.

<sup>196</sup>ÁLVAREZ GONZÁLEZ, L.J., HURTADO, S. y SÁNCHEZ, I. “La evolución reciente de la inflación española y perspectivas a corto plazo” [12]. Boletín económico, enero 2011, Banco de España, pp. 81-88.

un número no muy elevado de factores, entre los que se encuentran el encarecimiento de las materias primas en los mercados internacionales<sup>197</sup>, el aumento de determinados precios regulados<sup>198</sup> y algunas subidas impositivas<sup>199</sup> (que se enmarcan dentro del conjunto de medidas de consolidación fiscal). Estos factores han supuesto que el ritmo de avance de los precios en España haya sido superior al del resto de países de la zona del euro. A todo ello hay que añadir el encarecimiento de las hipotecas, el fin de las ayudas sociales, la disminución del saldo de rentas primarias (-2,7%), por el descenso del excedente de explotación y renta mixta (-0,5%), como de la remuneración de los asalariados (-1%), unido a una bajada del 30,1% del saldo neto de rentas de la propiedad percibidas, lo que en conjunto ha mermado el poder adquisitivo de los hogares<sup>200</sup>.

**Cuadro 4.50: Tasas de variación interanual del crédito al consumo, el PIB y el consumo privado de los hogares**

	2007	2008	2009	2010	2011
PIB	3,8	0,9	-3,7	-0,3	0,4
Consumo final de los hogares y de las ISFLSH	3,2	-0,6	-3,8	0,7	-0,9
Crédito al consumo	12,3	-1,0	-9,8	-11,1	-14,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, INE y Eurostat.

El descenso del consumo privado ha afectado particularmente a los

<sup>197</sup>Dentro de las materias primas, destaca el el aumentando el IPC de los bienes energéticos en un 15,6% interanual en diciembre de 2010, 8 pp más que en el mismo mes del año anterior. También son destacables las subidas la luz, el gas, el butano, los combustibles y el transporte.

<sup>198</sup>En diciembre de 2010 se produjo un incremento del impuesto sobre las labores del tabaco. Las empresas tabacaleras no sólo trasladaron íntegramente este aumento impositivo a los precios finales, sino que estos registraron también incrementos adicionales, de manera que en diciembre de 2010 los precios del tabaco crecieron más del 20% interanual, más del doble de lo que justificaría, en principio, la subida de impuestos.

<sup>199</sup>El incremento de los tipos del IVA aprobado en los Presupuestos Generales del Estado para 2010 y que entró en vigor en julio de ese año. En concreto, el tipo general aumentó 2 puntos porcentuales hasta el 18%, y el reducido, 1 punto porcentual, hasta el 8%, en contra el superreducido se mantuvo en el 4%.

<sup>200</sup>Por su parte, el valor total de ahorro de los hogares españoles se situó en 12.673 millones de euros en el tercer trimestre de 2010, esto supone 9.293 millones de euros menos que en el mismo período de 2009.



bienes duraderos (muebles, vehículos, electrodomésticos, electrónica, etc.), sectores tradicionales donde se realizan las operaciones de crédito en el canal punto de venta<sup>201</sup>, y en el caso concreto del sector de la automoción, éste ha sido uno de los más perjudicados<sup>202</sup>, disminuyendo notablemente tanto el número de ventas como el de matriculaciones de vehículos<sup>203</sup>, lo que ha afectado directamente al crédito al consumo, porque los importes financiados en este sector son mucho más elevados que en el resto de sectores. Dado que aproximadamente un 80 % de la compra de vehículos es financiada.

Los inmigrantes han sido uno de los segmentos de población<sup>204</sup> que más impulsó en el pasado el consumo y la financiación de equipamiento del hogar, pero en la actualidad son los más afectados por el impacto del desplome de la construcción. Estos consumidores han impactado en las cifras de la inversión nueva de préstamos personales, que frente al ascenso del 19,12 % en 2007, su variación se situó en un -38,5 % en 2008, así como en el mercado de automóviles de segunda mano, donde la financiación decreció en 2008 un -12,3 % (según datos de ASNEF).

La evolución del crédito al consumo está estrechamente relacionada con la evolución del consumo privado y del PIB. A finales de 2007, tanto el consumo de los hogares como la financiación de los mismos, y también el PIB, aunque aún con cifras positivas, empezaban a dar sus primeras señales de decrecimiento, que finalmente se tradujeron en menores tasas de crecimiento a finales de 2008, en torno al 0,9 % del PIB y a la caída de un -0,6 % en el consumo de los hogares. Estos resultados fueron motivados, en un principio, por los cambios experimentados en la situación financiera de los hogares españoles, como consecuencia del fuerte crecimiento de los tipos de interés y el posterior incremento de la tasa de paro.

Las caídas manifestaron uno de sus valores más elevados a lo largo

---

<sup>201</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358]. IEE, nº 3, pp. 17-41.

<sup>202</sup>En 2007 cayeron las ventas estimadas de vehículos un (-1,2 %). Posteriormente, en el año 2008, éstas descendieron un (-28,1 %) y en 2009, disminuyeron un (-17,9 %). Más recientemente, en el mes de agosto de 2010, la ventas de vehículos experimentaron caídas espectaculares (-23,8 %, con respecto al mismo mes de 2009), aunque en el cómputo anual de 2010 las ventas estimadas crecieron un (+ 3,1 %).

<sup>203</sup>El número de matriculaciones descendieron para el período 2007-2009 de la siguiente manera: en 2007 (-1,6 %), 2008 (-27,4 %), 2009 (-18,1 %). Sin embargo, en 2010, el número de vehículos matriculados creció un (+3 %). Pero la tendencia vuelve a ser negativa en 2011 con una caída del -15,8 % en las matriculaciones.

<sup>204</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358]. IEE, nº 3.

del 2009, disminuyendo el consumo privado hasta un -3,8 %. Sin embargo, los datos relativos al 2010 mostraron una mejoría en los valores referentes al PIB, que decreció solamente en un -0,3 %, frente al -3,7 % del año anterior y el consumo privado de los hogares alcanzó tasas de crecimientos positivas (+0,7 %). En contra, el crédito al consumo siguió experimentando tasas de crecimiento marcadamente negativas con un descenso del -11,1 % (véase el cuadro 4.50), debido a la caída de la renta disponible bruta, el incremento del ahorro como medida de precaución y el deterioro de la confianza de los consumidores españoles.

El año 2011 ha estado marcado por una elevada tasa de desempleo, el aumento de los precios de las materias primas, la crisis transitoria del petróleo que aumentó la incertidumbre e introdujo un riesgo para el crecimiento, y el incremento de la inflación. Al mismo tiempo, el estrés financiero en Europa ha estado latente durante todo 2011. Además, la economía española desaceleró suavemente su crecimiento interanual, manteniéndose el sector exterior como principal motor de crecimiento<sup>205</sup>. El conjunto de estos factores ha sido determinante para que la evolución del crédito al consumo (-14,1 %) y del consumo privado continuara siendo negativa. En concreto, el gasto en consumo final de los hogares redujo su crecimiento desde un +0,7 % en 2010 hasta el -0,9 % a finales de 2011<sup>206</sup>. Este descenso se podría explicar, en cierta medida, por la difícil situación que atraviesa el país y por las compras anticipadas que realizaron los hogares, previas a la subida de los tipos del IVA en julio de 2010.

El crédito para el consumo de las familias depende, principalmente, de tres variables macroeconómicas. En primer lugar, la existencia de una relación positiva con el nivel de renta del país y, por tanto, con el consumo privado en términos agregados (a mayor consumo privado, mayor es el incentivo de los hogares a incrementar la demanda de los créditos al consumo). En segundo lugar, se ha demostrado una relación inversa con los tipos de interés a los que se concede el crédito. En último lugar, existen otros factores relacionados con las expectativas y la percepción de las familias sobre la situación económica que afectan de forma directa

---

<sup>205</sup>Desde el inicio de la recesión, el sector exterior habría aportado algo más de 8 puntos porcentuales al crecimiento del PIB de los que cerca de 2,5 puntos corresponderían al aumento de las exportaciones y los 6 puntos restantes a la disminución de las importaciones [51].

<sup>206</sup>“Informe Económico-Financiero, Marzo 2012” [51], Asociación Española de Banca, pp. 10-12.

Al cierre del ejercicio 2011 y en tasa intertrimestral, el consumo de los hogares se redujo en un 1 por ciento, el gasto de las AA.PP. un 1,1 %, la inversión en construcción un 4,6 % y la de equipo un 3,7 %.

**Cuadro 4.51: Tasas de variación interanual. Indicadores de consumo privado**

	2009	2010	2011	2012
<b>Encuestas de Opinión (porcentajes netos)</b>				
Consumidores:				
Índice de confianza	-28,2	-20,9	-17,1	-31,6
Situación económica general	-26,2	-18,0	-13,8	-30,7
Situación económica hogares	-13,2	-9,2	-6,7	-18,0
Índice de confianza del comercio minorista	-24,6	-17,2	-19,8	-21,4
<b>Matriculaciones y ventas de automóviles</b>				
A. Matriculaciones	-18,1	3,0	-18,3	-
B. Ventas estimadas	-17,9	3,1	-17,7	-13,4
<b>Índices de comercio al por menor* (Base 2005=100, CNAE 2009)</b>				
Índice general de comercio minorista	-5,7	-1,6	-5,7	-6,7
Índice general sin estaciones de servicio:				
Total	-5,8	-0,9	-5,6	-6,2
Alimentación	-3,4	-0,4	-2,8	-2,4
Grandes superficies	-6,0	-1,6	-7,2	-8,9
Grandes cadenas	-1,6	1,9	-0,7	-1,7
Pequeñas cadenas	-7,1	-3,1	-7,2	-8,7
Empresas unilocalizadas	-7,2	-2,0	-7,0	-7,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Comisión de la UE (European Economy. Supplement B), INE, DGT, ANFAC y BCE.

\* Índices de comercio al por menor son índices deflactados.

a la demanda de crédito para consumo<sup>207</sup>. En relación a esto último, si se observa el cuadro 4.51, se puede ver que según el índice de confianza, la percepción que los encuestados tienen sobre la situación de la economía española no es muy favorable, además, esta opinión se ha ido deteriorado

<sup>207</sup> Ante un contexto de crecimiento económico y creación de empleo, los hogares españoles son más proclives a adelantar consumo mediante su financiación ante la expectativa de poder devolver la deuda en el futuro. Sin embargo, ante el actual panorama de crisis, ocurre todo lo contrario la demanda de los créditos se ha reducido.

“Situación Consumo”, primer semestre 2012, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [135].

en mayor medida durante los últimos meses de 2012<sup>208</sup>.

En línea con los resultados obtenidos para el conjunto de la economía, la percepción sobre la situación económica de todos los sectores de actividad se ha degradado entre 2011 y 2012. Respecto a los índices de comercio al por menor, la percepción ha empeorado en el año 2012 en relación a los tres años anteriores.

En 2012 es más que probable que se produzca una contracción del gasto en consumo provocada por el deterioro esperado de sus determinantes. Así, la destrucción prevista de empleo derivará en una caída del componente salarial de la renta bruta disponible de los hogares. Adicionalmente, el aumento de la presión fiscal debido a la necesidad de satisfacer los objetivos de déficit público reducirá el componente no salarial. Por otro lado, la riqueza financiera neta es probable que no se recupere hasta el 2014 o 2015, mientras que la inmobiliaria continuará disminuyendo durante varios años<sup>209</sup>. No obstante, el posible descenso de la tasa de ahorro de los hogares, el mantenimiento de los tipos de interés oficiales en niveles reducidos y la ausencia de presiones inflacionistas de la demanda, amortiguarán un poco la disminución del consumo privado de las familias.

**5.** El marcado incremento de los créditos dudosos por parte de los hogares ha perjudicado considerablemente a los créditos al consumo. Por categorías de riesgo<sup>210</sup>, en el negocio en España, las ratios de morosidad se ordenan de acuerdo con la valoración cualitativa de su nivel de riesgo. La financiación al consumo, en particular, mediante tarjetas de crédito o descubiertos en cuenta corriente, es el segmento de negocio con mayor nivel de riesgo. Este hecho se puede explicar, dado que el crédito al consumo<sup>211</sup>, es un sector cuya evolución está más ligada al ciclo económico y en particular con la posición financiera de los hogares<sup>212</sup>. En concreto, el debilitamiento de los hogares afecta a este tipo de financiación con más intensidad que a aquella otra destinada a la adquisición de vivienda, cuya morosidad es la más baja de la registrada por los sectores de actividad considerados (con una ratio del 2,9 % en junio 2009) . Así, dentro del crédito concedido a las familias subsisten diferencias notables entre el crédito para adquisición de vivienda con una ratio de 2,8 % en diciembre de 2009

---

<sup>208</sup>La valoración de las perspectivas de la economía española están condicionadas por el ámbito de actuación del encuestado.

<sup>209</sup>"Situación Consumo", primer semestre 2012, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [135].

<sup>210</sup>"Informe de Estabilidad Financiera" [81], noviembre 2007, Banco de España. p. 25.

<sup>211</sup>"Informe de Estabilidad Financiera" [97], marzo 2010. Banco de España. p. 26.

<sup>212</sup>"Informe de Estabilidad Financiera" [91], noviembre 2009, Banco de España. p. 28.

y el concedido para otros fines, principalmente consumo, con una ratio de un 7,5 % en diciembre del mismo año<sup>213</sup>.

**Cuadro 4.52: Ratio de morosidad de los hogares en 2010**

	I Tr	II Tr	III Tr	IV Tr
Crédito al consumo y otros fines	7,2 %	6,88 %	6,89 %	6,56 %
Crédito inmobiliario	2,7 %	2,56 %	2,62 %	2,44 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

**Cuadro 4.53: Ratio de morosidad de los hogares en 2011**

	II Tr	III Tr	IV Tr
Crédito al consumo y otros fines	6,59 %	6,98 %	6,90 %
Crédito inmobiliario	2,53 %	2,69 %	2,80 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Los datos de la ratio de morosidad de los hogares<sup>214</sup>, correspondientes al primer trimestre de 2010, evidencian una cierta estabilización, a la que podría haber contribuido tanto la moderación de la carga financiera como la ralentización en el ritmo de destrucción de empleo. Así, dicho indicador se redujo por segundo trimestre consecutivo, en el caso de los créditos que tienen como objeto la adquisición y rehabilitación de viviendas (situándose en el 2,7 %, frente al máximo del 3 % alcanzado en septiembre de 2009), y repuntó en el de los préstamos destinados a consumo y otros fines (hasta el 7,2 %, tres décimas más que en diciembre de 2009).

A pesar del deterioro<sup>215</sup> de las condiciones macroeconómicas y, en particular, el repunte de la tasa de paro, en el segundo trimestre de 2010, los datos sobre la ratio de morosidad de los hogares<sup>216</sup> muestran un ligero

<sup>213</sup>"Informe de Estabilidad Financiera" [97], marzo 2010. Banco de España. p. 26.

<sup>214</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española [164], julio-agosto 2010. pp. 71-81.

<sup>215</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española, octubre 2009 [158], pp. 82-83.

<sup>216</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española [160], octubre 2010, pp. 80-85.

descenso. Así, dicho indicador se redujo tanto en el caso de los préstamos para adquisición de vivienda (0,14 pp, hasta situarse en el 2,56 %) como en el de los destinados a consumo y otros fines (0,32 pp, hasta alcanzar el 6,88 %).

En el tercer trimestre no se observaron grandes<sup>217</sup> cambios en los pasivos de los hogares que las entidades de crédito clasifican como dudosos, de tal manera que las ratios de morosidad mostraron escasas variaciones, situándose en el 2,62 % en el caso los préstamos para adquisición de vivienda y en el 6,89 % para los destinados a consumo y otros fines.

Por último, en el cuarto trimestre los datos de la ratio de morosidad de los hogares<sup>218</sup> mostraron una nueva reducción (3,2 % en diciembre, frente a 3,4 % en septiembre) como consecuencia del descenso tanto en el crédito para la compra de vivienda (2,44 %, frente al 2,62 %) como en el destinado al consumo y otros fines (6,56 %, frente al 6,89 %).

Durante el primer trimestre de 2011 la ratio de morosidad de los hogares<sup>219</sup> se mantuvo en el 3,2 %, como resultado de la estabilidad observada tanto en el segmento del crédito para la compra de vivienda como en el de consumo y otros fines. En junio de 2011, la ratio de dudosos para las familias alcanzó el 3 % y se mantuvo estable a lo largo de los últimos doce meses, habiéndose reducido ligeramente tanto en el crédito destinado al consumo y otros fines como en el crédito para adquisición de vivienda, con una tasa del 2,44 % en junio de 2011, frente al 2,5 % un año antes<sup>220</sup>. Sin embargo, la ratio de créditos dudosos del sector volvió a aumentar entre junio y septiembre de 2011, el deterioro de las condiciones macroeconómicas habrían contribuido a que aumentara nuevamente la proporción de hogares con dificultades para hacer frente al servicio de su deuda. Como resultado de ello, en el tercer trimestre, la ratio de morosidad de los hogares se situó en el 2,69 % en el caso de los préstamos para adquisición de vivienda y en el 6,98 % en los destinados a consumo y otros fines, creciendo 0,16 pp y 0,39 pp, respectivamente, por encima de los valores del segundo trimestre de 2011<sup>221</sup>. Finalmente, en el cuarto trimestre de 2011, la ratio de morosidad se elevó en los créditos otorgados a hogares para adquisición de vivienda (0,11 pp, hasta el 2,8 %), pero disminuyó algo en

<sup>217</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española [162], enero 2011, Banco de España, p. 71.

<sup>218</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española [163], abril 2011, Banco de España, pp. 67-68.

<sup>219</sup>Boletín económico, Informe trimestral de la economía española [164], julio-Agosto.

<sup>220</sup>Informe de Estabilidad Financiera, Noviembre 2011, Banco de España [104], p. 26.

<sup>221</sup>Boletín Económico, Enero 2012, "Informe Trimestral de la economía Española" [168], Banco de España, p. 58.

los destinados a consumo y otros fines (0,08 pp, hasta un 6,9 %) <sup>222</sup>, como puede observarse en el cuadro 4.53.

Ahora si se tiene en cuenta la morosidad que proviene tanto de particulares como de empresas, ésta se ubica en un 7,16 % en septiembre de 2011 <sup>223</sup>. El porcentaje se refiere a los impagos registrados por los préstamos que las entidades financieras otorgaron a sus clientes, incluyendo a cajas de ahorro, EFC, bancos y cooperativas.

La mora con las cajas de ahorro, bancos, y cooperativas de crédito sumaron los 123.870 millones de euros (7,16 %), mientras que los establecimientos financieros de crédito terminaron con un saldo de créditos no recuperados de 3.572 millones (9,04 %). Asimismo, las provisiones de la banca para respaldar la morosidad de los créditos alcanzó los 72.206 millones, en septiembre de 2011, equivalente a un repunte del 18 % anual y a un leve retroceso si se compara con el mes anterior cuando las provisiones se ubicaron en los 72.334 millones. En particular, las cajas de ahorro, bancos, y cooperativas sumaron los 68.952 millones en provisiones hasta finales del mes de septiembre, lo que significa un 20 % más que las provisiones de hace un año. Por su parte, los EFCs redujeron sus provisiones en un 21 % con respecto a septiembre de 2010 hasta los 2.431 millones de euros.

En diciembre la morosidad del sistema financiero español registra un máximo histórico desde noviembre de 1994 (8,01 %), al situarse la morosidad en un 7,61 %, con total de 135.749 millones de euros <sup>224</sup> de créditos dudosos y una cartera crediticia de 1,782 billones de euros. Esto significa un crecimiento de casi dos puntos porcentuales en relación al nivel en el que la tasa de impago concluyó el año 2010, con un 5,81 %, momento en el que alcanzaron los créditos dudosos los 107.199 millones de euros en tanto que la cartera crediticia total era de 1,843 billones de euros.

A cierre de 2011, la cartera de crédito dudoso de los EFCs se colocó en 3.614 millones y su crédito total concedido fue de 43.064 millones, registrando una tasa de morosidad del 8,39 %, inferior al 9,04 % de noviembre y menor a la alcanzada en diciembre de 2010 de un 9,63 %.

---

<sup>222</sup>Boletín Económico, abril 2012, "Informe Trimestral de la economía Española" [170], p. 63.

<sup>223</sup>Con respecto a septiembre de 2010 la morosidad ha repuntado sensiblemente puesto que en ese período se ubicó en 5,51 por ciento.

<sup>224</sup>La cartera crediticia de bancos, cajas, cooperativas y EFCs se redujo hasta 1,782 billones, desde los 1,785 de noviembre de 2011.

"La morosidad del crédito bancario marca el nivel más alto en 17 años", EL Dia.es, 18 de febrero 2012. <http://eldia.es/2012-02-18/ECONOMIA/7-morosidad-credito-bancario-marca-nivel-alto-anos.htm>

#### 4.6.4. Los cambios experimentados por el crédito al consumo

El mercado del crédito al consumo ha cambiado básicamente en cuanto a su tamaño, este hecho ha provocado que las entidades de crédito hayan aligerado sus estructuras, para poder adaptarse al nuevo volumen de operaciones y a la menor financiación, como puede observarse en el cuadro 4.54. Además, en el actual entorno de crisis se busca más la seguridad que la realización de un gran volumen de operaciones. A su vez, el menor número de potenciales clientes<sup>225</sup>, hace necesario la fidelización de los mismos y el mantener con ellos un negocio recurrente, para alcanzar este objetivo, es de gran utilidad ampliar la oferta de productos y servicios, relacionados o no, directamente con el crédito.

Cuadro 4.54: **El crédito al consumo en España (2008-2011)**

	2008	2009	2010	2011	Var. 08-11
<b>Crédito al consumo</b> (miles de millones de euros)	102,5	92,5	82,2	70,6	-31,1 %
<b>Crédito al consumo de bienes duraderos</b> (miles de millones de euros)	54,2	49,3	42,1	37,7	-30,4 %

Fuente: Elaboración propia a través de información del Banco de España.

Los canales de distribución del crédito al consumo han seguido siendo los mismos. Sin embargo, los medios de comunicación que hace unos años se convirtieron en canales de adquisición directa de clientes, sobre todo para aquellas entidades que no participaban en el canal prescriptores y realizaban sus ofertas de préstamos personales a través de televisión, prensa y radio, en la actualidad los mass media es un canal sin peso y prácticamente residual. En cambio, Internet (aunque no deja de ser un canal de mass media) aporta un gran valor. Por un lado, funciona como medio de adquisición de nuevos clientes, y por otro lado, sirve como canal de comunicación y negocio con sus clientes. Asimismo, se puede decir que Internet es un canal de canales en el que existen múltiples y variados prescriptores.

<sup>225</sup>GIRALDO BURGOS, A (2010). "Los cambios en el negocio del crédito al consumo. Síntesis de sus factores relevantes" [359], IEE, nº 4, pp. 3-23.



El canal prescriptores<sup>226</sup> básicamente continua siendo el mismo negocio, la financiación de un bien o servicio en el punto de venta, ya sea éste algún tipo de vehículo o el tradicional de bienes de equipamiento del hogar (muebles, electrodomésticos, electrónica.). En este canal la compra y la financiación se encuentran unidas en el mismo punto de venta. En los tres últimos años, la competencia ha estado más orientada a este canal, especialmente cuando la adquisición directa de clientes en a través de los medios de comunicación está prácticamente paralizada.

Como novedad, en 2010, comenzaron a demandar los prescriptores mayores tasas de autorización. En contra, las entidades de crédito han seguido ajustando sus políticas de admisión a un contexto de crisis y de mayor riesgo, que se ha traducido en menores tasas de autorización con impacto directo en las ventas de los distribuidores de todos los sectores.

El número de prescriptores ha disminuido o se han concentrado por efecto de la crisis, sobre todo, en los sectores de la electrónica, informática y del electrodoméstico. De hecho, según las estimaciones de Giraldo (2010)<sup>227</sup>, las ventas del sector del mueble<sup>228</sup> disminuyeron un 26,8 % en 2008, -40 % en 2009 y un -30 % en 2010, mientras que la ventas en los sectores del electrodoméstico y del automóvil decrecieron en menor proporción. En concreto, las ventas de electrodomésticos sufrieron un descenso del -13,5 % en 2008, un -9,9 % en 2009 y un -4 % en 2010. Por su parte, las de automóviles se redujeron un -20 % en 2008, -18,5 % en 2009 y en 2010 se incrementaron un 3 %.

Respecto a las ventas del sector del electrodoméstico experimentaron un menor descenso en los años 2009 y 2010, hasta cierto punto, gracias al Plan Renove, como destaca la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos Mayoristas y Autónomos (ACEMA), al reconocer en su asamblea el efecto positivo del Plan Renove de Electrodomésticos<sup>229</sup>, para el man-

---

<sup>226</sup>Para la entidad, el canal prescriptor supone el tener que pagar una comisión de adquisición de un cliente. Esta situación provoca efectos perversos: al sustituir muchos comerciantes la creación del margen natural de sus negocios por las comisiones que reciben de los financiadores.

<sup>227</sup>GIRALDO BURGOS, A (2010). "Los cambios en el negocio del crédito al consumo. Síntesis de sus factores relevantes" [359], IEE, nº 4, pp. 3-23.

<sup>228</sup>La evolución de la facturación del sector del mueble se encuentra estrechamente relacionada con de la demanda de vivienda y de las exportaciones.

<sup>229</sup>La inversión acumulada desde la puesta en marcha del Programa en 2006 hasta final de 2010 ha ascendido a 279 millones de euros, sustituyéndose un total de 3.290.000 equipos, que han generado ya un ahorro de consumo de electricidad en los hogares de 311 millones de euros. En 2011 el Plan Renove ha puesto a disposición de las Comunidades Autónomas un total de 56,5 millones de euros.

Web del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) [417], noticias.

tenimiento de la actividad del sector y sus puestos de trabajo, además, de su influencia positiva sobre la demanda de electrodomésticos con etiqueta energética superior (A+, A++ y A+++).

La financiación en el punto de venta se ha resentido notablemente en los últimos años, llegando en algunos casos a mermar la ventas. Es aquí donde el papel de las entidades de crédito es fundamental si se persigue el volver a relanzar las ventas de artículos. Un aspecto necesario, es el facilitar en mayor medida el crédito a los hogares y pymes, ya que la financiación del sector privado puede reactivar el consumo de las familias y facilitar la normal actividad de las pymes, aspectos esenciales para salir lo antes posible de la crisis en la que España está inmersa.

En 2011 la demanda de bienes de consumo duradero siguió mostrando un ritmo aún más desacelerado, especialmente en el caso de los automóviles<sup>230</sup>, donde las matriculaciones de turismos registraron una caída del 15,8 %, en relación al año anterior<sup>231</sup>. El aumento de la incertidumbre durante el verano de 2011 contribuyó al deterioro de las compras de turismos, especialmente de particulares y de aquellos segmentos más beneficiados por el programa de achatarramiento, es decir, los turismos de gama media-baja. La contracción de la demanda de turismos durante la crisis actual se explica, en gran parte, por el deterioro de sus fundamentales: el PIB per cápita, el precio relativo de los carburantes, los tipos de interés de los préstamos al consumo y, principalmente, la tasa de desempleo.

Al mismo tiempo, durante los nueve primeros meses de 2011, la facturación del sector del mueble disminuyó un 5,2 %, la mitad de lo que se redujo la cifra de negocios del conjunto de sectores productores de bienes duraderos (-10,5 %)<sup>232</sup> y según los resultados consolidados del Sector Industrial de Electrodomésticos de Línea Blanca proporcionados por AN-FEL (Asociación Nacional Fabricantes Electrodomésticos Línea Blanca), se produjo una disminución acumulada del 14,4 % en el valor de los electrodomésticos de línea blanca, mientras que en unidades el descenso fue del 11,1 %, en su comparativa con 2010<sup>233</sup>.

---

<sup>230</sup>“El Observador Cetelem 2011. Análisis del consumo en España. Consumidor - Distribuidor: ¿Una pareja al borde de la ruptura?”, Estudio El Observador Cetelem 2011, consumo España [219].

<sup>231</sup>Dato calculado a través de la información obtenida del Boletín Estadístico, marzo 2012 [108], p. 406.

<sup>232</sup>“Situación Consumo, primer semestre 2011”, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [134].

<sup>233</sup>Entre los años 2007–2011, este sector ha sufrido las consecuencias de la grave crisis y ha visto disminuido su perímetro de mercado en más de un 40 %, habiéndose

El deterioro persistente de la demanda de artículos de línea blanca y de línea marrón y los problemas crecientes de financiación han seguido alentando la reestructuración del sector. En particular, numerosas empresas de las ramas de distribución de electrodomésticos, electrónica de consumo, equipamiento TIC han seguido afrontando procesos de redimensionamiento de su estructura de costes mediante expedientes de regulación de empleo, cierre de instalaciones y operaciones de concentración durante el 2012, hecho que ha permitido reducir la atomización característica del sector en España<sup>234</sup>.

Otro efecto de la grave crisis que el crédito al consumo español está atravesando, ha sido la práctica desaparición de las actividades relacionadas con los créditos rápidos y las reunificadoras de deudas. También han salido de este mercado un número considerable de divisiones dedicadas al crédito al consumo de cajas de ahorros, bancos<sup>235</sup>, e incluso algunos de los establecimientos financieros de crédito (EFC) creados por entidades de crédito generalistas. Sólo los especialistas con una larga trayectoria en este sector de actividad permanecen en el mercado, los cuales en su mayoría<sup>236</sup> son los que siempre han participado en el canal prescriptor de una manera relevante, orientándose la competencia en mayor medida a este canal.

Sobre el tema de la concentración<sup>237</sup> del sistema bancario, hay que indicar que en los tres últimos años, han desaparecido un número importante de entidades de crédito y no solamente las dedicadas al sector de consumo<sup>238</sup> (Véase los siguientes cuadros 4.55 y 4.56). A su vez, ha

---

pasado de una venta de más de 10 millones de unidades en 2006 a apenas 5,9 millones en 2011.

ANFEL, Noticias. "Electrodomésticos de Línea Blanca cierre de ejercicio 2011", 13/01/2012 [17].

<sup>234</sup>"Situación Consumo, primer semestre 2012", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [135].

<sup>235</sup>Las entidades generalistas han ido perdiendo cuota de participación en relación al crédito al consumo a favor de las entidades especialistas, estas últimas alcanzaron un 38 % en 2008, frente al 35 % de 2005.

<sup>236</sup>GIRALDO BURGOS, A (2010). "Los cambios en el negocio del crédito al consumo. Síntesis de sus factores relevantes" [359]. IEE, nº 4. pp. 3-23.

<sup>237</sup>BERNAD, C. (2010). "Dimensión, fusiones y especialización geográfica en el sector bancario", FUNCAS [141], nº 99, 43-57. Desde la desregulación de los años ochenta y noventa, se ha constatado una reducción de más del 40 % en el número de entidades que operan en nuestro país, lo que ha provocado un considerable aumento de la competencia. En concreto, entre 1987 y 2009 se han producido 78 fusiones, 25 tuvieron lugar entre cajas de ahorros, 35 afectaron a los bancos y 18 implicaron a las cooperativas de crédito.

<sup>238</sup>"Eficiencia y concentración del sistema bancario español" [339], FUNCAS, Madrid,

aumentando la dimensión media de los intermediarios bancarios, como consecuencia del proceso de consolidación que está relacionado con la reestructuración y el saneamiento bancario español en el contexto de crisis financiera. Por culpa del deterioro de activos, un número determinado de entidades han presentado dudas sobre su viabilidad, y la principal vía a seguir por los planes de recapitalización ha sido a través de absorciones o fusiones. Esto supone que en nuestro país, la crisis determina un aumento del tamaño<sup>239</sup> medio de los intermediarios financieros<sup>240</sup> y una disminución del número de operadores<sup>241</sup>.

---

eficiencia y capitalización cuentan con una probabilidad mayor de supervivencia [340].

MARAVALL, F. (2010). "Economías de escala en el sistema bancario español: implicaciones para una política de regulación" [467], FUNCAS, nº 99, 31-42. Maravall profundiza en su análisis sobre la implicación de la dimensión en los costes y ofrece una comparación de la evolución de la eficiencia en España, medida por diversos ratios, con las de los principales países de la UE en los últimos años. Asimismo, de su trabajo se desprende que los bancos de tamaño medio y pequeño en el sistema financiero español tienen un potencial considerable de reducción de costes medios a través de un mayor crecimiento en el mercado doméstico. En cambio, los bancos grandes españoles están muy próximos a la escala de eficiencia técnica, por lo que tienen poco potencial para realizar economías de escala sustanciales en el mercado doméstico.

<sup>241</sup>ALTUMBAS, Y., GARDENER, E. P., MOLYNEUX, P. y MOORE, B. (2001). "Efficiency in European banking", *European Economic Review* [11], vol. 45, nº 10, pp. 1931-1955. Altumbas et al. estiman economías de escala bancarias en quince países europeos, con una media de potencial de disminución de costes unitarios entre el 7% y el 5%, aunque, mientras que hay países que muestran economías de escala para todos los grupos de tamaño como el caso alemán, hay otros como Austria, Bélgica o Grecia que muestran deseconomías para los grandes bancos.

SCHURE, P., WAGENVOORT, R. y MOLYNEUX, P. (1999). "Economies of Scale and Efficiency in European Banking: New Evidence" [578], *Economic and Financial Report 1999/01*, European Investment Bank. Schure y Wagenvoort et al. investigaron 15 países europeos entre los años 1993-1999, concluyendo que el agotamiento de las economías se localiza en bancos con un activo cercano a 600 millones de ECUs (bancos de reducido tamaño), en cambio, las cajas cuentan con un mayor potencial de economías de escala para todos los tamaños.

MAUDOS, J. y FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. (2010). "Dimensión bancaria, poder de mercado y estabilidad financiera" [475], FUNCAS, nº 99, pp. 69-81. Maudos y Fernández de Guevara, de su trabajo se desprende que el posible riesgo asociado a los grandes bancos no procede de su mayor probabilidad de quiebra, dado que la inestabilidad financiera disminuye a partir de un valor del activo muy grande, y si bien el tamaño afecta negativamente a la inestabilidad financiera, la relación no es lineal, de forma que a partir de un cierto umbral, en concreto, 2,3 billones de euros, aumentos en el tamaño disminuyen la probabilidad de quiebra. Pero si por desgracia un banco grande quiebra, ello crea riesgo sistémico, por lo que puede requerir una regulación especial.

PEDAUGA, L. E. (2010). "Consolidación y estabilidad financiera: evidencia empírica revisada", FUNCAS [520], nº 99, pp. 83-91. Pedauga, emplea un conjunto de indicadores de solidez financiera para una muestra de trece países de la OCDE. En una parte de

**Cuadro 4.55: Número de entidades de crédito en España (2005-2010)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total Bancos residentes:	139	142	151	159	154	154
- Sociedades anónimas españolas	74	72	72	71	68	66
- Sucursales de sociedades extranjeras	65	70	79	88	86	88
Cajas de ahorro	47	47	46	46	46	41
Cooperativas de crédito	83	83	83	81	81	80
Total EFC	78	79	76	75	70	60
Crédito Oficial	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Boletín Estadístico.

**Cuadro 4.56: Número de entidades de crédito en España en 2011**

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Total Entidades de depósito	273	276	280	280
a) Entidades españolas	185	188	192	194
b) Sucursales extranjeras	88	88	88	86
Total EFC	59	59	59	59
Crédito Oficial	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Boletín Estadístico.

su artículo se destaca cómo el aumento de la estabilidad financiera ha estado acompañado por incrementos en los niveles de concentración bancaria. Por ejemplo, Alemania, Bélgica y Francia, para el período 1992-2007 lograron reducir el número de instituciones financieras en 52, 57 y 79 por 100, respectivamente, hecho que ha venido acompañado por una ganancia promedio en la estabilidad del 27% y una reducción de casi la mitad de la varianza en el indicador de estabilidad. Su análisis muestra una evidencia empírica significativa de la existencia de asimetrías entre estabilidad y fragilidad asociada a la concentración bancaria, dependiendo del número de instituciones de que disponga cada economía.

En contra, otros expertos como Alan Greenspan o Mervyn King, consideran que los bancos de mayor tamaño en algunos países son demasiado grandes y tienen excesivas interconexiones financieras, por lo que debería tenerse en cuenta la limitación de su

El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). Es creado por parte del Gobierno Español, con motivo de la crisis financiera internacional que comienza en 2007, a través del Real Decreto-ley 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito, enmarcándose dentro de las medidas y planes de rescate e incentivación de la economía y, especialmente, del sector financiero, cuyo propósito manifiesto es impulsar un proceso de consolidación<sup>242</sup> en el sector financiero y respaldar al sistema financiero español.

El FROB goza de personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada para el desarrollo de sus fines y a efectos fiscales, tiene el mismo tratamiento que los Fondos de Garantía de Depósitos en Entidades de Crédito. Así como es regido y administrado por una Comisión Rectora integrada por ocho miembros nombrados por el Ministro de Economía y Hacienda, de los cuales cinco lo serán a propuesta del Banco de España, y además uno en representación del Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios, otro en representación del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorro y otro en representación del Fondo

---

tamaño para reducir el riesgo sistémico en el sistema financiero.

España, donde Fernando Maravall, Silviu Glavan y analistas financieros internacionales ponen de manifiesto que las fusiones y absorciones bancarias son de gran relevancia, dado que esta vía de crecimiento “externo” es la que permitirá mejor la eficiencia asociada a la escala.

<sup>239</sup>HUMPHREY, D.B. (2010) “El tamaño de los bancos y el equilibrio entre eficiencia en costes y riesgo sistémico” [392], FUNCAS, nº 99, pp. 1-18. Humphrey en su trabajo parte de una muestra de once países europeos para el período 1987-2004, el autor plantea que si el tamaño de los mayores bancos de un país se ve significativamente reducido para limitar el grado de interconexiones financieras entre entidades, y con ello poder reducir la probabilidad de riesgo sistémico, estos beneficios de escala podrían también verse reducidos. El coste social de la restricción sobre el tamaño de los bancos podría alcanzar el 15% de la reducción anual media de 2 puntos porcentuales de la ratio de coste de explotación sobre activos. Además, de esperarse que el 85% de los beneficios de escala logrados en los últimos 17 años se mantuviera en el futuro.

<sup>240</sup>En relación a la dimensión óptima de los bancos hay multitud de trabajos al respecto, de los que se van destacar los siguientes: “Dimensión y solvencia bancarias: nuevas perspectivas” [193] de Carbó y Rodríguez, donde se analizan las nuevas perspectivas que han aparecido en torno a la relación entre dimensión y solvencia. Los autores utilizan un enfoque paramétrico para medir la función de supervivencia de España, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y EEUU, concluyendo entre otras cosas que la probabilidad media de desaparición estimada para las instituciones financieras europeas es de 8,08%, para España de un 6,03% y en el caso de EEUU es de un 8,93%. En este sentido, en relación a Europa, las entidades con mayor dimensión, proyección internacional,

<sup>242</sup>PEDAUGA, L.E., (2010). “Consolidación y estabilidad financiera: evidencia empírica revisada” [520]. FUNCAS. p. 83.

de Garantía de Depósitos en Cooperativas de Crédito.

El FROB<sup>243</sup> ha impulsado un intenso proceso de integraciones entre cajas de ahorros<sup>244</sup>, que ha modificado radicalmente el mapa de este sector en el sistema financiero español. Otras piezas importantes en este proceso ha sido la reforma del marco jurídico de las cajas de ahorros aprobada por Real Decreto-Ley 11/2010, de 9 de julio, que abrió la posibilidad de que las cajas pudieran desarrollar su actividad a través de un banco, lo que les permite acceder a los mercados de capitales para reforzar sus recursos propios de primera calidad e introducir mejoras en su gobernanza. Por su parte, el Real Decreto-ley 2/2011<sup>245</sup> para el reforzamiento del sistema financiero español, aprobado en 18 de febrero y convalidado por el Parlamento el 10 de marzo, ha abierto una última fase en el proceso de reestructuración y saneamiento de las cajas de ahorros.

La reestructuración global del sector de cajas de ahorros emprendida a mediados del 2010 se ha plasmado en 12 procesos de integración (7 fusiones o adquisiciones y 5 SIP, sistemas institucionales de protección), que han disminuido el número total de entidades de 45 a 18 (hasta julio de 2011)<sup>246</sup>. Todas las operaciones están culminadas y se han adoptado los acuerdos y obtenido las autorizaciones necesarias para que el proceso de integración sea definitivo en las condiciones fijadas por el Banco de España. En mayo de 2012, el número de cajas de ahorros ha pasado a ser de 13 cajas o grupos de entidades<sup>247</sup>. Asimismo, es importante subrayar que

---

<sup>243</sup>Nota sobre el proceso de reestructuración de las cajas de ahorros. Situación a julio de 2011 [106].

<sup>244</sup>Los procesos de integración han facilitado un considerable saneamiento de los balances de las entidades, ya que por la aplicación del criterio de valor razonable en de “negocios conjuntos” y las “combinaciones de negocio”, las cajas de ahorros reconocieron contra su patrimonio en 2010 pérdidas adicionales en inversión crediticia y activos adjudicados por valor de 22.000 millones de euros. A esta cantidad hay que añadir el esfuerzo anterior realizado por las entidades, por lo que el reconocimiento de deterioro en el valor de sus inversiones desde enero de 2008 a finales de 2010 representa los 55.000 millones de euros (alrededor de un 5 % del PIB) y en conjunto el esfuerzo global de saneamientos de todo el sector bancario español en período 2008-2010 alcanza un importe equivalente al 9 % del PIB.

<sup>245</sup>Esta norma introdujo un nuevo coeficiente de capital del 8 % o 10 % según los casos, que debe cubrirse con instrumentos de “capital principal”, y ofreció el apoyo financiero del FROB, que se materializaría mediante suscripción de acciones para las entidades que no alcanzasen los niveles mínimos requeridos y no hubieran utilizado otras alternativas de recapitalización. Las entidades que no alcanzaron los niveles mínimos de capital principal deberán haber ejecutado sus estrategias de recapitalización antes del 30 de septiembre de 2011.

<sup>246</sup>Nota sobre el proceso de reestructuración de las cajas de ahorros. Situación a julio de 2011, Banco de España [106].

<sup>247</sup>También ha habido una fusión de bancos, la fusión entre Banco Sabadell - Banco

dos de ellas han sido adquiridas por Bancos, y que casi todas, a excepción de Caixa Pollença y Caixa Ontinyent, han optado por la constitución de bancos para el desarrollo de su actividad financiera<sup>248</sup>. Además, a través de estos procesos, la cifra de activos totales medios por entidad ha pasado de 29.000 millones de euros a 72.000 millones, reforzando de esta manera su posición competitiva y a su vez, haciéndolas más eficientes.

**Cuadro 4.57: Número de oficinas operativas (2006-2011)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Banco de España	23	23	23	23	23	16
Total Entidades de crédito	43.788	45.596	46.167	44.532	43.267	40.202
Entidades de depósito	43.286	45.086	45.662	44.085	42.894	39.843
Crédito Oficial	1	1	1	1	1	1
EFC	404	413	402	345	269	259
Oficinas en el extranjero	97	96	102	101	103	99

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Boletín Estadístico.

La crisis ha sacado a la luz la sobredimensión de la redes españolas, en los últimos años se ha producido la apertura de un excesivo número de oficinas de poca dimensión, pocos empleados y poco volumen de negocio comparado con el de la banca europea, siendo España el cuarto país con más oficinas del mundo. No obstante, desde finales de 2010 y sobre todo durante el año 2011 se han ido cerrando un número considerable de oficinas. En concreto, a 31 de diciembre de 2011, el número de oficinas cerradas es de aproximadamente 3.000 (véase el cuadro 4.57) y consecuentemente los despidos de personal rondan cerca de las 15.000 personas desde que comenzó la reestructuración. Este ajuste ha sido más intenso en las cajas de ahorros que en los bancos. De hecho, desde que comenzara la crisis, se han cerrado 2.100 oficinas de cajas de ahorros, lo

Guipuzcoano y Banco Popular - Banco Pastor, a 31 de diciembre de 2011.

<sup>248</sup>PALOMO ZURDO, R. J., y GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, M. (2012). "Entidades financieras: Retos de futuro ante un nuevo escenario" [514], DICTVM ABOGADOS.



que se ha traducido en 8.400 empleados menos. Por su parte, los bancos han cerrado 345 oficinas, con una reducción de plantilla de 6.700 empleados menos<sup>249</sup>.

## 4.7. Resultados de la banca española en plena crisis

**Cuadro 4.58: Activos totales del sistema crediticio por instituciones (en millones de euros)**

Año	Total EC	Bancos	Cajas	Cooperativas	EFC	ICO
2007	2.946.499	1.554.584	1.171.481	110.765	69.315	40.354
2008	3.223.715	1.718.527	1.261.882	115.846	73.842	53.617
2009	3.238.235	1.690.144	1.309.755	122.933	54.201	61.201
2010	3.251.719	1.707.974	1.285.765	125.702	53.543	78.734
2011*	3.228.181	1.718.940	1.252.424	125.259	52.003	79.554

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Boletín Estadístico.

\* En 2011 la información es de enero, para el resto de los años se utiliza la de diciembre.

Las entidades de depósito en general, y los bancos en particular (más ahora que muchas Cajas de ahorro han pasado a ser bancos), tienen un gran peso específico en el sistema financiero. La importancia relativa de los diversos grupos de entidades de crédito en España se pueden evaluar a partir de las cifras de activos totales de su balance agregado recogidas en el cuadro 4.58<sup>250</sup>.

A continuación, dada la importancia de los grupos bancarios, se va analizar con detenimiento las principales partidas de la cuenta de resultados<sup>251</sup> y algunas ratios de los mismos.

<sup>249</sup>FERNÁNDEZ BRANDO, T., GARCÍA ÁLVARO, C., GARCÍA DE LA CRUZ, R., GÓMEZ ROJO, J.M., LEIVA PRADOS, F. y MOLINA TRUJILLO, S., (2012). “¿Tiene futuro la red de oficinas bancarias?”, Proyecto Fin de Máster Executive Máster en Dirección de Entidades Financieras [323], IEB.

<sup>250</sup>La información de los activos totales del sistema de crédito por instituciones se ha obtenido del “Boletín Estadístico, Marzo de 2011”, Banco de España [100], p. 46.

<sup>251</sup>El cálculo de los resultados de la banca consolidados se ha elaborado a través de:

Cuadro 4.59: **Resultados consolidados de la banca española (en miles de euros)**

2009		2010		2011	
cuantía	% s/ ATM	cuantía	% s/ ATM	cuantía	% s/ ATM
<b>ACTIVOS TOTALES MEDIOS (ATM)</b>					
2.096.291.770	-	2.217.034.092	-	2.276.129.542	-
<b>Intereses y rendimientos asimilados</b>					
94.154.248	4,49	87.403.722	3,94	100.482.641	4,41
<b>Intereses y cargas asimiladas</b>					
45.247.782	2,16	37.636.719	1,70	49.755.894	2,19
<b>MARGEN DE INTERESES</b>					
48.906.466	2,33	49.763.366	2,24	50.726.748	2,23
<b>MARGEN BRUTO</b>					
74.614.969	3,56	75.827.215	3,42	75.533.504	3,32
<b>RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN</b>					
19.544.384	0,93	21.454.202	0,97	16.687.372	0,73
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>					
18.930.144	0,90	20.303.965	0,92	11.462.615	0,50
<b>RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO</b>					
16.078.632	0,77	15.665.398	0,71	9.808.804	0,43

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de la AEB.

Normalmente en las entidades bancarias el grueso de los beneficios procede del llamado margen de intermediación, que diferencia entre los ingresos financieros y los costes financieros. Básicamente es la diferencia entre lo que se cobra por los créditos y lo que se paga por los depósitos. También incluye los dividendos cobrados por participaciones en otras empresas. La estrategia de las entidades es conseguir el menor coste por el dinero ajeno tomado y los mayores ingresos por los fondos prestados a terceros.

El margen de intereses es similar al anterior margen de intermediación,

“Anuario Estadístico de la Banca en España 2011” [50], AEB; “Anuario Estadístico de la Banca en España 2010” [47], AEB; “Anuario Estadístico de la Banca en España 2009” [46], AEB.

pero no incluye los dividendos y sí incluye los ingresos y costes financieros del negocio de seguros<sup>252</sup>.

El margen de intermediación de la banca, en porcentaje de los activos totales medios (ATM), se ha ido reduciendo de forma continua desde 1987, siendo especialmente importante el descenso entre 1991 y 1999. En concreto, el margen de intermediación de la banca sobre ATM se situó en el 2,40 % en 2001 y éste llegó a ser de tan solo el 1,51 % en 2005<sup>253</sup>. Por su parte, el margen de intereses sobre los activos totales medios también se ha ido reduciendo con el tiempo, puesto que ambos márgenes son muy parecidos, pasando de una proporción de un 2,33 % en 2009 a un 2,23 % en 2011 (véase el cuadro 4.59). No obstante, en 2011 los grupos bancarios españoles consiguieron un margen de intereses de aproximadamente 50.727 millones de euros, lo que supone incrementar en casi un 2 % el importe alcanzado en 2010. Todo ello con una evolución de los activos totales medios un 2,7 % superiores a los gestionados durante 2010.

El margen ordinario es el margen de intermediación más las comisiones, diferencias de cambio y el resultado de operaciones financieras. Por su parte, el margen bruto es similar al margen ordinario aunque con las siguientes diferencias: no incluye las plusvalías por la venta de participaciones que se consideren estratégicas; incluye algunos conceptos que antes estaban por debajo del margen ordinario como las ventas netas de servicios no financieros, la aportación a los fondos de garantía de depósitos y otras partidas que se incluían en la línea de pérdidas y ganancias<sup>254</sup>.

Al analizarse el cuadro 4.59, se puede comprobar que, a pesar de que el margen bruto de la banca española en volumen ha crecido entre los años 2009 y 2011, pasando de 74.614.969 millones de euros en 2009 a 75.533.504 millones de euros en 2011, el peso de éste sobre los activos totales medios ha disminuido un 6,7 % en el período 2009-2011. Asimismo, el margen bruto en 2011 ha sido un 0,4 % menor en importe y 10 puntos básicos en rentabilidad sobre ATM (3,32 %) que en 2010. Este hecho se debe a que los resultados por operaciones financieras de la cartera de negociación y los mayores ingresos netos obtenidos por comisiones no han conseguido compensar los menores ingresos por diferencias de cam-

---

<sup>252</sup><http://invertirenbolsa.info/articulos-de-bolsa-analisis-de-empresas/como-se-analizan-los-resultados-de-un-banco-comercial.htm>.

<sup>253</sup>MOMPARLER PECHUAN, A. (2008). "El desarrollo de la banca electrónica en España. Un análisis comparativo entre entidades online y tradicionales en España y en Estados Unidos" [489]. Tesis doctoral, Universitat Politècnica de València.

<sup>254</sup><http://invertirenbolsa.info/articulos-de-bolsa-analisis-de-empresas/como-se-analizan-los-resultados-de-un-banco-comercial.htm>.

bio y por ventas de instrumentos financieros de otras carteras<sup>255</sup>.

El margen de explotación es el margen ordinario menos los gastos de explotación (gastos generales, gastos de personal y amortizaciones). Es el que mejor refleja la evolución del negocio del banco, puesto que recoge la actividad típica bancaria, mientras que en el resto de partidas por debajo de este margen existe cierta discrecionalidad por parte del banco que pueden hacer aumentar o disminuir el resultado final. Si al margen de explotación le deducidos los resultados extraordinarios y los saneamientos se obtiene el resultado antes de impuestos.

Este margen de explotación o también conocido como resultado de la actividad de explotación, entre los años 2009-2011, se ha reducido en 2.857.012 millones de euros (-14,6 %).

Finalmente, en el actual contexto de crisis, la banca española ha experimentado un marcado recorte del beneficio, recorte que fue muy intenso en 2008 (caída del 12 %) y que se moderó en 2009 y 2010 (descenso en torno al 3 % cada año). No obstante, en 2011 la disminución volvió a ser considerable, con una caída del beneficio del 37,3 %. Este resultado se puede explicar, en gran parte, por el aumento del 20 % (27.533 millones) de los saneamientos respecto al esfuerzo realizado en 2010 y por los menores resultados extraordinarios. Ahora si se compara el resultado consolidado del ejercicio en 2011 de 9.808.804 millones de euros con el obtenido en 2009 de 16.078.632 millones de euros, se puede constatar que el beneficio ha disminuido en un 39 %. Los menores beneficios se han producido en un contexto caracterizado por el estancamiento general de la economía, la gran presión sobre los costes financieros y por el importante esfuerzo en saneamientos de la banca española.

Si se observa el cuadro 4.60, en términos de resultados, el impacto de la crisis se ha dejado notar en los niveles de rentabilidad alcanzados por el conjunto de los bancos españoles<sup>256</sup>, cayendo la rentabilidad sobre activo (ROA = Resultado antes de impuestos/Activos totales medio). Así, frente a una ROA del 0,91 % en 2008, la rentabilidad ha descendido hasta alcanzar en 2011 un mínimo del 0,24 %, lo que supone una disminución de un 73,6 %. Por su parte, en términos de rentabilidad sobre recursos propios ROE (Resultado del ejercicio/ Patrimonio neto), que es la rentabilidad que obtiene la empresa al dinero de sus accionistas, también la caída ha sido

<sup>255</sup>“Resultados a diciembre de 2011”, AEB nota de prensa [52], Madrid, 27 de marzo de 2012, <http://www.aebanca.es/cs/groups/public/documents/general/08-201201328.pdf>.

<sup>256</sup>El cálculo de los ratios de grupos bancarios españoles se ha elaborado a través de: “Anuario Estadístico de la Banca en España 2011” [50], AEB; “Anuario Estadístico de la Banca en España 2010” [47], AEB; “Anuario Estadístico de la Banca en España 2009” [46], AEB; “Anuario Estadístico de la Banca en España 2008” [45], AEB.

muy intensa, partiendo de un valor del 15,45 % en 2007 hasta alcanzar el 6,64 % en 2011, lo que se traduce en un descenso del 57 %.

La caída en los niveles de rentabilidad se debe, principalmente, al recorte en el margen de intereses, al deterioro del activo y las consiguientes necesidades de saneamiento en forma de provisiones<sup>257</sup>. Según el Banco de España en el Informe de Estabilidad Financiera (noviembre 2011), el volumen de saneamiento global del balance realizado por las entidades españolas desde que se iniciara la reestructuración del sistema financiero (inicios del 2008) hasta junio de 2011 asciende a un importe de 105.000 millones de euros, lo que supone en torno al 10 % del PIB<sup>258</sup>.

Por otro lado, el descenso en los niveles de rentabilidad ha obligado a las entidades a realizar un esfuerzo en el control de los costes. En particular, la contención de los costes operativos durante los últimos años ha sido el gran éxito de la banca española. Son notables las reducciones de los gastos de personal y de otros gastos administrativos<sup>259</sup>. De hecho, el peso de los gastos de personal sobre los gastos de explotación ha pasado de ser de un 58,58 % en 2008 a un 55,66 % en 2011.

El esfuerzo realizado en un principio permitió mejorar la eficiencia<sup>260</sup> medida por Gastos de explotación/Margen bruto, ya que esta ratio pasó de un 44 % en 2007 a un 39,31 % en 2010, en un contexto de reducción del margen bruto. No obstante, desde principios de 2011 esta ratio ha ido en aumento, situándose en un 44,10 % a finales de 2011 (véase el cuadro 4.60). Este incremento se debe a que los gastos de explotación han aumentado un 8,6 % respecto a 2010, hecho que, en parte, se explica por la incorporación de alguna filial extranjera al perímetro de consolidación y por ajustes en los grupos consolidados.

La crisis ha impactado tanto en las posibilidades de emitir deuda en los mercados como en el volumen de créditos concedidos. Dadas las restricciones de acceso a los mercados internacionales, la banca española ha utilizado los depósitos de la clientela para obtener liquidez, creciendo a tasas superiores al crédito bancario. Así, los créditos a sus clientes de los grupos bancarios españoles están empezando a perder representación sobre el activo total, pasando de un 56,47 % en 2008 al 54,94 % en 2011.

---

<sup>257</sup> MAUDOS VILLARROYA, J. (2011). "El impacto de la crisis en los bancos españoles: 2007-2010" [476], Cuadernos de Información económica, nº 222, pp 87-99.

<sup>258</sup> Informe de Estabilidad Financiera, noviembre 2011 [104], Banco de España.

<sup>259</sup> MOMPALER PECHUAN, A. (2008). "El desarrollo de la banca electrónica en España. Un análisis comparativo entre entidades online y tradicionales en España y en Estados Unidos" [489]. Tesis doctoral, Universitat Politècnica de València.

<sup>260</sup> La ratio de eficiencia es el porcentaje de los ingresos que consumen los gastos. Cuanto menor sea esta ratio más eficiente es el banco.

Cuadro 4.60: **Ratios de grupos bancarios españoles**

	2008	2009	2010	2011
Resultado antes de impuestos/ Activos totales medios	0,91	0,77	0,62	0,24
Resultado del ejercicio/ Activos totales medios	0,85	0,68	0,56	0,29
Resultado del ejercicio/ Fondos propios medios	13,73	10,12	8,08	3,81
Resultado del ejercicio/ Patrimonio neto (atribuido)	15,45	12,1	10,58	6,64
Margen de intereses/ Activos totales medios	1,05	1,37	1,13	1,03
Gastos de explotación/ Margen bruto	38,90	40,86	39,31	44,10
Gastos de personal/ Gastos de explotación	58,58	58,19	56,37	55,66
Créditos a clientes/ Total Activo	56,47	56,40	58,15	54,94
Recursos de clientes/ Total Activo	63,09	62,68	65,08	59,21
Fondos propios/ Total Activo	6,65	7,14	7,70	7,81
Fondos propios/ Recursos de clientes	10,53	11,39	11,83	13,19

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de la AEB.

En relación a la ratio de solvencia, según la Asociación Española de Banca, durante el ejercicio 2011, los grupos bancarios españoles mejoraron notablemente su solvencia. El core capital, que recoge los componentes del patrimonio de mayor calidad, se ha incrementado en 104 puntos básicos y se sitúa en el 10,04 %, una ratio que es ya cuatro puntos porcentuales superior a la que los bancos tenían al inicio de la crisis. Sin embargo, la tasa de mora consolidada a finales de 2011 se eleva hasta el 4,69 %, 32 centésimas superior a la de un año antes, con una cobertura de 57 %, frente al 65 % de diciembre de 2010<sup>261</sup>.

## 4.8. La Encuesta Financiera de las Familias

Para comprender mejor la evolución del crédito al consumo y del crédito en general es esencial hablar de la Encuesta Financiera de las Familias españolas publicada por el Banco de España, puesto que supone una importante herramienta de análisis microeconómico.

La evolución del consumo de las familias como su capacidad para asumir y respaldar adecuadamente la deuda financiera, esta íntegramente relacionado con la renta y riqueza de los hogares. Según la Encuesta Financiera de las Familias, la renta mediana y media de los hogares a finales de 2007, alcanzan los 26.000 € (+5,3 % que 2005) y 33.600 € (-0,88 % con relación a 2005), respectivamente. Las diferencias por percentiles, edad del cabeza familiar y nivel de estudios son notables. Hasta el percentil 20 la renta media es de 8.100 € y la mediana es de 8.000 euros, mientras que por encima del percentil 90 alcanzan los 106.700 € y los 80.800 euros, respectivamente. Ahora si se atiende a la distribución por edades del cabeza de familia, cuando su edad está comprendida entre los 55 y 64 años tanto su renta como su riqueza netas son mayores. Al igual que ocurre si su nivel de estudios son universitarios (véase el cuadro 4.61). Por situación laboral, los hogares en los cuales el cabeza de familia trabaja por cuenta propia son los que consiguen las rentas más elevadas.

---

<sup>261</sup>“Resultados a diciembre de 2011”, AEB nota de prensa [52], Madrid, 27 de marzo de 2012, <http://www.aebanca.es/cs/groups/public/documents/general/08-201201328.pdf>.

**Cuadro 4.61: Encuesta Financiera de las Familias. Renta neta de los hogares españoles (en porcentaje y en miles de euros del primer trimestre de 2009)**

Características de los hogares	% hogares	EFF Mediana	2005 Media	% hogares	EFF Mediana	2008 Media
Todos los hogares	100,0	24,7	33,9	100,0	26,0	33,6
<b>Percentil de renta</b>						
Menor de 20	20,0	7,4	7,0	20,0	8,0	8,1
Entre 20 y 40	20,0	15,6	15,7	20,0	16,7	16,8
Entre 40 y 60	20,0	24,6	24,6	20,0	25,9	25,8
Entre 60 y 80	20,0	36,5	37,1	20,0	36,7	37,1
Entre 80 y 90	10,0	54,8	55,1	10,0	52,1	52,8
Entre 90 y 100	10,0	90,7	114,4	10,0	80,8	106,7
<b>Edad del cabeza de familia</b>						
Menor de 35	15,3	24,7	30,6	13,3	26,6	31,2
Entre 35 y 44	21,5	28,6	38,4	22,1	29,9	35,6
Entre 45 y 54	20,1	32,2	42,7	20,5	31,3	42,4
Entre 55 y 64	16,2	30,1	42,4	16,4	31,8	42,4
Entre 65 y 74	16,5	16,9	23,6	15,0	18,8	24,9
Mayor de 74	10,4	10,9	15,1	12,7	12,0	16,9
<b>Educación del cabeza de familia</b>						
Inferior a bachillerato	57,6	19,1	24,0	58,4	19,6	24,2
Bachillerato	25,2	30,2	37,7	25,4	30,6	37,6
Universitario	17,2	46,4	61,2	16,2	45,3	60,7
<b>Situación Laboral del cabeza de familia</b>						
Por cuenta ajena	47,4	30,7	39,7	43,9	31,7	39,5
Por cuenta propia	10,6	36,7	53,2	10,9	36,6	53,1
Jubilado	25,5	16,9	23,6	24,2	17,9	25,7
Otro tipo de inactivo	16,5	12,8	20,8	20,9	14,8	20,1
<b>Percentil de riqueza neta</b>						
Menor de 25	25,0	16,4	20,2	25,0	19,5	23,0
Entre 25 y 50	25,0	21,0	25,2	25,0	21,2	24,4
Entre 50 y 75	25,0	26,1	32,5	25,0	26,4	31,5
Entre 75 y 90	15,0	36,1	42,7	15,0	36,2	43,6
Entre 90 y 100	10,0	55,7	80,0	10,0	48,7	72,9

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.



**Cuadro 4.62: Encuesta Financiera de las Familias. Riqueza neta de los hogares españoles (en miles de euros del I TR 2009)**

Características de los hogares	EFF Mediana	2005 Media	EFF Mediana	2008 Media
Todos los hogares	189,8	275,9	178,3	285,8
Percentil de la renta				
Menor de 20	99,6	138,2	113,7	138,0
Entre 20 y 40	129,9	167,9	135,6	175,4
Entre 40 y 60	167,4	208,7	160,3	218,1
Entre 60 y 80	226,4	282,3	210,0	286,5
Entre 80 y 90	285,7	391,6	264,3	359,7
Entre 90 y 100	441,3	770,5	463,4	858,8
Edad del cabeza de familia				
Menor de 35	78,8	137,6	74,4	137,6
Entre 35 y 44	176,6	219,5	154,7	202,7
Entre 45 y 54	243,3	352,0	203,4	335,3
Entre 55 y 64	260,4	441,8	271,7	432,0
Entre 65 y 74	197,2	259,6	198,8	328,9
Mayor de 74	146,8	216,6	153,2	266,6
Educación del cabeza de familia				
Inferior a bachillerato	156,2	206,8	148,0	204,7
Bachillerato	194,1	290,5	194,3	299,6
Estudios universitarios	309,0	486,3	298,6	554,6
Situación laboral del cabeza de familia				
Empleado por cuenta ajena	168,7	226,0	162,0	222,1
Empleado por cuenta propia	396,3	663,5	308,2	638,0
Jubilado	203,1	263,5	211,0	330,8
Otro tipo de inactivo o parado	117,4	190,8	118,2	183,7
Percentil de riqueza media				
Menor de 25	6,6	18,0	6,3	15,2
Entre 25-50	128,3	128,2	121,1	123,1
Entre 50-75	246,9	249,5	236,3	237,6
Entre 75-90	405,8	416,7	417,7	427,8
Entre 90-100	797,0	1.143,8	848,5	1.272,7

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.

En el primer trimestre de 2009, la riqueza neta mediana de las familias es de 178.300 euros<sup>262</sup> y la media de 285.800 €. Entre 2005 y el primer trimestre de 2009, la riqueza neta de los hogares ha aumentado en media (3,6 %), mientras que la mediana de la distribución se ha reducido un 6,1 %. Ahora bien, para los hogares con mayor nivel de riqueza, ésta ha crecido durante este período (un 6,5 %). Asimismo, la riqueza neta se ha incrementado a medida que ha aumentado la renta, lo cual refleja que las familias de rentas altas han obtenido mayores ingresos de su cartera de activos y han tenido mayores posibilidades de ahorro. Por niveles de riqueza neta, como puede observarse en el cuadro 4.62, se han producido disminuciones en la media y en la mediana para los hogares en el 75 % inferior de la distribución de la riqueza, en cambio, los pertenecientes al cuartil superior han experimentado aumentos tanto en media como en mediana.

Por grupos de edad, la riqueza neta alcanza el máximo para los hogares con el cabeza de familia entre 55 y 64 años de edad, en línea con lo que sugiere la Teoría del Ciclo Vital. Además, la riqueza tanto en mediana como en media en los hogares, crece con la educación y es mayor donde el cabeza de familia es trabajador por cuenta propia. Por su parte, la asimetría de la distribución de la riqueza, en comparación con la de la renta, se hace patente al comparar los valores medianos y medios de ambas magnitudes, observándose que la riqueza neta está más concentrada en los estratos de mayores ingresos<sup>263</sup>.

#### 4.8.1. Los activos de los hogares

Los activos reales conforman el 89,1 % del valor de los activos totales de los hogares, siendo la vivienda el activo más importante de las familias, ya que representa el 61,4 % del valor de los activos reales para el conjunto de hogares y un 54,8 % del valor de los activos totales. Además, el 82,7 % (I trim 2009) de los hogares son propietarios de su vivienda principal y el valor mediano de la misma es de 180.300 euros.

A continuación, los dos activos de mayor peso son los constituidos por otras propiedades inmobiliarias (un 36,1 % de los hogares es propietario de activos inmobiliarios que no son su vivienda principal), que representan el 27,8 % de los activos reales y el 24,8 % de los activos totales, y en

<sup>262</sup>El 50 % de los hogares tiene una riqueza por encima de 178.300 euros, y el otro 50 %, por debajo.

<sup>263</sup>“Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005”, Boletín Económico [159], Banco de España, 2010, diciembre.

tercer lugar, con un 12 % se sitúan los negocios relacionados con actividades por cuenta propia de algún miembro del hogar (el valor mediano de estos negocios es de 71.900 € y aumenta con la riqueza y la renta), que suponen el 10,3 % de los activos reales y el 9,2 % de los activos totales.

En el primer trimestre de 2009 el 88,2 % de las familias cuentan con algún tipo de activo real y el valor mediano de sus activos reales es de 210.400 €. Ahora si se compara con los datos del 2005, se ha producido una disminución para aquellos hogares que poseen algún activo real, su valor mediano se ha reducido un 6,9 %. La disminución más acusada se produce para los trabajadores por cuenta propia (-17,8 %).

Por otra parte, el 93,6 % de los hogares tienen algún tipo de activo financiero, aunque esta cifra se reduce considerablemente cuando se excluyen las cuentas bancarias. Este porcentaje aumenta ligeramente con el nivel de renta. El valor mediano de estos activos financieros es de 7.100 euros.

Para el conjunto de hogares, representan casi un 49 % del valor de los activos financieros las cuentas bancarias, seguidas, por orden de relevancia, los planes de pensiones con un 18,2 % , las acciones cotizadas un 9,3 %, las acciones no cotizadas y participaciones (8 %), los fondos de inversión (7,1 %) y los valores de renta fija (1,8 %). En la categoría de "otros activos financieros" se incluyen los créditos pendientes a favor de los hogares y las carteras gestionadas, que representan el 6,1 % y el 0,6 %, respectivamente, del valor total de los activos financieros de los hogares<sup>264</sup>.

Otra información que merece ser destacada, es el porcentaje de hogares que poseen alguno de los siguientes productos financieros: planes de pensiones un 25,7 %, acciones cotizadas un 10,4 % y fondo de inversión un 5,6 %, los tres decrecieron con respecto a 2005, una disminución generalizada pero que ha afectado especialmente a los hogares de mayor renta y riqueza. Por el contrario, los depósitos a plazo han aumentado su peso en la cartera financiera de los hogares (del 14,7 % al 25,9 %).

#### **4.8.2. Las deudas de los hogares**

La deuda mediana de los hogares asciende a 36.000 euros en el primer trimestre de 2009, un 7 % más que en 2005. Un 50,1 % de los hogares tiene algún tipo de deuda pendiente (49,5 % en 2005). Entre los hogares donde no trabaja ningún miembro este porcentaje se reduce hasta un

---

<sup>264</sup>"Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", Boletín Económico [159], Banco de España, 2010, diciembre.

21,3% (15,2%, en 2005). No obstante, es destacable el incremento en más de 6 pp de la proporción de familias endeudadas en las que ningún miembro trabaja, asociado al ascenso del desempleo desde el inicio de la crisis. Mientras que para el grupo de ingresos intermedios la trayectoria ha sido la inversa. En concreto, en el percentil de renta entre 60-80, el porcentaje de hogares con deudas ha disminuido casi 2 pp, hasta alcanzar el 61,2%, como puede observarse el cuadro 4.67.

El incremento en el porcentaje de hogares endeudados y en la carga asociada a las deudas ha sido particularmente elevado entre los hogares cuyo cabeza de familia era inactivo o parado. No obstante, el porcentaje de hogares más endeudados se encuentra entre los hogares de 35 a 44 años que alcanza el 72,3% (véase el cuadro 4.63). Por su parte, los mayores volúmenes de deuda pendiente se encuentran en los menores de 35 años, que en mediana cuentan con una deuda de 61.800 euros, también los empleados por cuenta propia y los hogares con dos miembros trabajando cuentan con elevados volúmenes de deuda pendiente.

Desde la perspectiva del endeudamiento, el perfil de deuda de los hogares españoles en el primer trimestre de 2009 depende, básicamente, del destino de la financiación y del percentil de renta y riqueza. La cantidad pendiente por el pago por adquisición de la vivienda principal constituye el 59,6% de la deuda de los hogares. Para las familias del estrato inferior de renta (percentil inferior a 40) el principal motivo de endeudamiento es la adquisición de la vivienda habitual, dado que ésta representa el 73,4% de sus pasivos totales, y este porcentaje decrece a medida que ascendemos por tramos de renta y de riqueza, como puede verse en el cuadro 4.63. Por su parte, la deuda pendiente por la adquisición de otras propiedades inmobiliarias representa el 24,6% de la misma, superando para los hogares de los estratos superiores de renta y riqueza el tercio de la deuda pendiente.

El 26,3% (en mediana 53.900 euros)<sup>265</sup> de los hogares tienen como deuda pendiente la compra de su vivienda principal y casi en su totalidad, cuentan con garantía hipotecaria. Este porcentaje es mayor en las partes centrales de las distribuciones de renta y riqueza neta. Por grupos de edad, los hogares que tienen una mayor proporción de este tipo de deuda son los que tienen entre 35 y 44 años (51,4%)<sup>266</sup>.

---

<sup>265</sup>El volumen mediano de deuda pendiente se eleva con la renta, disminuye con la riqueza y es mayor para los hogares donde el cabeza de familia es menor de 35 años y cuando hay dos miembros del hogar trabajando.

<sup>266</sup>“Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005”, Boletín Económico [159], Banco de España, 2010, diciembre.

**Cuadro 4.63: Encuesta Financiera de las Familias. Distribución del valor de la deuda de los hogares (en porcentaje)**

EFF2008	Compra de la vivienda principal	Compra de otras propiedades inmobiliarias	Otras deudas pendientes*
<b>Todos los hogares</b>			
	59,6	24,6	15,9
<b>Percentil de renta</b>			
Menor de 40	73,4	11,1	15,5
Entre 40 y 60	70,9	14,0	15,1
Entre 60 y 80	63,9	18,5	17,6
Entre 80 y 90	50,6	33,3	16,1
Entre 90 y 100	42,2	42,8	15,0
<b>Percentil de riqueza</b>			
Menor de 50	68,5	15,8	15,7
Entre 50 y 75	63,9	23,7	12,4
Entre 75 y 90	44,6	36,7	18,6
Entre 90 y 100	37,7	43,6	18,7

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.

\* Otras deudas pendientes incluye: créditos personales, tarjeta de crédito, préstamos con garantía real y otras deudas.

**Cuadro 4.64: Encuesta Financiera de las Familias. Porcentaje de hogares españoles con deudas**

ITR 2009	Compra de vivienda principal	Compra de otras propiedades inmobiliarias	Deudas con garantía real	Crédito personal	Deudas tarjetas de crédito	Otras deudas	Algún tipo de deuda
<b>Todos los hogares</b>							
	26,3	7,9	3,1	23,1	7,3	2,6	50,1
<b>Percentil de renta</b>							
<20	7,0	0,7	0,2	9,0	2,6	1,2	16,5
20-40	20,6	3,4	1,9	21,9	4,3	2,1	42,3
40-60	38,4	6,6	4,3	29,6	10,5	2,9	63,6
60-80	33,5	9,2	4,1	29,3	11,3	3,6	61,2
80-90	33,3	15,5	3,8	29,8	10,4	3,3	68,5
90-100	30,1	23,3	5,7	21,6	5,4	3,5	64,7
<b>Edad del cabeza de familia</b>							
<35	45,6	9,0	2,7	31,1	12,8	2,2	68,6
35-44	51,4	9,0	2,8	28,9	10,9	3,2	72,3
45-54	27,9	10,9	5,1	30,2	9,1	3,4	60,0
55-64	13,3	10,1	3,8	22,1	6,1	3,5	48,5
65-74	4,6	4,8	2,4	13,5	1,8	1,8	22,9
>74	1,9	0,8	0,4	5,9	0,8	0,7	9,9
<b>Número de miembros del hogar trabajando</b>							
Ninguno	8,0	2,6	1,5	10,3	2,1	1,2	21,3
Uno	28,9	7,7	2,1	26,9	8,5	3,0	56,6
Dos	44,5	11,7	4,4	30,2	11,4	3,3	69,9
3 o +	16,9	18,0	9,5	36,9	9,1	5,4	69,7
<b>Percentil de riqueza</b>							
<25	21,8	3,5	3,7	31,4	10,9	2,3	50,1
25-50	36,4	4,8	2,9	24,9	7,8	2,9	53,5
50-75	28,3	6,9	1,7	19,0	5,2	1,7	47,5
75-90	18,3	13,6	3,7	20,3	6,8	4,3	51,3
90-100	19,3	20,6	4,5	12,6	3,4	2,8	46,3

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.

**Cuadro 4.65: Encuesta Financiera de las Familias. Mediana del valor de la deuda para los hogares (en miles de euros del I TR 2009)**

	Compra de vivienda principal	Compra de otras propiedades inmobiliarias	Deudas con garantía real	Crédito personal	Deudas tarjetas de crédito	Otras deudas	Algún tipo de deuda
<b>Todos los hogares</b>							
	53,9	63,0	40,1	8,0	0,8	6,1	36,0
<b>Percentil de renta</b>							
<20	40,8	(m)	(m)	6,0	0,6	1,0	10,3
20-40	55,6	28,9	7,6	5,5	1,0	1,5	22,4
40-60	50,3	70,0	36,1	7,3	0,8	3,3	37,2
60-80	52,0	57,0	58,9	7,8	0,8	8,5	37,0
80-90	60,6	103,7	60,0	9,5	0,5	12,7	44,7
90-100	61,2	76,4	66,9	11,8	1,5	12,0	58,9
<b>Edad del cabeza de familia</b>							
<35	79,4	70,0	(m)	8,0	1,0	(m)	61,8
35-44	49,0	68,0	23,0	5,5	0,7	8,0	47,1
45-54	45,0	60,2	67,1	9,1	0,8	3,7	30,1
55-64	36,1	46,0	40,0	8,1	0,7	11,8	18,9
65-74	30,1	86,9	44,4	6,0	0,8	1,5	14,0
>74	30,0	60,0	(m)	4,3	(m)	(m)	4,3
<b>Número de miembros del hogar trabajando</b>							
Ninguno	46,2	54,1	22,4	6,0	0,6	1,5	14,6
Uno	48,9	44,4	46,2	5,9	1,0	3,4	28,1
Dos	57,0	80,0	36,1	8,0	0,8	8,0	51,1
3 o +	42,1	65,0	67,1	11,9	0,3	(m)	25,0
<b>Percentil de riqueza</b>							
<25	89,0	105,7	62,9	6,9	0,9	3,1	25,8
25-50	51,1	41,7	36,1	7,8	0,8	2,4	41,0
50-75	42,1	49,6	46,1	6,4	0,5	2,5	31,3
75-90	40,4	60,1	41,7	9,0	0,6	7,6	29,2
90-100	47,0	90,0	83,2	12,0	2,0	21,0	61,8

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.

(m). Menos de 11 observaciones.

Asimismo, el 7,9% de los hogares tienen deudas pendientes con objeto de financiar la compra de otras propiedades inmobiliarias y el valor mediano de este tipo de deuda pendiente es de 63.000 euros (véase los cuadros 4.64 y 4.65).

A parte de las deudas destinadas a la compra de la vivienda principal y otras propiedades inmobiliarias. La modalidad que tiene mayor importancia es la del crédito personal, puesto que en nuestro país los hogares no suelen recurrir a segundas hipotecas para financiar los gastos de consumo como ocurre en Holanda. Entre los hogares españoles un 23,1% recurre al préstamo personal y cuentan con una cantidad pendiente mediana de 8.000 euros. Los grupos de hogares que menos utilizan este tipo de crédito son los que poseen una menor renta, los mayores de 64 años y los jubilados o inactivos<sup>267</sup>. La menor aceptación de los préstamos personales entre los estratos inferiores de renta, se debe a que la prima de riesgo que tienen que pagar es mayor, lo que desincentiva la solicitud de este tipo de financiación.

En el caso de las tarjetas de crédito, el 7,3% de los hogares hace uso de ellas y tienen un saldo mediano de 800 euros. Estando esta forma de crédito más extendida entre los hogares menores de 35 años, los empleados por cuenta ajena y los pertenecientes al cuartil inferior de la distribución de riqueza. Menos comunes son los préstamos pendientes con garantía real para fines distintos de la compra de propiedades inmobiliarias, recurriendo a ellos tan solo un 3,1% de los hogares, sin embargo, la cantidad mediana pendiente para este tipo de deuda alcanza la cuantía de 40.100 euros. En último lugar, se encuentran otras deudas<sup>268</sup> recurriendo a esta fuente de financiación un 2,6% de los hogares, con un valor mediano de 6.100 euros, utilizando en menor medida esta fuente de financiación los hogares que disponen de una menor renta, al igual que sucede en los préstamos personales<sup>269</sup>.

Según la EFF2008, viendo la evolución desde 2005 se puede concluir que: ha crecido la fracción de hogares que recurren a las tarjetas de crédito, y a su vez, la cantidad mediana de deuda obtenida a través de las mismas ha experimentado un incremento considerable de un 49%. En

---

<sup>267</sup> Cuando el cabeza de familia es mayor de 64 años la mediana destinada a esta fuente de financiación es de 5.150 €, mientras que cuando el cabeza de familia se sitúa entre 45 y 64 años la mediana es de 8.600 euros.

<sup>268</sup> En otras deudas se puede incluir líneas de crédito, pago aplazado, anticipos, préstamos de familiares o amigos, saldos deudores en cuentas corrientes, leasing o renting y otros sin especificar.

<sup>269</sup> "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", Boletín Económico [159], Banco de España, 2010, diciembre.



cuanto al recurso a deuda con garantía real para fines distintos a la compra de propiedades inmobiliarias, se ha mantenido en niveles parecidos a los de 2005 para el conjunto de hogares, tanto en porcentaje de hogares que tienen este tipo de deuda como en saldo mediano de esta deuda. Por otro lado, la cantidad mediana obtenida a través de préstamos personales ha crecido un 15,2%. Aunque el porcentaje de hogares con préstamos personales se ha reducido ligeramente, aumentado solamente para los mayores de 64 años, los jubilados y otros inactivos o parados.

### 4.8.3. La ratio de endeudamiento

Según la Encuesta Financiera de las Familias, en el primer trimestre de 2009, el hogar endeudado mediano dedica un 19% de su renta bruta al pago de sus deudas (Ratio de pagos por deudas/renta del hogar). Esta cifra es mayor para los niveles bajos de ingresos (39,2%, frente al 37,7% en 2005) y desciende a medida que estos aumentan (como puede verse en el cuadro 4.66). Por grupos de edad, existe una significativa concentración de la deuda en la población menor de 45 años respecto a la renta, siendo especialmente elevada para los menores de 35 años, dedicando los hogares más jóvenes un porcentaje mayor de su renta (25,6%, frente al 21,7% en 2005) al pago de sus deudas que los de edades intermedias<sup>270</sup>. Ahora si se tiene en cuenta la situación laboral resulta la carga financiera superior en los parados y otros inactivos excluyendo jubilados con un 23,5% de su renta, elevándose 5,3 pp respecto a 2005 (18,2%). En función del número de miembros del hogar ocupados el análisis muestra que, a diferencia de lo que sucedía en 2005, en el primer trimestre de 2009, la ratio correspondiente a aquellos en los que ningún miembro está trabajando es la más elevada (véase el cuadro 4.67). Por otro lado, el stock de deuda pendiente representa, en la mediana, el 104,7% de los ingresos anuales del hogar, creciendo 4,7 pp en relación a 2005. Esta proporción es mayor para los más jóvenes (217,4%, frente al 192,6% en 2005), en la parte central de la distribución de la renta (148%, frente al 113,4% en 2005) y para los empleados por cuenta propia (122,9%, frente al 123,9% en 2005).

La proporción de hogares que destinan más del 40% de su renta bruta al pago de sus deudas es de un 16,6% de las familias endeudadas o, refiriéndose al total de hogares, de un 8,3% de las familias. Comparado con

---

<sup>270</sup>En la ratio de pagos por deudas/renta del hogar, el porcentaje de hogares menores a 35 años con ratios superiores al 40% es de un 24,4% (el mayor de todos), después le sigue el grupo de edad entre 35 y 44 años con un 17,1%.

2005, un 4,8 % adicional de familias endeudadas destina más del 40 % de su renta bruta al pago de sus deudas. Nuevamente los mayores ascensos en la ratio de carga financiera se han registrado en los hogares endeudados más jóvenes<sup>271</sup>. En particular, en el grupo de aquellos en los que el cabeza de familia tiene menos de 35 años aumentó 9,2 pp, hasta situarse en el 24,4 %. Por otra parte, un 23,1 % de los hogares endeudados tiene una deuda (Ratio de deuda/renta del hogar) que supera en más de tres veces sus ingresos brutos anuales, aumentando 3,6 pp respecto a 2005 (19,4 %) (véase el cuadro 4.66).

Entre finales de 2005 y principios de 2009 se elevó el grado de presión financiera soportado por los hogares endeudados. Este hecho fue consecuencia tanto de un crecimiento del importe de la deuda viva superior a la expansión de las rentas como de un ligero ascenso de los costes de financiación. Asimismo, esta evolución tendió a ser más marcada en algunos de los grupos que están en una situación comparativamente más vulnerable, no así en el caso de las familias en los percentiles más bajos de ingresos<sup>272</sup>.

En el siguiente cuadro 4.67, se presenta el percentil 50 de la distribución, o mediana, que aproxima a la familia representativa, y el 75, que recoge la situación de aquellas que se encuentran en una situación de mayor fragilidad relativa de acuerdo con ese indicador. Sobre la ratio de endeudamiento (Ratio de deuda/renta del hogar), se registran los niveles más elevados para este indicador en los hogares de menores ingresos y los más jóvenes, siendo el percentil 75 de los menores de 35 de 450,0 % y el de los hogares de menores rentas de 517,2 %. La comparación entre 2005 y principios de 2009 muestra un incremento bastante generalizado de los niveles de apalancamiento. En función de la edad del cabeza de familia, este ascenso fue mayor en el grupo entre 65 y 74 años, donde la mediana aumentó 9,3 pp durante ese período, hasta alcanzar el 55,3 %, mientras que la ratio de endeudamiento correspondiente al percentil 75 lo hizo en 61,5 pp, hasta el 187,3 %, comportamiento que está ligado en parte a cambios en la composición familiar. Por niveles de renta, sobresale el descenso del cuartil superior de la distribución de la ratio de endeudamiento en los hogares con menores ingresos<sup>273</sup>.

<sup>271</sup>“Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005”, Boletín Económico [159], Banco de España, 2010, diciembre.

<sup>272</sup>Boletín Económico, enero de 2011, Banco de España [162], p. 73.

<sup>273</sup>Boletín Económico, enero de 2011, Banco de España [162], pp. 72-73.

**Cuadro 4.66: Encuesta Financiera de las Familias. Medidas de carga asociada de los hogares con deudas (en porcentaje calculado según euros del I TR 2009)**

Características de los hogares	Ratio de pagos por deudas/ renta del hogar		Ratio de deuda/ renta del hogar	
	Mediana (%)	Porcentaje de hogares con ratios superiores 40 %	Mediana (%)	Porcentaje de hogares con ratios superiores a 3
<b>Todos los hogares con deuda</b>				
	19,0	16,6	104,7	23,1
<b>Percentil de renta</b>				
<20	39,2	46,7	147,7	34,1
20-40	26,4	27,5	137,0	29,7
40-60	24,0	16,4	148,0	28,1
60-80	17,0	11,9	95,8	21,9
80-90	14,4	9,8	84,6	16,3
90-100	10,0	3,3	62,0	8,3
<b>Edad del cabeza de familia</b>				
<35	25,6	24,4	217,4	38,1
35-44	21,5	17,1	142,7	26,8
45-54	17,9	16,0	89,9	20,0
55-64	12,1	9,5	41,0	9,0
65-74	15,9	14,2	55,3	14,9
>75	12,5	8,5	18,5	7,7
<b>Situación laboral del cabeza de familia</b>				
Cuenta ajena	18,9	14,6	121,3	23,3
Cuenta propia	22,4	22,7	122,9	26,3
Jubilado	13,6	10,8	41,2	11,9
Inactivo	23,5	22,8	100,9	27,1
<b>Percentil de riqueza neta</b>				
<25	23,8	25,0	139,4	31,8
25-50	22,5	15,6	151,7	26,7
50-75	16,8	11,1	87,0	15,3
75-90	13,6	9,5	61,8	12,3
90-100	17,7	22,3	98,6	26,4

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de España.

Cuadro 4.67: **Medidas de carga asociada para los hogares con pasivos (en porcentaje)**

	Porcentaje de hogares con deudas		Ratio de deuda/renta del hogar				Ratio de pagos por deuda/renta del hogar			
	2005	I Tr 2009	2005		I Tr 2009		2005		I Tr 2009	
			50	75	50	75	50	75	50	75
Todos los hogares con deuda										
	49,5	50,1	100,0	235,4	104,7	280,5	17,2	28,3	19,0	32,5
Percentil de renta										
<20	18,7	16,5	137,0	732,1	147,7	517,2	37,7	82,5	39,3	66,5
20-40	42,3	42,3	109,4	343,8	137,0	374,9	24,6	38,2	26,3	43,3
40-60	57,5	63,6	113,4	277,6	148,0	339,8	20,6	30,2	23,9	33,8
60-80	63,0	61,2	114,3	218,5	95,8	271,8	15,6	24,3	17,0	26,5
80-90	66,5	68,5	93,1	186,6	84,6	207,1	11,8	18,1	14,4	22,1
90-100	65,4	64,7	59,9	123,8	62,0	158,7	8,1	14,7	10,0	17,8
Edad del cabeza de familia										
<35	65,2	68,6	192,6	414,1	217,4	450,0	21,7	32,8	25,6	39,8
35-44	70,4	72,3	114,4	230,7	142,7	319,7	18,5	28,4	21,5	35,0
45-54	63,1	60,0	81,2	192,6	89,9	234,6	15,2	25,7	17,7	29,7
55-64	48,5	48,5	53,2	140,1	41,0	128,2	13,6	25,2	12,1	22,5
65-74	19,8	22,9	46,0	125,8	55,3	187,3	12,5	26,0	15,9	28,8
>75	5,6	9,9	32,8	147,8	18,5	85,4	11,6	17,8	12,5	21,8
Numero de miembros del hogar trabajando										
Ninguno	15,2	21,3	57,1	269,2	81,2	269,0	17,6	34,4	21,0	38,7
Uno	56,1	56,6	104,3	306,4	100,5	300,6	19,6	32,1	20,4	31,4
Dos	70,2	69,9	113,4	211,9	137,4	165,9	16,3	25,4	19,0	32,9
3 o +	69,2	69,7	54,9	163,3	48,1	305,0	12,1	22,2	11,0	24,3
Percentil de riqueza										
<25	43,9	50,1	65,5	293,3	139,4	373,8	17,7	30,4	23,8	40,5
25-50	56,8	53,5	144,1	296,1	151,7	319,0	20,5	30,6	22,5	32,9
50-75	49,3	47,5	93,8	187,9	87,0	215,0	16,3	25,2	16,8	29,1
75-90	48,0	51,3	82,5	177,7	61,8	167,0	14,4	23,4	13,6	23,7
90-100	48,2	46,3	91,0	210,5	98,6	306,4	14,0	26,4	16,8	32,3

Fuente: Elaboración a partir de datos del Boletín Económico, enero 2011.

En relación a la ratio de carga financiera para distintos grupos de hogares (Ratio de pagos por deudas/renta del hogar), entre finales de 2005

y principios de 2009 los incrementos de esta ratio fueron, en general, proporcionalmente mayores que los de la ratio de endeudamiento, este hecho muestra una cierta elevación en los costes de financiación. Dicha evolución estuvo acompañada de un ascenso en la dispersión (desarrollo que se aprecia también para el endeudamiento). La mediana pasó de ser del 17,2 % en 2005 al 19 % en el primer trimestre de 2009, aumentando 1,8 pp, mientras que la ratio de carga financiera correspondiente al percentil 75 se incrementó en 4,1 pp, hasta el 32,5 % (28,3 % en 2005). No obstante, en el segmento de menores ingresos (percentil de renta menor al 20 %) se registró una reducción de 16 pp, hasta el 66,5 % (82,5 % en 2005), entre las familias sometidas a una mayor tensión<sup>274</sup>, como puede observarse en el cuadro 4.67.

## 4.9. La Asociación Nacional de Establecimientos Financieros

La Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF)<sup>275</sup> fue constituida en 1957 como una organización empresarial, que sirve de enlace entre las entidades de crédito especializadas, las Administraciones Públicas, otras asociaciones profesionales españolas y europeas y los usuarios de los productos financieros, y con su labor pretende facilitar a los consumidores, profesionales y empresarios, el acceso a los bienes de consumo y de producción<sup>276</sup>.

Algunas de las funciones principales de esta organización, a parte de representar a las empresas que practican la financiación, son el velar por el prestigio de la actividad de financiación y en grandes términos realizar actividades que cada vez más protejan a las entidades crediticias y mejoren sus procedimientos. También cuenta con el fichero más representativo, en cuanto a información relativa a la solvencia patrimonial y de crédito, funcionando como un registro de morosos, que comunica a las empresas crediticias asociadas a ASNEF si algún cliente está incluido en sus listados por impago de sus deudas. Al mismo tiempo, las entidades están obligadas a informar sobre los cambios de saldo que se produz-

---

<sup>274</sup>Boletín Económico, enero de 2011, Banco de España [162], pp. 72-73.

<sup>275</sup>En la Unión Europea, es Eurofinas la principal asociación del sector del crédito al consumo. Como Federación, Eurofinas agrupa a las asociaciones en Europa que representan a las entidades financieras y de crédito, cuya actividad primordial es el crédito al consumo, el crédito industrial y la financiación de automóviles.

<sup>276</sup>Datos ASNEF, Segundo Trimestre de 2009 [36], p. 4.

can en las deudas de sus clientes. Esta base de datos es gestionada por EQUIFAX Servicios sobre solvencia y crédito S.L, cuyos administradores se ocupan de actualizar los datos cada mes.

ASNEF reúne en su seno a 74 entidades asociadas, de las cuales 51 son EFC<sup>277</sup> y cuenta con 228 entidades adheridas, según datos de 2008. La gran mayoría de entidades asociadas a ASNEF cumplimentan trimestralmente un informe de datos estadísticos, en el que se recoge, por ejemplo, los principales sectores de actividad<sup>278</sup> (véase el cuadro 4.68). Asimismo, la información que proporciona ASNEF posibilita un análisis detallado del sector, puesto que permite un análisis empresa por empresa y ofrece información sobre la nueva inversión crediticia, lo que supone una ventaja sobre la información suministrada por el Banco de España.

**Cuadro 4.68: Sectores de actividad de ASNEF en porcentaje de inversión viva**

	Crédito al consumo	Inmuebles	Bienes de equipo	Automoción
a 31-12-2005	30 %	3 %	2 %	65 %
a 30-06-2006	24 %	23 %	2 %	51 %
a 31-03-2008	25 %	24 %	2 %	49 %
a 30-09-2011	24 %	31 %	2 %	43 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

A pesar de que no todas las empresas del sector forman parte de ASNEF, sí pertenecen a ella las principales compañías de EFC y bancos, siendo el volumen de información que recogen sus estadísticas con respecto al total representativo y relevante. En concreto, sus entidades

<sup>277</sup>De los 51 EFC, 24 están participados por, o pertenecen a, una entidad de depósito. En concreto, 11 forman parte de cajas de ahorros y 13 dependen de grupos bancarios. Además, 14 EFC pertenecen a grupos industriales o de distribución y 16 sucursales de entidades extranjeras también forman parte de ASNEF. De hecho, estas sucursales extranjeras representaban el 18 % del total de la actividad del sector automoción en España en 2008.

RUIZ, H. (2009), "La gestión de la financiación al consumo en la nueva coyuntura: el equilibrio entre el desarrollo de negocio y la solvencia" [561], IEE.

<sup>278</sup>Véase. Newsletter ASNEF, julio 2006 [30]; Newsletter ASNEF, noviembre 2006 [31]; Newsletter ASNEF, febrero 2007 [32]; Newsletter ASNEF, septiembre 2008 [33]; Newsletter ASNEF, Año V/diciembre de 2011 [39]; y Newsletter ASNEF, Año V/diciembre de 2011 [39].

asociadas conceden alrededor del 38 % del crédito al consumo destinado a las familias, según datos de 2008.

En el siguiente cuadro 4.69 muestra<sup>279</sup> la evolución de la inversión nueva de los bancos, EFC y sucursales de entidades de créditos comunitarias, en el ámbito de la financiación a particulares en los años 2005 y 2008. Mientras que los cuadros 4.70 y 4.71 reflejan una información detallada de las principales empresas asociadas a ASNEF. En concreto, los datos obtenidos de la inversión nueva correspondiente a los ejercicios 2005 y 2006, se pueden ver en el cuadro 4.70, donde se aprecia el aumento de la inversión nueva de un 11,21 % en 2006, crecimiento sin duda importante, aunque inferior al que se ha producido en los ejercicios 2005 (19,5 %) y 2004 (17,39 %).

Cuadro 4.69: **Evolución de la inversión nueva por tipo de entidad**

	2005	2006	2007	2008
Establecimientos Financieros de Crédito	20.152	22.909	26.401	23.242
Sucursales comunitarias	3.801	3.499	3.499	2.469
Bancos especializados	5.397	6.077	7.715	5.900

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Por su parte, el cuadro 4.71 suministra información sobre la inversión nueva de las operaciones de crédito al consumo (2007 y 2008) de las entidades asociadas a ASNEF. En 2008, la inversión nueva disminuyó un 13,40 %, este resultado fue consecuencia de la abrupta caída de los créditos destinados a automoción del -29,5 %, junto con el fuerte retroceso sufrido por los préstamos personales (-38,51 %) y de la moderada bajada que experimentaron la financiación de bienes de consumo (-5,76 %) y el uso de los sistemas de crédito "revolving" (-1,26 %).

Por empresas, la Financiera el Corte Inglés sobresalió con un total de 7.674,7 millones de euros de inversión crediticia nueva, lo que supuso un descenso de un -2,25 % con respecto a 2007, reducción once puntos inferior a la media del sector completo del -13,4 % y cinco puntos inferior a la media del sector consumo -7,6 % (excluyendo a la financiación de automoción). Además, concentró un 35,6 % de los créditos concedidos

<sup>279</sup>RUIZ, H., (2009). "La gestión de la financiación al consumo en la nueva coyuntura: el equilibrio entre el desarrollo de negocio y la solvencia" [561], IEE, nº 3, pp. 3-15.

por establecimientos financieros para la adquisición de bienes de consumo (sin contar el sector automoción), elevando dos puntos su cuota de mercado, al pasar de una participación del 33,6 % en 2007 al 35,6 %<sup>280</sup>.

**Cuadro 4.70: Evolución de la inversión crediticia nueva de los créditos al consumo (en millones de euros)**

	2005	2006	Variación
Financiera El Corte Inglés	7.193,7	7.636,5	+6,15 %
Santander Consumer Finance	3.059,0	3.523,2	+15,18 %
Camge Financiera	2.060,2	2.277,7	+10,56 %
El grupo Cetelem	1.539,3	1.679,4	+9,10 %
Finanzia (BBVA)	1.006,1	1.345,2	+33,70 %
Servicios Financieros de Carrefour	618,9	806,4	+30,29 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

**Cuadro 4.71: Evolución de la inversión crediticia nueva de los créditos al consumo (en millones de euros)**

	2007	2008	Variación
Financiera El Corte Inglés	7.851,0	7.674,7	-2,25 %
Santander Consumer Finance	3.966,2	3.417,8	-13,82 %
Camge Financiera	2.680,3	2.347,7	-12,41 %
Finanzia (BBVA)	2.071,2	1.926,2	-7,01 %
El grupo Cetelem	2.185,1	1.658,5	-24,10 %
Servicios Financieros de Carrefour	834,1	737,3	-11,61 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

En segundo lugar, se posicionó el grupo Santander Consumer Finance, cuya inversión financiera nueva fue de 3.534,3 millones de euros, sufriendo un considerable descenso de un -13,8 %, cuando en el año 2006 crecía un 15,16 %. Por línea de producto la financiación de automoción

<sup>280</sup>“Economía/Empresas. El Corte Inglés concede más de una tercera parte de los créditos para financiar bienes de consumo”, Finanzas.com, 12/04/2009.

[http://www.finanzas.com/noticias/economia/2009-04-12/133634\\_economiaempresas-corte-ingles-concede-tercera.html](http://www.finanzas.com/noticias/economia/2009-04-12/133634_economiaempresas-corte-ingles-concede-tercera.html).



representó el 57,0 % del total de actividad del ejercicio de Santander Consumer. El volumen de inversión nueva en financiación, leasing y renting de automoción en España alcanzó la cifra de 2.181,1 millones de euros lo que supone un descenso del 37,1 % sobre el año anterior, en consonancia con la caída de las matriculaciones de vehículos. Mientras que la actividad de financiación al consumo a través de créditos tradicionales y tarjetas alcanzó en 2008 la cifra de 1.070,7 millones de euros, representando el 28,0 % del total de la actividad del Grupo en España, y una reducción del 15,2 % con respecto al ejercicio anterior, como consecuencia de la bajada del consumo. Por su parte, la financiación directa se situó en los 282,5 millones de euros, representando 7,8 % del total de la actividad del Grupo en España, decreciendo un 51,9 % en relación a 2007. Como dato positivo, el parque de tarjetas de crédito gestionadas por Santander Consumer Finance siguió incrementándose mediante acuerdos con compañías del sector de consumo, entre los que merecen ser destacados los programas ya consolidados como Alcampo, Cadena Urende, Cortefiel, Decathlon, Erosky, Pc City, o Unión Fenosa. También logró un aumento de nuevos establecimientos prescriptores de financiación al consumo y tarjeta<sup>281</sup>.

En tercera posición se situó Camge Financiera, sociedad de General Electric y Caja Mediterráneo especializada en la concesión de créditos al consumo y tarjetas de crédito. A 31 de diciembre de 2008, la sociedad generó casi 2.348 millones de euros de nueva contratación, siendo esta cifra un 12,4 % menor con respecto al ejercicio 2007, debido a la menor actividad de la economía. En lo que respecta a préstamos personales, generó 489 millones de euros de nuevos contratos, un 40 % menos con respecto a diciembre de 2007. Por otra parte, cabe mencionar la favorable evolución del saldo de tarjetas con un incremento del 4 % con respecto al año 2007, creciendo un 12 % las tarjetas con modalidad de pago aplazado<sup>282</sup>. Además, la financiera obtuvo un beneficio neto de 48 millones de euros en el ejercicio 2008<sup>283</sup>.

<sup>281</sup>Santander Consumer Finance, documento de registro, 12 de noviembre 2009 [571].

<sup>282</sup>"Informe Anual 2008", Informe de Gestión Consolidado [180]. Caja de Ahorros del Mediterráneo y Sociedades Dependientes.

<sup>283</sup>Los objetivos de CAMGE para el ejercicio 2008 fueron la adaptación de las condiciones de formalización al nuevo escenario económico, protegiendo los márgenes de la actividad financiera mediante la adaptación al fuerte incremento del coste de financiación y del riesgo de crédito así como mejorar la eficacia de los procesos de recobro. De este modo, la ratio de morosidad a 31 de diciembre de 2008 se situó en el 4,97 % por debajo de la media del sector.

Desde el punto de vista financiero, el ejercicio 2008 estuvo marcado por el incremento de los tipos de interés que elevó los costes financieros significativamente, un 39 %, im-

A Camge le siguen en el “ranking” Finanzia (BBVA), con un volumen de inversión de 1.926,2 millones, experimentando una caída del 7 %, y el grupo Cetelem, entidad financiera internacional especializada en créditos al consumo y líder europeo del sector, perteneciente a BNP/PARIBAS<sup>284</sup> y casa matriz de Banco Cetelem, que destacó negativamente con uno de los mayores descensos en el volumen de inversión crediticia nueva, sufriendo una reducción de un 24,1 %, hasta alcanzar los 1.658,5 millones de euros. La sexta posición le corresponde a los Servicios Financieros de Carrefour, con una inversión de 737,3 millones, lo que representó un descenso del 11,61 % respecto al año anterior.

Otro aspecto destacable es lo concentrado que está el sector del crédito al consumo: las seis primeras entidades totalizaron en 2008 el 56,6 % de la inversión crediticia nueva de los créditos al consumo de ASNEF y el 82,4 % si no se incluye a la financiación destinada al sector automoción, sobresaliendo la financiera de el Corte Inglés. Ahora si se analiza el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), en 2008 éste alcanza el valor de 1854,2, cifra que es 506,29 puntos inferior al IHH logrado en 2005, con un total de 2360,52 puntos (véase el cuadro 4.73).

En 2010, continúa siendo elevada la concentración en el sector del crédito al consumo<sup>285</sup>, acaparando la financiera del Corte Inglés el 42 % de la inversión nueva, como puede ser observado en el cuadro 4.75. Por su parte, el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) que mide a las seis principales empresas que distribuyen créditos al consumo pertenecientes a ASNEF fue de 2088 puntos, resultado similar al obtenido en 2006 y 233,77 puntos más que el índice alcanzado en 2008 (1854,2 puntos). Si el Índice

---

pulsando a la Sociedad a revisar los precios de sus productos de activo en línea con el mercado. El margen de intereses se situó en los 186 millones de euros, un 25 % superior al del ejercicio 2007, y el margen bruto superó los 175, un 24 % por encima del registrado en 2007.

Por su parte, los gastos de administración disminuyeron un 7 % a raíz de las acciones de limitación de gasto tomadas, principalmente en el capítulo de marketing. El índice de eficiencia, porcentaje que representan los gastos de explotación sobre el margen bruto se situó al finalizar el ejercicio en el 9 % contra el 13 % alcanzado en 2007.

<sup>284</sup>También forman parte del Grupo Euro Crédito, entidad financiera especializada en soluciones personalizadas de crédito, y Efficco, empresa especializada en el tratamiento integral del riesgo vivo impagado.

El Grupo ha apostado siempre por el estudio minucioso de las necesidades de sus clientes, la calidad e innovación tecnológica. Por ello, desde 1984, se vienen estableciendo acuerdos de colaboración con empresas líderes de financiación y de distribución. En la actualidad, Grupo Cetelem junto a sus socios europeos firman la vanguardia del mercado internacional.

<sup>285</sup>HERRERO GÓMEZ, M.,(2010). “El conocimiento del cliente como base de las estrategias de crecimiento: marketing dinámico y fidelización” [384], IEE, nº 4, pp. 103-132.

Herfindahl está por debajo de 1.000 es señal de una baja concentración, mientras que un índice por encima de 1.800 se considera que la concentración es alta. Para valores entre 1.000 y 1.800 se considera un mercado moderadamente concentrado.

**Cuadro 4.72: Cuota de mercado de la inversión nueva de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo**

	2005	2006	2007	2008
Financiera El Corte Inglés	42,04 %	38,73 %	34,86 %	35,58 %
Santander Consumer Finance	17,88 %	17,87 %	17,61 %	17,87 %
Camge Financiera	12,04 %	11,55 %	11,90 %	10,88 %
El grupo Cetelem	8,99 %	8,52 %	9,70 %	7,69 %
Finanzia (BBVA)	5,88 %	6,82 %	9,19 %	8,93 %
Servicios Financieros de Carrefour	3,62 %	4,09 %	3,70 %	3,42 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

**Cuadro 4.73: El nivel de concentración de la inversión nueva medida por el Índice Herfindahl-Hirschman de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo**

	2005	2006	2007	2008
Las seis principales empresas distribuidoras	2360,52	2088,58	1859,18	1854,23

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

No obstante, si se estudia la concentración para el riesgo vivo del crédito al consumo en el año 2010, se puede apreciar que el mercado es mucho menos concentrado que en el caso de la inversión nueva, puesto que la cuota de mercado está muy repartida entre las diez primeras empresas asociadas a ASNEF, como puede verse en el cuadro 4.74.

De acuerdo con los datos divulgados por la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito hasta el tercer trimestre de 2010<sup>286</sup>,

<sup>286</sup>En el conjunto del ejercicio 2010, el nuevo crédito al consumo cayó un 0,2 %, hasta

la financiera del Corte Inglés concedió el 42 % del crédito nuevo al consumo, como puede verse en el cuadro 4.75, con un total de 7.224,4 millones de euros a 31 de diciembre. Del importe total, 5.426,3 millones corresponden a tarjetas de crédito y 1.798,1 millones a créditos. Este volumen de inversión crediticia supone un descenso del 5,87 % respecto a los 7.674,75 millones concedidos por la compañía el año anterior. Por otro lado, la sostenida apuesta por el crédito al consumo ha situado a la Financiera El Corte Inglés como la segunda entidad del sector en crédito vivo, con una cuota del 11 %, tan solo por detrás del grupo francés Cetelem (18 %) (véase el cuadro 4.74).

**Cuadro 4.74: Distribución de la cuota de mercado sobre el riesgo vivo en el año 2010**

	Cuota de mercado sobre el riesgo vivo
El grupo Cetelem	18 %
Financiera El Corte Inglés	11 %
Camge Financiera	11 %
Servicios Financieros Carrefour	11 %
Santander Consumer Finance	10 %
Cofidis	6 %
Finanzia (BBVA)	6 %
BBK GE	4 %
BK Consumer	4 %
Banco Sygma	3 %
Resto	16 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF, septiembre 2010.

En cuanto a la cuota del mercado sobre la inversión nueva en 2010, tras la financiera El Corte Inglés, figura Santander Consumer Finance, cuya inversión nueva fue de 1.865,6 millones de euros, con un aumento del 17,6 % sobre el año anterior. Por líneas de producto la financiación de automoción representa el 67,8 % del total de la actividad del ejercicio. El volumen de inversión nueva en financiación, leasing y renting de automoción alcanzó la cifra de 1.327,7 millones de euros lo que supone un crecimiento del 37,3 % sobre el año anterior, muy superior al aumento quedar en 23.425,5 millones de euros de inversión.

del 3,1 % de las matriculaciones de vehículos en España. Por su parte, la actividad de financiación al consumo a través de créditos tradicionales y tarjetas alcanzó en 2010 la cifra de 521,6 millones de euros, representando el 26,6 % del total de la actividad del Grupo en España, y una reducción del 16,0 % con respecto al ejercicio anterior como consecuencia de la bajada del consumo, de la reducción del número de tarjetas en circulación y de su menor uso<sup>287</sup>. Mientras que el negocio de Canal Directo supuso un 0,8 % de la actividad de 2010, con un total de 16,3 millones de euros, disminuyendo un 30 % en relación a 2009.

Al Santander Consumer le siguen Camge Financiera (sociedad de General Electric y Caja del Mediterráneo), Finanzia (BBVA) y el grupo Cetelem (véase el cuadro 4.75). También entre los grandes distribuidores aparece Carrefour en la sexta posición de la clasificación y con una cuota de mercado del 4 %.

**Cuadro 4.75: Crecimiento de la inversión y distribución de la cuota de mercado sobre la inversión nueva en 2010**

	Cuota de mercado sobre la inversión nueva	Variación inversión 2009-2010
Financiera El Corte Inglés	42 %	+0,21 %
Santander Consumer Finance	11 %	+1,81 %
Finanzia (BBVA)	9 %	-5,61 %
Camge Financiera	9 %	-12,91 %
El grupo Cetelem	5 %	+ 4,24 %
Servicios Financieros Carrefour	4 %	+19,12 %
Accordfin	4 %	-1,56 %
BK Consumer	3 %	-15,19 %
Finconsum	2 %	-15,65 %
Resto	11 %	—

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF, septiembre 2010.

En 2011 en el conjunto del sector, la inversión nueva de las operaciones de crédito al consumo (excluyendo el sector del automóvil), descendió un 2,53 % , hasta 16.462 millones de euros. Destacando el liderato de la Financiera el Corte Inglés al conceder 6.763 millones de euros en crédi-

<sup>287</sup> Santander Consumer Finance [572], Documento de Registro, 11 de octubre de 2011.

tos al consumo en 2011<sup>288</sup>, un 6 % menor respecto a los 7.208 millones de euros concedidos por la compañía el año anterior y concentrando el 41 % de los créditos concedidos por establecimientos financieros para la adquisición de bienes de consumo en España. No obstante, redujo más de un punto su participación sobre el volumen total del sector, al pasar de un 42,68 % en 2010 a un 41 % en 2011.

Tras la financiera El Corte Inglés, figuran Santander Consumer Finance, Camge Financiera, Finanzia (BBVA) y el grupo Cetelem. A continuación aparecen los servicios financieros de Carrefour, con 690 millones de euros, creciendo un 4,9 %<sup>289</sup>.

#### **4.9.1. La inversión nueva del crédito destinado a automoción de las principales entidades asociadas a ASNEF**

Los datos obtenidos de la inversión nueva de financiación de automóviles correspondiente a los ejercicios 2005 y 2006, se puede observar en el cuadro 4.76, donde se aprecia un ligero aumento de la inversión nueva de un 4 % en 2006, crecimiento muy inferior al que se ha producido en los ejercicios 2005 (14,5 %) y 2004 (18,3 %). Otro aspecto destacable es que, los EFC filiales de fabricantes de automóviles tienen un gran peso en la inversión nueva.

El cuadro 4.78 muestra para los años 2007 y 2008 la evolución de la inversión crediticia de los préstamos destinados a financiar la compra de automóviles de las entidades asociadas a ASNEF, donde se observa un descenso de un 29,37 % en 2008, al situarse la inversión nueva en 10.045,2 millones de euros. Por su parte, el saldo vivo creció un 4,56 %, hasta situarse en 24.529 millones de euros, mientras que la contratación se redujo un 39,25 %, con un total de 705.951 contratos nuevos, por un importe medio de 14.200 euros. Por otro lado, la morosidad se disparó y alcanzó el 8,7 % al cierre de 2008.

---

<sup>288</sup>Del importe total de 6.763 millones de euros, 5.182,84 millones de euros corresponden a tarjetas de crédito y 1.580,78 millones a créditos al consumo, según datos de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros (Asnef) recogidos por Europa Press.

<sup>289</sup>“Economía/Empresas. El Corte Inglés concedió 6.763 millones de euros en créditos al consumo en 2011, un 6 % menos”, Expansión.com, 8 de abril de 2012 [313].

[http://www.expansion.com/agencia/europa\\_press/2012/04/08/20120408130317.html](http://www.expansion.com/agencia/europa_press/2012/04/08/20120408130317.html).

**Cuadro 4.76: Evolución de la inversión crediticia nueva en el sector de automoción (en millones de euros)**

	2005	2006	Variación
Santander Consumer Finance	2.665,6	2.818,8	+5,45 %
Grupo Finanzia	1.928,9	1.971,1	+2,19 %
RCI Banque (Renault)	1550,7	1.294,2	-16,54 %
Volkswagen Finance	1.051,1	1.068,9	+1,69 %
PSA Banque	1.119,4	1.033,8	-7,65 %
Finanmadrid	492,1	940,2	+91,05 %
FCE Bank (Ford)	808,5	801,9	-0,81 %
GE Capital Bank	443,8	534,4	+20,42 %
BMW Financial Services	375,8	430,3	+14,49
Cetelem	367	416,1	+13,36 %
Total de todas las entidades asociadas a ASNEF	12.240,7	12.925,7	+4,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

**Cuadro 4.77: Cuota de mercado de la inversión nueva de los 10 principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo (automoción)**

	2005	2006	2007	2008
Santander Consumer Finance	21,78 %	21,81 %	21,8 %	19,65 %
Grupo Finanzia	15,76 %	15,25 %	14,78 %	14,64 %
Volkswagen Finance	8,59 %	8,27 %	8,99 %	10,62 %
PSA Banque	9,14 %	8 %	6,78 %	8,83 %
Finanmadrid	4,02 %	7,27 %	3,69 %	6,99 %
RCI Banque (Renault)	12,67 %	10,01 %	8,63 %	6,82 %
BMW Financial Services	3,07 %	3,33 %	3,39 %	5,74 %
FCE Bank (Ford)	6,61 %	6,2 %	5,76 %	5,48 %
Cetelem	3 %	3,22 %	3,89 %	4,28 %
GE Capital Bank	3,63 %	4,13 %	4,48 %	3,87 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

La actividad en este sector estuvo concentrada por las 10 diez primeras entidades asociadas en 2008, que sumaron un total de 8.732,61 millones de euros, representando el 86,93 % del total, logrando la mayor cuota de mercado de la inversión nueva el Santander Consumer Finance (19,65 %), como puede observarse en el cuadro 4.77. En concreto, Santander Consumer<sup>290</sup>, empresa perteneciente al grupo Santander, alcanzó una producción nueva de financiación para automóviles de 1.973,6 millones de euros<sup>291</sup>, lo que representó un descenso del 36,41 % en comparación con el ejercicio anterior. En segundo lugar y concentrando una cuota cercana al 15 % se posicionó Finanzia (BBVA), con 1.470,3 millones de euros (-30,12 %), seguido de Volkswagen Finance con una cuota de mercado del 10,6 % y un total de 1.066,9 millones de euros (-16,67 %) y de PSA Banque Sucursal en España con una cuota del 8,8 % y un total de 887,3 millones de euros (-8,11 %).

El grupo Caja Madrid, a través de Finanmadrid, subió una posición en relación a 2006, hasta situarse en la quinta plaza, con un volumen de inversión nueva de 702,4 millones de euros, creciendo un 25,19 % y siendo junto BMW Financial Services las únicas empresas de las diez primeras que no disminuyeron su inversión nueva con respecto a 2007. Detrás de Finanmadrid se situó RCI Banque (Renault), con 685,5 millones, experimentando la mayor caída del "top ten" (-44,23 %) y perdiendo 3 posiciones en el ranking en relación al año 2006, cuando alcanzó el tercer puesto. Además, Renault sufrió una reducción de un 78 % de su beneficio neto en 2008.

La séptima posición le pertenece a BMW Financial Services con 576,8 millones (+16,09 %), empresa que desde 2003 a 2008 ha obtenido un crecimiento medio anual del 25,4 %. Además, de financiar en España apro-

---

<sup>290</sup>Santander Consumer Finance [570] es la unidad de Financiación al Consumo del Grupo Santander. Su actividad se concentra fundamentalmente en los negocios de financiación de créditos personales, tarjetas y automóviles. Al cierre de 2007 contaba con 283 oficinas y ocho millones de cliente. Además, estaba presente en diecinueve países: diecisiete en Europa (España, Portugal, Alemania, Italia, Austria, República Checa, Polonia, Hungría, Noruega, Holanda, Suecia, Reino Unido, Finlandia, Rusia, Dinamarca, Francia y Eslovaquia) y dos de América (México y Chile).

La estrategia de Santander Consumer consiste en establecer acuerdos con prescriptores, principalmente concesionarios, para facilitar la financiación de automóviles y otros bienes de consumo. Posteriormente, Santander Consumer procura vincular y fidelizar a los clientes finales ofreciéndoles de forma directa otros productos como tarjetas de crédito.

<sup>291</sup>El negocio de financiación de vehículos nuevos representa un 34,5 % del total de la cartera, y el de vehículos usados, un 25,9 %. La nueva producción en vehículos nuevos disminuyó un 7,8 % con un mejor comportamiento de la de vehículos usados que aumentó un 3,3 %.



ximadamente el 40 % de las ventas de la red BMW, logrando uno de los mayores porcentajes de participación del mercado entre las distintas financieras de marca. En 2008, su ratio de eficiencia era cercana al 33 % y a 1 de diciembre de 2009 se fusionó con BMW Bank GmbH para crear BMW Bank GmbH Sucursal en España<sup>292</sup>.

**Cuadro 4.78: Evolución de la inversión crediticia nueva en el sector de automoción (en millones de euros)**

	2007	2008	Variación
Santander Consumer Finance	3.103,6	1.973,6	-36,41 %
Grupo Finanzia	2.104	1.470,3	-30,12 %
Volkswagen Finance	1.280,3	1.066,9	-16,67 %
PSA Banque	965,6	887,3	-8,11 %
Finanmadrid	525,5	702,4	+25,19
RCI Banque (Renault)	1.229,2	685,5	-44,23 %
BMW Financial Services	483,4	576,8	+16,09
FCE Bank (Ford)	820	550,5	-32,87 %
Cetelem	554,6	430,1	-22,65 %
GE Capital Bank	637,5	389,2	-38,95 %
Total de todas las entidades asociadas a ASNEF	14.239,8	10.045,2	-29,46 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Completando la lista, en octava posición FCE Bank (Ford)<sup>293</sup> con una inversión crediticia de 550,48 millones de euros (-32,87 %), seguido por el grupo Cetelem con 430,13 millones (-22,65 %) y GE Capital Bank con 389,2 millones (-38,95 %)<sup>294</sup>.

<sup>292</sup>Las actividades del Grupo BMW en España habían sido gestionadas hasta el momento de la fusión por dos entidades, Alphabet Fleet Services, compañía de renting que, gestionaba una flota de 11.322 vehículos y una cartera financiada de 284 millones de euros y BMW Financial Services Ibérica EFC, con una cartera financiada de 1.498 millones de euros a diciembre de 2008. A través de el proceso de fusión, BMW Bank solamente asumirá el negocio y los activos de BMW Financial Services EFC. Alphabet Fleet Services seguirá operando como entidad española absolutamente independiente.

<sup>293</sup>FCE Bank (Ford) plc Sucursal en España, forma parte de una de las mayores empresas del mundo dedicada a la financiación del automóvil.

<sup>294</sup>“Economía/Motor. El Santander concentra el 20 % de los créditos para comprar coches en España”, el economista.es, 9/04/2009.

<http://www.economista.es/economia/noticias/1156871/04/09/Economia-Motor-El>

Si se tiene en cuenta la concentración medida por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), desde el año 2005 (IHH 1084,29 puntos) hasta 2008 (IHH 886,58 puntos), la concentración de la inversión nueva de los seis primeros EFC asociados a ASNEF distribuidores de créditos destinados para automoción ha disminuido un 18,2 %. De hecho, el IHH de 886,58 puntos de 2008 se estima que al estar por debajo de la puntuación de 1.000, es señal de una baja concentración. Este resultado contrasta con el IHH de 1854,2 puntos de los 6 principales distribuidores de crédito al consumo (excluido el sector automoción) asociados a ASNEF (véase los cuadros 4.79 y 4.73).

**Cuadro 4.79: El nivel de concentración medida por el Índice Herfindahl-Hirschman de la inversión nueva de los seis principales EFC asociados a ASNEF suministradores de crédito al consumo (automoción)**

	2005	2006	2007	2008
Las seis principales empresas suministradoras	1084,29	993,68	928,13	886,58

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

En 2011, la principal entidad por volumen de financiación de inversión nueva para la adquisición de automóviles continuó siendo el Grupo Santander Consumer Finance, con un montante de 1.337 millones de euros, el 20,65 % del total, y registro superior en un 4,4 % al de 2010. No obstante, las financieras de marca aumentaron su cuota, en detrimento de los bancos tradicionales, aportando dichas financieras el 50,86 % del total de la inversión nueva para la financiación de las compras de coches, mientras que en el ejercicio precedente el peso fue del 49,54 %, es decir una ganancia de 1,32 puntos porcentuales. Sin embargo, las distintas entidades financieras concedieron a los consumidores en créditos para la compra de automóviles 6.477 millones de euros, frente a los 6.669 millones de 2010, lo que supone un 2,9 % menos.

Entre las financieras de marca Volkswagen Finance se situó en 2011 en segunda posición, con 1.117 millones en concesión de créditos (el 17,25 % del total), aunque esta cantidad es un 6,1 % inferior que la del ejercicio precedente. Mientras que la financiera de PSA Peugeot Citroën

[Santander-concentra-el-20-de-los-creditos-para-comprar-coches-en-Espana.html](http://Santander-concentra-el-20-de-los-creditos-para-comprar-coches-en-Espana.html).

(Banque PSA) logró ser la cuarta por volumen, con una inversión de 635 millones de euros, lo que supone una reducción interanual del 1,3 % y una cuota del 9,81 %.

Con 560 millones de euros, el 8,66 % del total de la inversión nueva, figuran las entidades de BMW (BMW Bank) y de Renault (RCI Banque), pero ambas empresas experimentaron una diferente evolución, la inversión de la primera creció un 0,5 % y la segunda descendió un 1,6 %.

Por debajo de un volumen de créditos de 200 millones se sitúan Mercedes Benz Financial Services, con casi 199 millones de euros, alcanzando el crecimiento interanual más importante entre las financieras de marca, con un pronunciado incremento del 54,5 %. Le sigue, Toyota Kreditbank que concedió préstamos en España por valor de 175 millones, con un avance, también considerable, del 11,5 %. Por su parte, las financieras de Honda y Scania aportaron en créditos para la compra de automóviles 43,5 y 2,6 millones de euros, respectivamente, con disminuciones del 11,7 % en la firma japonesa y del 70,9 % en la escandinava.

Merece ser destacada, la profunda crisis que está viviendo el sector de la financiación de automóviles española, en el año 2007 los EFCs asociados a ASNEF obtuvieron un volumen de créditos nuevos de 14.222 millones de euros. En cambio, en 2011, esta cifra se ha reducido hasta alcanzar los ya citados 6.477<sup>295</sup> millones, lo que supone un descenso del 54,4 %. Al mismo tiempo, el número de matriculaciones de turismos en España ha pasado de las 1.615.000 unidades en 2007, hasta las 808.000 unidades en 2011<sup>296</sup>.

#### **4.9.2. Principales partidas y ratios de algunas entidades asociadas a ASNEF**

Ahora se van a analizar los activos totales, el patrimonio neto, las principales partidas de las cuentas de pérdidas y ganancias y su relación sobre los activos totales, y algunas ratios de las primeras empresas distribuidoras de crédito al consumo asociadas a ASNEF, para los años 2007 y 2010. El cálculo se ha realizado a través de la información correspondiente a los balances públicos y a las cuentas de pérdidas y ganancias

---

<sup>295</sup>Del total de la inversión nueva en la financiación automovilística de 2011, sobresale con el 80,8 % (5.236 millones de euros) los préstamos a turismos nuevos; el 16,9 % (1.096 millones €) a turismos usados; el 1,5 % (98 millones €) a vehículos comerciales, y el 0,7 % (46 millones €) a otros vehículos.

<sup>296</sup>“Las financieras de marca aumentan cuota, en detrimento de los bancos tradicionales”. EFE Publicado el 11/04/12, <http://motorcanario.com/articulos/index.asp?id=19039>.

públicas suministrados por ASNEF<sup>297</sup> y la Asociación Española de la Banca<sup>298</sup>.

Las ratios que se han utilizado en el estudio son los siguientes:

**Ratios de rentabilidad:**

**ROA** = Beneficio bruto/Activo total medio.

El ROA mide la eficiencia en el uso de los activos totales de la entidad y es el resultado de dividir los beneficios antes de impuestos de la entidad, entre el valor del activo total. Cuanto mayor es esta ratio, más grande es la rentabilidad.

**ROE** = Beneficio después de impuestos/Patrimonio medio neto.

El ROE es la rentabilidad financiera de la entidad, siendo una de las ratios más seguidas por los inversores y que influye directamente en la cotización de la acción, dado que mide la rentabilidad de los accionistas. El ROE es el resultado de dividir los beneficios netos después de impuestos de la entidad entre el patrimonio neto. Al igual que pasa con el ROA, cuanto mayor es esta ratio mejor es para la entidad.

**Ratio de eficiencia** = Gastos de explotación/Margen ordinario.

La ratio de eficiencia se suele calcular dividiendo los gastos generales de administración entre el margen ordinario. Así cuanto más baja es dicha ratio más eficiente es la entidad. Se estima que esta ratio es buena cuando es inferior al 50 %.

**Ratio de liquidez** = Préstamos/Activo total.

La ratio de liquidez mide el porcentaje del activo total con relación a los préstamos, cuanto menor sea esta ratio, aumenta la liquidez ya que los préstamos son los activos financieros con menor liquidez.

**Ratio de solvencia** = Recursos propios/Activo total.

---

<sup>297</sup>Información Financiera y Central de Riesgos, "Balances Públicos, diciembre 2010" [95], Banco de España; Información Financiera y Central de Riesgos, "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Pública, diciembre 2010" [96], Banco de España; Información Financiera y Central de Riesgos, "Balances Públicos, diciembre 2007" [78], Banco de España; Información Financiera y Central de Riesgos, "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Pública, diciembre 2007" [79], Banco de España.

<sup>298</sup>"Balances de la Banca en España, diciembre 2010" [48], AEB; "Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Estados de Ingresos y Gastos Reconocidos de la Banca en España, diciembre 2010" [49], AEB; "Balances de la Banca en España, diciembre 2007" [43], AEB; "Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Estados de Ingresos y Gastos Reconocidos de la Banca en España, diciembre 2007" [44], AEB.

En caso de Santander Consumer también se ha utilizado los informes de auditoría de cuentas anuales realizado por Deloitte: "Santander Consumer Finance, S.A. Cuentas Anuales del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2008 e Informe de Gestión, junto con el Informe de Auditoría" [261], Deloitte; "Santander Consumer Finance, S.A. Cuentas Anuales e Informe de Gestión de ejercicio anual terminado el 31 de diciembre 2011, junto con el Informe de Auditoría" [262], Deloitte.

La ratio de solvencia refleja la capacidad de la entidad para poder soportar potenciales o inesperadas pérdidas por el descenso de activos.

### I. Banco Cetelem

Activo Total 2007 = 3.451.782.000€, Activo Total 2010 = 2.963.661.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = -488.121.000€

- Variación Activo total<sub>2007-2010</sub> (en %) = -14,14 %

Patrimonio Neto<sub>2007</sub> = 296.107.000€, Patrimonio Neto 2007 (% /AT) = 9 %

Patrimonio Neto 2010 = 246.850.000€, Patrimonio Neto 2010 (% /AT) = 8 %

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> = -49.257.000€

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> (en %) = -17 %

Resultado del ejercicio 2007 = 24.112.000€

Resultado del ejercicio 2010 = 21.803.000€

- Variación de Resultado del ejercicio 2007-2010 = -2.309.000€

- Variación de Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = -9,6 %

**Cuadro 4.80: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias del banco Cetelem (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	168.769	4,9 %	260.322	8,8 %
Margen ordinario	196.950	5,7 %	282.612	9,6 %
Margen de explotación	111.396	3,2 %	202.905	6,9 %
Resultado antes de impuestos	36.019	1,3 %	31.782	1,1 %
Resultado del ejercicio	24.112	0,7 %	21.803	0,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEB.

Cetelem obtiene aproximadamente un -9,6% de menores beneficios en 2010 que en el año 2007. Hay que tener en cuenta que el hecho de que este banco tenga unos beneficios de 21.803.000 €, se puede considerar como muy bueno, dada la situación de crisis que está atravesando el sistema financiero español. Tampoco habría que olvidar que el banco Cetelem partía de unas pérdidas de 6,5 millones de euros en el año 2009.

Asimismo, el margen de intermediación financiera del banco ha mejorado considerablemente tanto en valor absoluto como en porcentaje sobre el activo total medio, pasando de representar el 4,9% en 2007 al 8,8% en 2010, siendo el porcentaje comparativo de todos los bancos del sistema financiero español del 1,14%. Además, el margen de intermediación

(intereses y rendimientos asimilados, intereses y cargas asimiladas, rendimiento de instrumentos de capital) es el verdadero barómetro de la actividad típica de una entidad financiera, ya que se obtiene de restar a los ingresos por productos financieros los costes financieros, determinando en la medida en que las entidades pueden repercutir en las operaciones de activo el aumento del coste de su pasivo.

ROA 2007 = 1 %, ROA 2010 = 1,1 %

- Variación ROA 2007-2010 = 0,1 pp

ROE 2007 = 8 %, ROE 2010 = 8,8 %

- Variación ROE 2007-2010 = 0,8 pp

Ratio de eficiencia 2007 = 42,6 %, Ratio de eficiencia 2010 = 28,1 %

- Variación Ratio de eficiencia 2007-2010 = -14,5 pp

Ratio de liquidez 2007 = 94 %, Ratio de liquidez 2010 = 98 %

- Variación Ratio de liquidez 2007-2010 = 4 pp

Ratio de solvencia 2007 = 8,6 %, Ratio de solvencia 2010 = 8,3 %

- Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = -0,3 pp

Al comparar las ratios entre 2007 y 2010, ROA y ROE se incrementan ambos en un 10 %, y la ratio de eficiencia mejora un 34 %, al disminuir en 14,5 puntos porcentuales (cuanto menor es el resultado, más eficiente es el banco), pasando del 42,6 % en 2007 a un 28,1 % en 2010. No obstante, empeora la ratio de liquidez un -4,3 %, debido al aumento del peso de la inversión crediticia en los activos totales, también disminuye la solvencia de la entidad, pasando su ratio del 8,6 % en 2007 al 8,3 % en 2010, como consecuencia de la caída experimentada por los fondos propios (aproximadamente -17 %) en 2010, disminución mayor a la vivida por los activos totales con un descenso del (-14,1 %) para ese mismo año.

## II. La Financiera el Corte Inglés

Activo Total 2007 = 1.692.184.000€, Activo Total 2010 = 1.568.792.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = -123.392.000€

- Variación Activo total 2007-2010 (en %) = -7,29 %

Patrimonio Neto 2007 = 275.718.000€, Patrimonio Neto 2007 (% /AT) = 16 %

Patrimonio Neto 2010 = 346.117.000€, Patrimonio Neto 2010 (% /AT) = 22 %

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = 70.399.000€

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en %) = 25,53 %

Resultado del ejercicio 2007 = 18.897.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = 42.202.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = 23.305.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = 123,3 %

**Cuadro 4.81: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de la Financiera El Corte Inglés (en miles de €)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	44.447	2,6 %	72.716	4,6 %
Margen ordinario	94.020	5,6 %	127.635	8,1 %
Margen de explotación	50.075	3,0 %	60.241	3,8 %
Resultado antes de impuestos	28.079	1,7 %	60.236	3,8 %
Resultado del ejercicio	18.897	1,1 %	42.202	2,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

La financiera del Corte Inglés además de ser una de las empresas líderes de distribución de créditos al consumo en España, es uno de los establecimientos financieros españoles más rentables y solventes, en 2010 incrementó sus beneficios un 123 % con respecto a la cifra alcanzada en 2007 y su patrimonio neto experimentó un crecimiento del 25 % para el mismo período.

ROA<sub>2007</sub> = 1,7 %, ROA<sub>2010</sub> = 3,8 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = 2,1 pp

ROE<sub>2007</sub> = 6,9 %, ROE<sub>2010</sub> = 12,2 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = 5,3 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 48,1 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 37 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = -11,1 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 99 %, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 99 %

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 16,3 %, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 22,1 %

- Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = 5,8 pp

Todas las ratios estudiadas mejoran considerablemente, a excepción de la ratio de eficiencia que permanece constante en el 99 %, creciendo para el período 2007-2010, el ROA un 123,5 %, el ROE un 77 %, la ratio de eficiencia mejora un 23,11 %, al pasar esta ratio del 48,1 % (resultado moderadamente aceptable) en 2007 al 37 % en 2010. Merece ser destacado la elevada solvencia de la entidad, con una ratio del 22,1 % en 2010, cuando la media de los bancos y establecimientos financieros de créditos españoles es de casi un 13 %.

### III. Camge Financiera

Activo Total 2007 = 1.936.199.000€, Activo Total 2010 = 1.194.560.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = -741.639.000€

- Variación Activo total 2007-2010 (en%) = -38 %

Patrimonio Neto 2007 = 538.589.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 28 %

Patrimonio Neto 2010 = 537.844.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 45 %

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = -745.000€

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en%) = -0,14 %

Resultado del ejercicio 2007 = 64.347.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = 65.242.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = 895.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en%) = 1,4 %

Cuadro 4.82: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Camge Financiera (en miles de euros)

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	148.743	7,7 %	147.283	12,3 %
Margen ordinario	136.797	7,1 %	152.955	12,8 %
Margen de explotación	122.608	6,3 %	93.304	7,8 %
Resultado antes de impuestos	96.004	5,0 %	93.304	7,8 %
Resultado del ejercicio	64.347	3,3 %	65.242	5,5 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

En 2010 Camge Financiera consigue aumentar sus beneficios en unos 895.000 euros (+1,4 %) respecto a 2007. También se incrementa el peso del margen de intermediación en relación al activo total medio en un 60 %. Asimismo, en el período 2007-2010, se eleva su ROA en un 59,2 % y su ROE en un 12,1 %. Además, consigue tener la segunda ratio de eficiencia más baja de los establecimientos financieros estudiados, con tan solo un 8,7 % (disminuyendo un 50,6 % en relación con 2007), mientras que la ratio de eficiencia del conjunto de los bancos se sitúa en un 39 % en el sistema financiero español. También destaca Camge por tener una altísima ratio de solvencia del 45 %, siendo con diferencia la más alta de los EFCs estudiados.

ROA 2007 = 4,9 %, ROA 2010 = 7,8 %

- Variación ROA 2007-2010 = 2,9 pp



- ROE 2007 = 11,9 %, ROE 2010 = 12,1 %  
 - Variación ROE 2007-2010 = 0,2 pp  
 Ratio de eficiencia 2007 = 13,1 %, Ratio de eficiencia 2010 = 8,7 %  
 - Variación Ratio de eficiencia 2007-2010 = 4,4 pp  
 Ratio de liquidez 2007 = 99 %, Ratio de liquidez 2010 = 93 %  
 - Variación Ratio liquidez 2007-2010 = -6 pp  
 Ratio de solvencia 2007 = 27,8 %, Ratio de solvencia 2010 = 45,0 %  
 - Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = 17,2 pp

#### IV. Servicios Financieros Carrefour

- Activo Total 2007 = 1.284.311.000€, Activo Total 2010 = 1.260.126.000€  
 - Variación Activo total 2007-2010 = -24.185.000€  
 - Variación Activo total 2007-2010 (en%) = -2 %  
 Patrimonio Neto 2007 = 165.479.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 13 %  
 Patrimonio Neto 2010 = 157.842.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 13 %  
 - Variación Patrimonio neto 2007-2010 = -7.637.000€  
 - Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en%) = -5 %  
 Resultado del ejercicio 2007 = 42.466.000 euros  
 Resultado del ejercicio 2010 = 34.259.000 euros  
 - Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = -8.207.000 euros  
 - Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = -19,3 %

Cuadro 4.83: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Servicios Financieros Carrefour (en miles de €)

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	95.135	7,4 %	162.246	12,9 %
Margen ordinario	119.025	9,3 %	204.139	16,2 %
Margen de explotación	84.220	6,6 %	48.914	3,9 %
Resultado antes de impuestos	63.485	4,9 %	48.914	3,9 %
Resultado del ejercicio	42.466	3,3 %	34.259	2,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Los servicios Financieros de Carrefour aunque tienen en 2010 unos beneficios de 34.259.000 euros, estos han decrecido un -19,3 % respecto a la cifra alcanzada en 2007. También se ha reducido su activo total en un -2 % y su patrimonio neto en un -5 %, en relación al año 2007. Ahora si se analizan sus principales ratios entre 2007 y 2010, el ROA, el ROE

y la ratio de solvencia decrecen un -20,4 % (-1 pp), un -15,6 % (-4 pp), y un -3,1 % (-0,4 pp), respectivamente. En contra, su ratio de eficiencia mejora al pasar del 29,6 % en 2007 al 22,5 %, disminuyendo en un 24 % (-7,1 pp). Mas correcto sería decir, que esta ratio mide la ineficiencia de la entidad, no la eficiencia, por lo que ésta mejora cuando la ratio disminuye. Por su parte, la ratio de liquidez también ha mejorado al decrecer ésta en un 7,7 % (-1 pp), cuanto menor sea esta ratio, mayor es la liquidez puesto que los préstamos son los activos financieros con menor liquidez.

ROA<sub>2007</sub> = 4,9 %, ROA<sub>2010</sub> = 3,9 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = -1 pp

ROE<sub>2007</sub> = 25,7 %, ROE<sub>2010</sub> = 21,7 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = -4 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 29,6 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 22,5 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = -7,1 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 99 %, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 98 %

- Variación Ratio de liquidez<sub>2007-2010</sub> = -1 pp

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 12,9 %, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 12,5 %

- Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = -0,4 pp

#### **V. Santander Consumer Finance**

Activo Total<sub>2007</sub> = 22.066.124.000€, Activo Total<sub>2010</sub> = 26.769.323.000€

- Variación Activo total<sub>2007-2010</sub> = 4.703.199.000 euros

- Variación Activo total<sub>2007-2010 (en%)</sub> = 21 %

Patrimonio Neto<sub>2007</sub>=4.210.421.000€, Patrimonio Neto<sub>2007 (%/AT)</sub> = 19 %

Patrimonio Neto<sub>2010</sub>=7.380.316.000€, Patrimonio Neto<sub>2010 (%/AT)</sub> = 28 %

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> = 3.169.895.000 euros

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010 (en%)</sub> = 75 %

Resultado del ejercicio 2007 = 693.112.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = 454.866.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio<sub>2007-2010</sub> = -238.246.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio<sub>2007-2010 (en%)</sub> = -34,4 %

A pesar de que Santander Consumer es la financiera que más beneficios obtiene en 2010 en España, estos se han reducido en más de un 34 % en relación a 2007, debido principalmente a los elevados intereses y cargas asimiladas (-345.840.000 €), frente a los intereses y rendimientos asimilados de 496.749.000 €, lo que ha provocado que el margen de intermediación (o margen de intereses) sea en 2010 de 150.909.000 euros, frente a los 818.643.000 euros de 2007. Al mismo tiempo, se ha producido una caída del margen de intereses sobre los activos totales medios, pasando a ser del 0,6 % en 2010, frente al 3,7 % de 2007.

**Cuadro 4.84: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Santander Consumer Finance (en miles de €)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	818.643	3,7 %	150.909	0,6 %
Margen ordinario	849.505	3,9 %	643.559	2,4 %
Margen de explotación	821.537	3,7 %	417.071	1,5 %
Resultado antes de impuestos	714.544	3,2 %	435.347	1,6 %
Resultado del ejercicio	693.112	3,1 %	454.866	1,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEB.

Tampoco habría que olvidar, que en el año 2010 las pérdidas por deterioro de activo de 184.769.000 € y las dotaciones a provisiones de 7.383.000 € son mucho mayores que en 2007, con un total de 104.734.000 € y de 1.431.000 euros, respectivamente.

ROA<sub>2007</sub> = 3,2 %, ROA<sub>2010</sub> = 1,6 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = -1,6 pp

ROE<sub>2007</sub> = 17,3 %, ROE<sub>2010</sub> = 6,2 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = -11,1 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 2,5 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 4,5 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = 2 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 93 %, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 82 %

- Variación Ratio de liquidez<sub>2007-2010</sub> = 11 pp

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 19,1 %, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 27,6 %

- Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = 8,5 pp

Al comparar las ratios de 2007 y 2010, se observa que ROA y ROE disminuyen un 50 % (-1,6 pp) y un 64,2 % (-11,1 pp), respectivamente. La ratio de eficiencia empeora al incrementarse ésta en un 80 %, aunque no habría que olvidar que esta ratio partía de un nivel del 2,5 % en 2007, nivel extremadamente bajo y que en 2010 se sitúa en el 4,5 %, siendo esta ratio la más pequeña de todos los EFCs examinados, por lo tanto, la eficiencia del Santander Consumer se puede considerar como muy buena. Por su parte, las ratios de liquidez y solvencia mejoran ambas en 2010, destacando la ratio de solvencia del 27,6 % (creciendo un 44,5 %, 8,5 pp) una de las mejores de las estudiadas, como consecuencia fundamentalmente del elevado incremento de los recursos propios de la entidad (aprox.

75 %), frente al crecimiento del activo total del 21 %.

### VI. Cofidis

Activo Total 2007 = 763.790.000€, Activo Total 2010 = 708.248.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = -55.542.000 euros

- Variación Activo total 2007-2010 (en %) = -7 %

Patrimonio Neto 2007 = 84.445.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 11 %

Patrimonio Neto 2010 = 96.064.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 14 %

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = 11.619.000 euros

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en %) = 14 %

Resultado del ejercicio 2007 = 16.265.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = 16.794.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = 529.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = 3,3 %

Cuadro 4.85: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Cofidis (en miles de euros)

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	96.704	12,7 %	124.967	17,6 %
Margen ordinario	107.846	14,1 %	147.088	20,8 %
Margen de explotación	53.214	7,0 %	24.533	3,5 %
Resultado antes de impuestos	25.343	3,3 %	24.331	3,4 %
Resultado del ejercicio	16.265	2,1 %	16.794	2,4 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Cofidis consigue elevar un 3,3 % sus beneficios en 2010 respecto a los obtenidos en 2007. También se incrementa en un 14 % su patrimonio neto en 2010. Sobre las principales ratios, el ROA aumenta un 3 % (0,1 pp), el ROE disminuye un 9,3 % (-1,8 pp). La ratio de eficiencia mejora un 24,3 % al pasar de un 49,8 % en 2007 a un 37,7 % en 2010. A su vez, la ratio de solvencia aumenta un 22,5 % (2,5 pp) de 2007 a 2010 hasta alcanzar en este último año el 13,6 %.

ROA 2007 = 3,3 %, ROA 2010 = 3,4 %

- Variación ROA 2007-2010 = 0,1 pp

ROE 2007 = 19,3 %, ROE 2010 = 17,5 %

- Variación ROE 2007-2010 = -1,8 pp

Ratio de eficiencia 2007 = 49,8 %, Ratio de eficiencia 2010 = 37,7 %

- Variación Ratio de eficiencia 2007-2010 = -12,1 pp

Ratio de liquidez 2007 = 98 %, Ratio de liquidez 2010 = 97 %

- Variación de liquidez 2007-2010 = -1 pp

Ratio de solvencia 2007 = 11,1 %, Ratio de solvencia 2010 = 13,6 %

- Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = 2,5 pp

### VII. BBVA Finanzia

Activo Total 2007 = 6.356.261.000€, Activo Total 2010 = 7.778.912.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = 1.422.651.000 euros

- Variación Activo total 2007-2010 (en %) = 18 %

Patrimonio Neto 2007 = 165.654.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 3 %

Patrimonio Neto 2010 = 89.389.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 1 %

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = 76.265.000 euros

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en %) = -46 %

Resultado del ejercicio 2007 = 5.184.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = -108.409.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = -113.593.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = -2.191,2 %

**Cuadro 4.86: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de BBVA Finanzia (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	96.338	0,2 %	115.457	1,5 %
Margen ordinario	113.863	2,0 %	142.762	1,8 %
Margen de explotación	46.272	1,0 %	-95.676	-1,2 %
Resultado antes de impuestos	8.851	0,14 %	-108.539	-1,4 %
Resultado del ejercicio	5.184	0,08 %	-108.409	-1,4 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEB.

En 2009, 11 bancos contaban con pérdidas (sin tener en cuenta a las cajas de ahorros), la mayoría filiales de grandes grupos financieros nacionales y extranjeros. Entre ellos, destacan las entidades especializadas en financiación del consumo (cuatro de las 11), que han sido víctimas del desplome del crédito y del incremento de la morosidad en este negocio.

También aparecen dos bancos puros online<sup>299</sup>, lo que confirma las dificultades de estas entidades por consolidarse sin el respaldo de una red de oficinas.

Según datos de la Asociación Española de Banca, la lista la encabeza Finanzia, la unidad de financiación al consumo de BBVA. Por detrás se encuentra otra entidad especializada en este negocio, la filial española de General Electric Capital Bank, que registró una pérdida de 101,5 millones de euros, además esta financiera ya había perdido 13,7 millones de euros en 2008. En tercer lugar por volumen de pérdidas aparece la financiera joint venture de Caja Madrid y Mapfre, con 81 millones de euros. En el cuarto se encuentra el primer banco universal con pérdidas en España, Citibank, filial del norteamericano Citigroup que ha sido el banco que más pérdidas ha sufrido en el mundo por culpa de la crisis financiera, con un total de 71,1 millones en 2009 (esta cifra se refiere a su actividad de banca comercial, no se incluye la banca privada).

La financiera BBVA Finanzia, empezó en el año 2008 ha sufrir pérdidas de 4,33 millones de euros, al cierre del 2009 éstas alcanzaron los 136,6 millones de euros y en 2010 las pérdidas fueron de 108,4 millones de euros. Los resultados del BBVA Finanzia en los últimos años se ha visto muy afectados por la partida de pérdidas por deterioro de activos financieros (principalmente inversiones crediticias), alcanzando éstas los 182.003.000 euros en 2010. Al mismo tiempo, en el período 2007-2010, ha disminuido el patrimonio neto de la entidad en un 46 %.

En 2011, el BBVA decidió absorber su filial Finanzia banco de crédito, con el objetivo de simplificar la estructura del grupo y reducir costes mediante la desaparición de los gastos informáticos, de contabilidad o de documentación legal, entre otros<sup>300</sup>.

ROA<sub>2007</sub> = 0,1 %, ROA<sub>2010</sub> = -1,4 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = -1,5 pp

ROE<sub>2007</sub> = 3 %, ROE<sub>2010</sub> = -121,3 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = -124,3 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 57,9 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 33,9 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = -24 pp

---

<sup>299</sup>En sexta posición de los bancos que más pérdidas sufrieron en 2009 aparece otra filial de BBVA, el banco online Uno-e, que registró una pérdida de 32,9 millones de euros.

<sup>300</sup>Expansión 28/2/2011.

La plantilla de 400 personas que tiene FINANZIA pasan a integrarse en BBVA, y sus 30 oficinas propias se mantendrán con la misma marca. Además, mantiene sus acuerdos de distribución con otras sociedades. La integración de ambas compañías se ha aprobado en 2011 por sus consejos de administración y se someterá a la aprobación de sus próximas juntas de accionistas, concluyendo la integración en junio.

Ratio de liquidez 2007 = 97 %, Ratio de liquidez 2010 = 98 %

- Variación Ratio de liquidez 2007-2010 = 1 pp

Ratio de solvencia 2007 = 2,6 %, Ratio de solvencia 2010 = 1,1 %

- Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = -1,5 pp

Al analizar los ratios en 2010 los resultados no son nada buenos, siendo negativos tanto el ROA (-1,4 %) como el ROE (-121,3 %). Por su parte, la ratio de solvencia es de tan solo un 1,1 %, siendo la ratio más baja de todas las entidades estudiadas. La única ratio que mejora es la de eficiencia que pasa del 57,9 % (poco eficiente) en 2007 a un 33,9 % en 2010.

### VIII. BBK GE

Activo Total 2007 = 439.536.000€, Activo Total 2010 = 375.554.000€

- Variación Activo total 2007-2010 = -63.982.000 euros

- Variación Activo total 2007-2010 (en %) = -15 %

Patrimonio Neto 2007 = 41.531.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 9 %

Patrimonio Neto 2010 = 48.928.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 13 %

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = 7.397.000 euros

- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en %) = 18 %

Resultado del ejercicio 2007 = 1.531.000 euros

Resultado del ejercicio 2010 = 7.583.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = 6.052.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = 395,3 %

**Cuadro 4.87: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de BBK GE (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	4.524	1,0 %	21.292	5,7 %
Margen ordinario	3.402	0,8 %	19.291	5,1 %
Margen de explotación	2.620	0,6 %	10.518	2,8 %
Resultado antes de impuestos	2.126	0,5 %	10.518	2,8 %
Resultado del ejercicio	1.531	0,4 %	7.583	2,0 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

La evolución positiva de BBK GE sobresale del resto de las entidades estudiadas, al comparar el período 2007-2010, su beneficio se ha incrementado un 395 %, su patrimonio neto ha aumentado un 18 % y su

margen de intermediación ha pasado de representar el 1 % de los activos totales medios en 2007 a un 5,7 % en 2010. Asimismo, se han elevado su ROA en un 460 % (2,3 pp) y su ROE en un 318,9 % (11,8 pp). Además, han mejorado su ratio de solvencia un 38,3 % (3,6 pp) y su ratio de eficiencia un 58,1 % (4 pp). La ratio de liquidez se ha mantenido estable en el 99 %.

ROA<sub>2007</sub> = 0,5 %, ROA<sub>2010</sub> = 2,8 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = 2,3 pp

ROE<sub>2007</sub> = 3,7 %, ROE<sub>2010</sub> = 15,5 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = 11,8 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 38,2 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 16,0 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = -22,2 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 99 %, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 99 %

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 9,4 %, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 13,0 %

- Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = 3,6 pp

### IX. Accordfin

Activo Total<sub>2007</sub> = 413.592.000€, Activo Total<sub>2010</sub> = 261.979.000€

- Variación Activo total<sub>2007-2010</sub> = -151.613.000€

- Variación Activo total<sub>2007-2010 (en %)</sub> = -37 %

Patrimonio Neto<sub>2007</sub> = 26.627.000€, Patrimonio Neto<sub>2007 (%/AT)</sub> = 6 %

Patrimonio Neto<sub>2010</sub> = 13.966.000€, Patrimonio Neto<sub>2010 (%/AT)</sub> = 5 %

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> = -12.661.000€

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010 (en %)</sub> = -48 %

Resultado del ejercicio<sub>2007</sub> = 5.385.000€

Resultado del ejercicio<sub>2010</sub> = -16.509.000€

- Variación Resultado del ejercicio<sub>2007-2010</sub> = -21.894.000€

- Variación Resultado del ejercicio<sub>2007-2010 (en %)</sub> = -406,6 %

Accordfin es uno de los tres establecimientos de crédito estudiados que obtienen pérdidas en 2010. De hecho, su resultado del ejercicio ha empeorado en casi un (-407 %) respecto a 2007, mientras que su patrimonio neto y activo total se han contraído un 48 % y un 37 %, respectivamente.

No hay que olvidar que el conjunto del sector bancario español atraviesa un mal momento, con 20 bancos en pérdidas en 2010, y en el cuarto trimestre de 2009, ya entraron en pérdidas la mitad de las cajas de ahorros. Esta caída de resultados en el cierre del ejercicio se explica, en parte, por el incremento de provisiones exigido por el Banco de España ante la subida de la morosidad y el empeoramiento del sector inmobiliario, viéndose obligadas las entidades a destinar parte del beneficio a reservas.



**Cuadro 4.88: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Accordfin (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	27.107	7,0 %	22.364	8,5 %
Margen ordinario	33.365	8,0 %	24.975	9,5 %
Margen de explotación	23.687	6,6 %	-23.566	-9,0 %
Resultado antes de impuestos	7.988	1,9 %	-23.562	-9,0 %
Resultado del ejercicio	5.385	1,3 %	-16.509	-6,3 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

En relación a las ratios de Accordfin en 2010, éstas pasan a ser de un -9 % el ROA, un -118 % el ROE, la ratio de eficiencia alcanza el 79 %, siendo ésta muy negativa al superar con creces el 50 % (límite de eficiencia que se considera aceptable) y la peor de las estudiadas. Asimismo, la ratio de solvencia se contrae un 17,2 % (-1,1 pp), situándose en el 5,3 %, frente a la obtenida en 2007 del 6,4 %.

ROA<sub>2007</sub> = 1,9 %, ROA<sub>2010</sub> = -9 %

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = -10,9 pp

ROE<sub>2007</sub> = 20,2 %, ROE<sub>2010</sub> = -118 %

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = -138,2 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 28,9 %, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 79 %

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = 50,1 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 99 %, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 84 %

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 6,4 %, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 5,3 %

- Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = -1,1 pp

## X. Finconsum

Activo Total<sub>2007</sub> = 882.157.000€, Activo Total<sub>2010</sub> = 712.434.000€

- Variación Activo total<sub>2007-2010</sub> = -169.723.000 euros

- Variación Activo total<sub>2007-2010</sub> (en %) = -19 %

Patrimonio Neto<sub>2007</sub> = 48.592.000€, Patrimonio Neto<sub>2007</sub> (%/AT) = 6 %

Patrimonio Neto<sub>2010</sub> = 113.374.000€, Patrimonio Neto<sub>2010</sub> (%/AT) = 16 %

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> = 64.782.000 euros

- Variación Patrimonio neto<sub>2007-2010</sub> (en %) = 133 %

Resultado del ejercicio<sub>2007</sub> = -9.661.000 euros

Resultado del ejercicio<sub>2010</sub> = 6.667.000 euros

- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = 16.328.000 euros
- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en %) = 169 %

**Cuadro 4.89: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Finconsum (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	37.945	4,3 %	53.046	7,5 %
Margen ordinario	48.838	6,0 %	65.744	9,2 %
Margen de explotación	18.206	2,0 %	11.034	1,6 %
Resultado antes de impuestos	-13.817	-1,6 %	9.511	1,3 %
Resultado del ejercicio	-9.661	-1,1 %	6.667	0,9 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Es llamativo el caso de Finconsum<sup>301</sup> que consigue remontar unas pérdidas de 9.661.000 euros en el ejercicio de 2007 y lograr un beneficio de 6.667.000 euros en 2010, incrementándose su resultado en un 169 %.

En relación a las ratios, aumenta el ROA en 2,6 puntos porcentuales y su ROE crece 25,6 puntos porcentuales. La ratio de eficiencia mejora en un 5,5 %, aunque el resultado obtenido por ésta del 58 % en 2010, no es del todo bueno, para que la ratio de eficiencia se pueda considerar como aceptable, tiene que situarse por debajo del 50 %. Por su parte, la ratio de liquidez mejora al disminuir en 2 pp (-2,1 %) y la ratio de solvencia alcanza el 15,9 %, creciendo 10,4 pp (189,1 %) respecto a 2007, gracias a que los recursos propios de la entidad crecen casi un 133 % y al mismo tiempo, se reduce en un 19 % los activos totales.

<sup>301</sup> Finconsum, sociedad anónima unipersonal, es filial 100 % de CaixaBank (anteriormente, Criteria CaixaCorp) desde el 1 de julio del 2011.

Finconsum comercializa productos de crédito bajo la marca comercial CrediStar, productos de renting bajo la marca ServiRenting de Finconsum y productos de leasing bajo la marca comercial ServiLeasing de Finconsum. Finconsum realiza operaciones de financiación al consumo de particulares mediante préstamos y tarjetas. La comercialización de estas operaciones se hace mayoritariamente a través de intermediarios (comercios o concesionarios de vehículos), aunque también se dirige a los clientes finales de forma directa. Finconsum, como filial de CaixaBank, contribuye a la Obra Social de "la Caixa", con una aportación a través de la propiedad. Los resultados del ejercicio 2011 mantienen una evolución positiva en todas las líneas de negocio, tal y como ha sucedido en años precedentes. Así, los resultados netos totales han alcanzado los 12.732.000 euros.

ROA 2007 = -1,6 %, ROA 2010 = 1 %  
 - Variación ROA 2007-2010 = 2,6 pp  
 ROE 2007 = -19,9 %, ROE 2010 = 6 %  
 - Variación ROE 2007-2010 = 25,6 pp  
 Ratio de eficiencia 2007 = 61,4 %, Ratio de eficiencia 2010 = 58 %  
 - Variación Ratio de eficiencia 2007-2010 = -3,4 pp  
 Ratio de liquidez 2007 = 97 %, Ratio de liquidez 2010 = 95 %  
 - Variación Ratio de liquidez 2007-2010 = -2 pp  
 Ratio de solvencia 2007 = 5,5 %, Ratio de solvencia 2010 = 15,9 %  
 - Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = 10,4 pp

### XI. Finanmadrid

Activo Total 2007 = 2.066.789.000€, Activo Total 2010 = 1.479.391.000€  
 - Variación Activo total 2007-2010 = -587.398.000 euros  
 - Variación Activo total 2007-2010 (en%) = -28,4 %  
 Patrimonio Neto 2007 = 99.984.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 5 %  
 Patrimonio Neto 2010 = 23.163.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 2 %  
 - Variación Patrimonio neto 2007-2010 = -76.821.000 euros  
 - Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en%) = -77 %  
 Resultado del ejercicio 2007 = -1.720.000 euros  
 Resultado del ejercicio 2010 = -78.612.000 euros  
 - Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = -76.892.000 euros  
 - Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en%) = 4.470,5 %

**Cuadro 4.90: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Finanmadrid (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	46.923	1,6 %	40.180	2,7 %
Margen ordinario	51.818	2,5 %	41.858	2,8 %
Margen de explotación	2.6315	1,3 %	-11.2102	-7,6 %
Resultado antes de impuestos	-2.885	-1,4 %	-11.2102	-7,6 %
Resultado del ejercicio	-1.720	0,08 %	-78.612	-4,6 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

ROA 2007 = -0,14 %, ROA 2010 = -7,6 %  
 - Variación ROA 2007-2010 = -7,46 pp

- ROE 2007 = -1,7 %, ROE 2010 = -339,4 %  
 - Variación ROE 2007-2010 = -337,7 pp  
 Ratio de eficiencia 2007 = 47,8 %, Ratio de eficiencia 2010 = 64,7 %  
 - Variación Ratio de eficiencia 2007-2010 = 16,9 pp  
 Ratio de liquidez 2007 = 99 %, Ratio de liquidez 2010 = 92 %  
 - Variación liquidez 2007-2010 = -7 pp  
 Ratio de solvencia 2007 = 4,8 %, Ratio de solvencia 2010 = 1,6 %  
 - Variación Ratio de solvencia 2007-2010 = -3,2 pp

Finanmadrid es de los establecimientos financieros analizados el único que tiene pérdidas desde el año 2007. De hecho, éstas se han incrementado entre los años 2007 y 2010, pasando de un resultado negativo de -1.720.000 euros en 2007 a unas pérdidas de -78.612.000 euros en 2010. Además, ya en el año 2009 los resultados negativos llegaron a alcanzar los -107.370.000 euros. Asimismo, entre 2007-2010, ha disminuido el patrimonio neto de la entidad en un 77 % y los activos totales han decrecido un 28,4 %.

Si se analizan las ratios financieras de Finanmadrid los resultados son bastante nefastos, en 2010 el ROA es de un -7,6 %, el ROE es de -339,4 %, la ratio de eficiencia pasa a ser de un 64,7 %, considerándose ésta como mala, solamente mejora la ratio de liquidez en un 7,1 % (7pp), mientras que la ratio de solvencia disminuye en más de un 66 % (-3,2 pp), situándose ésta en el 1,6 % en 2010.

Ante este panorama, finalmente, Bankia ha optado por disolver Finanmadrid por las fuertes pérdidas sufridas tras varios años<sup>302</sup>. La transacción ha sido muy parecida a la que hizo Citibank España con su filial de consumo, Citifin. En septiembre de 2010, el banco estadounidense aprobó una reducción del capital social de 174 millones de euros para absorber las pérdidas y “reequilibrar y adecuar la estructura de los fondos propios a las necesidades societarias actuales, evitando así, dadas las pérdidas previstas para el total del ejercicio, que la sociedad incurriese en liquidación”.

## **XII. Volkswagen Finance**

- Activo Total 2007 = 2.105.642.000€, Activo Total 2010 = 2.273.254.000€  
 - Variación Activo total 2007-2010 = 167.612.000 euros

<sup>302</sup>La disolución de Finanmadrid no va a significar su cierre, pero para que la firma pueda continuar con su actividad será necesaria una inyección de capital por, al menos, las pérdidas de los últimos años. Finanmadrid tiene, a su vez, una filial en México, que en 2009 también dio pérdidas de 1,3 millones de euros. Asimismo, era dueña de APK, una empresa dedicada al renting de automóviles, que fue vendida. Finanmadrid estaba englobada en Banco de Servicios Financieros Caja Madrid-Mapfre, antes de la reorganización societaria previa a la salida a bolsa.

- Variación Activo total 2007-2010 (en%) = 8 %
- Patrimonio Neto 2007 = 290.611.000€, Patrimonio Neto 2007 (%/AT) = 14 %
- Patrimonio Neto 2010 = 320.153.000€, Patrimonio Neto 2010 (%/AT) = 14 %
- Variación Patrimonio neto 2007-2010 = 29.542.000 euros
- Variación Patrimonio neto 2007-2010 (en%) = 10 %
- Resultado del ejercicio 2007 = 22.252.000 euros
- Resultado del ejercicio 2010 = 4.781.000 euros
- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 = -17.471.000 euros
- Variación Resultado del ejercicio 2007-2010 (en%) = -78,5 %

**Cuadro 4.91: Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de Volkswagen Finance (en miles de euros)**

	Saldo 2007	% s/ ATM	Saldo 2010	% s/ ATM
Margen de intermediación	72.561	3,5 %	80.025	3,5 %
Margen ordinario	73.498	3,5 %	101.228	4,5 %
Margen de explotación	42.741	2,0 %	10.858	0,5 %
Resultado antes de impuestos	32.953	1,6 %	7.967	0,4 %
Resultado del ejercicio	22.252	1,1 %	4.781	0,2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

A pesar de la grave crisis que está atravesando el sector del automóvil en España, Volkswagen Finance se situó como la tercera financiera distribuidora de crédito nuevo destinado a automoción en España en 2010, consiguiendo unos beneficios de 4.781.000 euros. Sin embargo, estos fueron un 78,5 % inferiores a los beneficios obtenidos en 2007.

La otra cara de la moneda fue General Motors que decidió vender su empresa de renting de automóviles Masterlease, Renault que hizo lo propio con Overlease, y la filial española de General Electric Capital Bank, que registró una pérdida de 101,5 millones de euros (en 2008 ya había perdido 13,7 millones de euros). Debido a estos malos resultados, el conglomerado norteamericano decidió en noviembre de 2009 dejar de conceder créditos en España y reducir su plantilla, aunque mantendrá la gestión de los préstamos vivos.

Ahora si se analizan los ratios de Volkswagen Finance, se puede observar que el ROA se ha reducido 1,2 puntos porcentuales (-75%), el ROE ha decrecido 5,1 pp (-80,5%), la ratio de eficiencia ha mejorado en

un 2,6%. Por su parte, la ratio de solvencia ha crecido en un 2,2% (0,3 pp). Mientras que se ha mantenido la ratio de liquidez en el 98%.

ROA<sub>2007</sub> = 1,6%, ROA<sub>2010</sub> = 0,4%

- Variación ROA<sub>2007-2010</sub> = -1,2 pp

ROE<sub>2007</sub> = 7,7%, ROE<sub>2010</sub> = 1,5%

- Variación ROE<sub>2007-2010</sub> = -5,1 pp

Ratio de eficiencia<sub>2007</sub> = 42,9%, Ratio de eficiencia<sub>2010</sub> = 41,8%

- Variación Ratio de eficiencia<sub>2007-2010</sub> = -1,1 pp

Ratio de liquidez<sub>2007</sub> = 98%, Ratio de liquidez<sub>2010</sub> = 98%

Ratio de solvencia<sub>2007</sub> = 13,8%, Ratio de solvencia<sub>2010</sub> = 14,1%

Variación Ratio de solvencia<sub>2007-2010</sub> = 0,3 pp

#### 4.9.3. Análisis comparado de los 12 establecimientos financieros de crédito

La evolución de las entidades de crédito y EFC españoles en el período 2007-2010 está fuertemente marcada por el impacto de la crisis y la finalización de la etapa del boom inmobiliario. A partir de 2007 el crédito de los establecimientos financieros crece a tasas mucho más reducidas en comparación con los años del boom inmobiliario, produciéndose el mayor ajuste en 2009. De hecho, la caída de la actividad sufrida por el conjunto de los EFCs<sup>303</sup> en 2009, provocó una alteración en la composición de los recursos propios, que crecieron en proporción a los pasivos totales. Por su parte, los recursos ajenos<sup>304</sup> se redujeron, y en valores absolutos, disminuyeron en una proporción parecida a la reducción de las inversiones crediticias. En relación a esto último, la caída de la inversión crediticia fue de un 30% en 2009 respecto al año anterior, lo que se tradujo en una disminución de ingresos financieros cercana a los 2.000 millones de euros, que supuso una caída del margen de intereses de más de 300 millones de euros, que junto con el fuerte incremento de las dotaciones para insolvencias, dio lugar a que por primera vez en los EFCs, a nivel agregado, se produjera una pérdida en el ejercicio<sup>305</sup>.

<sup>303</sup>Por el conjunto de EFCs se incluyen a todos los EFCs y no solamente a los 12 estudiados.

<sup>304</sup>La captación de recursos financieros de los establecimientos financieros de créditos se realiza principalmente a través de entidades de créditos, alcanzando un valor superior al 80% del total. Los préstamos de clientes se suelen referir, a depósitos a plazo realizados con sus empresas matrices.

<sup>305</sup>CASERO ALONSO, F.J. y ALMUZARA GUZMÁN, F., (2010). "El negocio del crédito al consumo: estructuras de balance y de cuenta de resultados y sus expectativas de

**Cuadro 4.92: Principales ratios y el resultado del ejercicio a finales de 2010 (en miles de euros)**

	ROA	ROE	Ratio eficiencia	Ratio liquidez	Ratio solvencia	Resultado
Santander Consumer	1,6 %	6,2 %	4,5 %	82 %	27,6 %	454.866
Var.07-10	-1,6 pp	-11,1 pp	2,0 pp	-11 pp	8,5 pp	-34,4 %
Camge	7,8 %	12,1 %	8,7 %	93 %	45,0 %	65.242
Var.07-10	2,9 pp	0,2 pp	4,4 pp	-6 pp	17,2 pp	1,4 %
Financiera Corte Inglés	3,8 %	12,2 %	37,0 %	99 %	22,1 %	42.202
Var.07-10	2,1 pp	5,3 pp	-11,1 pp	0 pp	5,8 pp	123,3 %
Financiera Carrefour	3,9 %	21,7 %	22,5 %	98 %	12,5 %	34.259
Var.07-10	-1 pp	-4,0 pp	-7,1 pp	-1 pp	-0,4 pp	-19,3 %
Cetelem	1,1 %	8,8 %	28,1 %	98 %	8,3 %	21.803
Var.07-10	0,1 pp	0,8 pp	-14,5 pp	4 pp	-0,3 pp	-9,6 %
Cofidis	3,4 %	17,5 %	37,7 %	97 %	13,6 %	16.794
Var.07-10	0,1 pp	-1,8 pp	-12,1 pp	-1 pp	2,5 pp	3,3 %
BBK GE	2,8 %	15,5 %	16,0 %	99 %	13,0 %	7.583
Var.07-10	2,3 pp	11,8 pp	-22,2 pp	0 pp	3,6 pp	395,3 %
Finconsum	1,0 %	6,0 %	58,0 %	95 %	15,9 %	6.667
Var.07-10	2,6 pp	25,6 pp	-3,4 pp	-2 pp	10,4 pp	169,0 %
Volkswagen Finance	0,4 %	1,5 %	41,8 %	98 %	14,1 %	4.781
Var.07-10	-1,2 pp	-5,1 pp	-1,1 pp	0 pp	0,3 pp	-78,5 %
Accordfin	-9,0 %	-118,0 %	79,0 %	84 %	5,3 %	-16.509
Var.07-10	-10,9 pp	-138,2 pp	50,1 pp	-15 pp	-1,1 pp	-406,6 %
Finanmadrid	-7,6 %	-339,4 %	64,7 %	92 %	1,6 %	-78.612
Var.07-10	-7,46 pp	-337,7 pp	16,9 pp	-7 pp	-3,2 pp	-4.470,5 %
Finanzia	-1,4 %	-121,3 %	33,9 %	98 %	1,1 %	-108.409
Var.07-10	-1,5 pp	-124,3 pp	-24,0 pp	1 pp	-1,5 pp	-95,2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF y de AEB.

En términos de resultados, el impacto de la crisis se ha dejado notar en

futuro" [201], IEE, nº 4, pp. 30-34.

los niveles de rentabilidad alcanzados, cayendo progresivamente la rentabilidad sobre el activo (ROA)<sup>306</sup> y sobre el patrimonio neto (ROE) (véase el cuadro 4.92). La información desagregada por EFC muestra diferencias notables en los niveles de rentabilidad alcanzados tanto en términos de ROA como de ROE. En el primer caso, y en términos de resultado consolidado del ejercicio en 2010, obtienen las rentabilidades más altas Camge Financiera (7,8%), Servicios Financieros Carrefour (3,9%) y la Financiera el Corte Inglés (3,8%), mientras que en el extremo opuesto, con los menores ROAs y presentando pérdidas se encuentran Accordfin (-9%), Finanmadrid (-7,6%) y Finanzia (-1,4%). En términos de ROE, las mejores ratios las consiguen los Servicios Financieros Carrefour (21,7%), Cofidis (17,5%) y BBK GE (15,5%). Aunque es Finconsum la financiera que experimenta el mayor crecimiento de esta ratio (25,6 pp) en el período 2007-2010.

Las causas que en gran medida explican el descenso de la rentabilidad son: el recorte en el margen de intereses, el acelerado crecimiento de la tasa de morosidad que ha provocado una brusca caída en el grado de cobertura y el esfuerzo que ha sido necesario realizar para sanear el balance, en general en toda la banca española<sup>307</sup> y no solamente en los EFCs. El elevado importe de los saneamientos realizados viene explicado por el deterioro en la calidad de los activos bancarios.

Por otro lado, la mayor competencia en el mercado financiero único ha provocado que las entidades de crédito se hayan visto obligadas a conceder créditos a un menor interés, para poder hacer frente a la competencia, y que a su vez hayan tenido que admitir el establecimiento de depósitos con mayores tipos. La consecuencia ha sido que el aumento del coste del pasivo no se ha visto acompañado por incrementos paralelos del precio del activo<sup>308</sup>. Por todo ello, el sector bancario español en la actualidad se encuentra en la necesidad de compensar la pérdida del margen de intermediación con el incremento del margen ordinario, viéndose en la necesidad de elevar el peso de las comisiones en la cuenta de explotación<sup>309</sup>.

---

<sup>306</sup>Si se tiene en cuenta al conjunto bancario español y no solamente a los 12 EFCs analizados, el nivel de rentabilidad de la banca española se ha reducido de forma considerable pasando de una ROA (ROE) del 1,11 % (21,43 %) en 2007 a un 0,71 % (10,58 %) en 2010.

<sup>307</sup>MAUDOS VILLARROYA, J. (2011). "El impacto de la crisis en los bancos españoles: 2007-2010" [476], Cuadernos de Información económica, nº 222, pp. 87-99.

<sup>308</sup>CORRAL DE LA MATA, D., (2009). "Nuevo enfoque del negocio de tarjetas bancarias en el sistema español de medios de pago". Tesis doctoral, Universidad Rey Juan Carlos [243], Departamento de Economía de la Empresa.

<sup>309</sup>CASTILLO PECES, C, MERCADO IDOETA, C y CORRAL DE LA MATA, D. "El nuevo enfoque del negocio de las tarjetas bancarias en España y el nuevo papel a desarrollar



De acuerdo con Requeijo e Iranzo y et al. (2006)<sup>310</sup>, los desafíos con que la banca española debe enfrentarse en el futuro pasan por el desarrollo de los siguientes aspectos: lucha contra la reducción de márgenes, mejora de la eficiencia en costes, y apuesta por la tecnología al servicio del cliente y de la gestión del riesgo.

El descenso en el ritmo de crecimiento del negocio bancario y la caída en los niveles de rentabilidad ha derivado en un esfuerzo en el control de los costes de las financieras. El esfuerzo realizado ha permitido mejorar la eficiencia en un contexto de reducción del margen bruto, en concreto, la caída en los costes unitarios ha sido superior a la reducción del margen bruto. Ahora si se observa el cuadro 4.92, se puede ver que en la mayoría de los EFCs ha mejorado la ratio de eficiencia en 2010 respecto a 2007. Además, en media la ratio de eficiencia ha caído de un 38,57 % en 2007 a un 35,99 % en 2010, mejorando en 2,58 puntos porcentuales. Asimismo, la relación existente entre los ingresos que obtiene una entidad y los gastos en que incurre para obtener dichos ingresos muestra un elevado rango de variación, ya que hay establecimientos financieros con una ratio de eficiencia inferior al 10 %, como Santander Consumer Finance (4,5 %), o Camge Financiera (8,7 %) y otros con porcentajes superiores al 50 %, por ejemplo, Accordfin (79 %), Finanmadrid (64,7 %) y Finconsum (58 %).

En términos de solvencia, en promedio de los EFCs estudiados, la ratio de solvencia ha aumentado en 3,48 puntos porcentuales de 2007 a 2010 hasta alcanzar en este último año el 15,01 %, lo que supone un gran esfuerzo por mejorar la solvencia y la calidad de los recursos propios. Detrás de este incremento de los niveles de solvencia está la exigencia de capitalización que exige el mercado y la importancia de pasar con holgura las pruebas de resistencia para poder afrontar en mejores condiciones los retos de la crisis. No obstante, algunas entidades han realizado un esfuerzo de capitalización mucho más intenso, destacando el crecimiento de la ratio recursos propios/activo totales en Camge financiera, Finconsum, Santander Consumer y la Financiera el Corte inglés.

---

por el comerciante”, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 17, nº 3, Septiembre-Diciembre 2011 [205], pp. 151-172.

Las comisiones más importantes en los resultados de las cajas de ahorros y bancos en España se corresponden con la “comercialización de productos no bancarios” (planes de pensiones, fondos de inversión, etc.), junto con las comisiones de “servicios de cobros y pagos”, de entre las que sobresalen las relativas a las “tarjetas de crédito y débito”. A nivel agregado, los ingresos por servicios provenientes de las tarjetas de crédito y débito representan alrededor de un 18 % del total de las comisiones cobradas.

<sup>310</sup>REQUEIJO, J., IRANZO, J.E., PEDROSA, M., SALIDO, J., IZQUIERDO, G., MORAL, J., MARTÍNEZ, J., BARQUÍN, R., ARRANZ, N. (2006): “Economía Española” [545]. Delta Publicaciones. Madrid, p. 222.

Las nuevas exigencias de solvencia marcadas por las diferentes regulaciones, tanto del Gobierno español, como de la Autoridad Bancaria Europea, están propiciando que las entidades financieras se desprendan de negocios que no consideran estratégicos. Además, las entidades de crédito tendrán que contar con una ratio mínima de capital principal del 9 % a partir del 1 de enero de 2013. Anteriormente los requisitos de capital principal con carácter general para la banca eran del 8 % y para aquellas con dificultades para financiarse en los mercados del 10 %.

En relación a la ratio de liquidez, los EFCs se caracterizan por su especialización en su objeto social de formalización de operaciones de préstamos y de créditos. Al analizar la ratio de liquidez, el 90 % de los activos se corresponden con inversiones crediticias, mientras que los activos líquidos representan tan solo un 5 %, en el caso concreto de las 12 entidades analizadas, la media en 2010 se sitúa en el 94 %, destacando con la mayor liquidez el Santander Consumer Finance con una ratio del 82 %, 12 puntos porcentuales inferior al promedio. En cambio, en las entidades de depósito, las inversiones crediticias representan en torno al 65 % en las cajas de ahorro y al 55 % en el caso de los bancos.

#### **4.9.4. La inversión nueva de crédito al consumo en el período 2002-2011**

El crecimiento experimentado durante el período 2002-2006<sup>311</sup> por la inversión nueva en crédito al consumo, incluyendo la automoción, fue del 132 %, lo que supone un avance medio anual del 26,4 %. Las cifras ofrecidas por ASNEF muestran, también, una considerable desigualdad en el crecimiento de los dos principales segmentos del mercado del crédito al consumo, por un lado, la financiación de consumo de automoción creció a un ritmo medio anual del 15,8 % en ese período, con un incremento de la financiación de turismos nuevos del 16 % y de vehículos usados del 17,6 %.

Por otro lado, el resto de los créditos<sup>312</sup> de consumo (los no destinados a automoción) crecieron a un ritmo medio del 36,2 %, sobresaliendo tanto la evolución de la inversión nueva de crédito revolving, que experimentó un incremento del 225 % (45 % media anual), como la inversión nueva de

<sup>311</sup>Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF) [29], comparecencia ante la Comisión de Trabajo de Salud, Consumo, Asuntos Sociales, Educación y Cultura y ante la Comisión de Economía y Fiscalidad.

<sup>312</sup>“Los nuevos modelos de consumo en España. Sesión ordinaria del pleno de 20 de febrero de 2008” [238]. Colección Informes CES, (Informe 2/2008), pp. 64–80.

los préstamos personales, que creció un 215 %, con un aumento del 43 % en media anual. Estos buenos resultados son consecuencia, en parte, de la estrategia comercial seguida por las entidades financieras y de crédito que, adaptándose a los cambios en los hábitos de consumo y de los perfiles de los demandantes, han establecido políticas de captación de activos más dinámicas y diversificadas. Esta nueva estrategia ha permitido a las entidades hacer frente al estrechamiento de los márgenes comerciales en algunos productos, promovidos por la feroz competencia en este sector.

**Cuadro 4.93: Crecimiento de la inversión nueva de crédito al consumo en el período 2002-2006**

	incremento en 2002-2006
Préstamos personales	215 %
Crédito revolving	225 %
Bienes de consumo modal	87 %
Créditos destinados para automoción	79 %
Automóviles nuevos	80 %
Automóviles de ocasión	88 %
<b>Total</b>	<b>132 %</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

No obstante, la financiación modal de consumo, es decir, la vinculada a la compra de un determinado bien que se constituye como garantía del propio préstamo, reveló un crecimiento medio anual del 17,4 %, aumento parecido al experimentado por el crédito destinado a automoción.

Entre 2004-2005, el crédito al consumo experimentó un ritmo de crecimiento con tasas superiores al 20 %. De hecho, desde 2004 hasta finales de 2006, el incremento del crédito al consumo fue del 51,3 %. En particular, en el año 2005, la inversión nueva de crédito al consumo de bienes duraderos fue de 28.311 millones de euros, cifra que representó un crecimiento en torno al 18 %, sobre el año anterior. Dentro de los bienes duraderos, en el sector de la automoción, el 85 % de la financiación fue destinada para la compra de turismos nuevos a particulares.

Según ASNEF, el crecimiento de las operaciones en el sector de consumo entre 2005-2006, se debió principalmente al mayor uso de los nuevos sistemas de crédito revolving asociados a una tarjeta de crédito, que crecieron un 11,95 %, a los préstamos personales para consumo, que au-

mentaron un 21,42 %, y a la financiación de venta a plazos, que se incrementó un 16,75 %.

Hasta junio de 2006 el número de contratos realizados superó los 3,5 millones, esto supuso un incremento del 13,36 por ciento en relación a junio de 2005. A finales de 2006, el contrato medio de bienes de consumo se situó en 2.500 euros, cantidad que ascendió a los 13.000 euros en automoción. Asimismo, el 37 % de las venta de bienes y servicios de consumo fueron objeto de financiación, bien directamente al cliente o bien a través de un proveedor.

**Cuadro 4.94: Inversión nueva de crédito al consumo por tipo de financiación (en millones de euros), 2004-2006**

	2004	2005	2006	Var. 04-06
Crédito revolving	6.917	10.628	12.233	76,9 %
Bienes de consumo modal	3.131	3.529	4.634	48,0 %
Crédito personal	1.686	2.951	2.953	75,1 %
Crédito automoción	9.870	12.241	12.864	30,3 %
<b>Total</b>	<b>21.604</b>	<b>29.349</b>	<b>32.684</b>	<b>51,3 %</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

**Cuadro 4.95: Matriculaciones de turismos y todoterrenos en España en el período 2000-2006**

Año	Turismos	% Var.	Todoterrenos	% Var.
2000	1.377.417	-1,9	87.973	-6,4
2001	1.428.741	3,7	80.055	-9,0
2002	1.335.427	-6,5	74.086	-7,5
2003	1.381.437	3,4	82.597	11,5
2004	1.514.984	9,7	97.329	17,8
2005	1.528.320	0,9	119.517	22,8
2006	1.499.137	-1,9	135.519	13,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aniacam.

La evolución positiva de los créditos destinados a automoción, se vio favorecida por el incremento de las ventas de vehículos entre los años 2002-2006. En particular, en 2004<sup>313</sup> las matriculaciones de turismos crecieron un 9,7 %<sup>314</sup> (1.514.984 unidades) sobre 2003 y un 6 % sobre el año 2001, pero la evolución de las matriculaciones siguieron a lo largo del año 2004 una tendencia decreciente trimestre a trimestre, mientras que las de todoterrenos se elevaron un 17,8 %, hasta las 97.329 unidades.

No obstante, a partir del año 2006<sup>315</sup> el mercado de turismos cae un 1,9 % y cierra un ciclo positivo después de tres años consecutivos de crecimiento, situándose el volumen total de matriculaciones por debajo del millón y medio. El canal de empresas fue el único que cerró el año con una evolución positiva, representando la cuarta parte del mercado español. Este crecimiento se apoyó principalmente en la consolidación en las empresas españolas de la fórmula del renting (11 % del total de las ventas) para el control de sus flotas y la retribución a sus ejecutivos. En cambio, el canal de particulares, experimentó una caída del 3,6 % y el Plan Prever de vehículos nuevos sufrió una disminución cercana al 7 %. Solamente el mercado de ocasión creció en 2006 y lo hizo en más de un 4 % sobre el año anterior. Este hecho se debió a una mayor profesionalización de este segmento y a un Plan Prever definido específicamente para los vehículos de ocasión, que ayudó un poco al rejuvenecimiento del parque. Asimismo, las matriculaciones de todo terrenos se elevaron en un 13,4 %, con un total de 135.519 unidades (véase el cuadro 4.95).

A 31 de diciembre de 2007, la inversión viva del crédito al consumo<sup>316</sup> se situó en 40.239 millones de euros, de esta cifra 25.702 millones correspondieron a la financiación de automoción y 14.537 millones de euros al sector de consumo (véase el cuadro 4.101). Al mismo tiempo, la inver-

<sup>313</sup>En las ventas de turismos de 2004, el dato más importante del año fue la recuperación de las ventas a particulares, que aumentaron un 10,2 % en el año, pese a la inestabilidad del índice de confianza del consumidor, que comenzó con un -18 a principios de año, y al final del año en el último trimestre se situó con el valor de -10.

“El mercado español de turismos alcanza en 2004 el récord histórico de 1.514.898 unidades”, ANIACAM [18], nota de prensa, 2005.

También hay que destacar que el canal de empresas acumuló cuatro trimestres de crecimiento sostenido gracias, en gran medida, a la consolidación y crecimiento del mercado del renting en España. La tendencia será que se vaya equiparando esta fórmula de compra con la del resto de los principales mercados europeos. En España supone en 2004 entre el 8 % y el 9 % del mercado total, en cambio, en el resto de Europa se sitúa según el país entre el 20 % y 30 %.

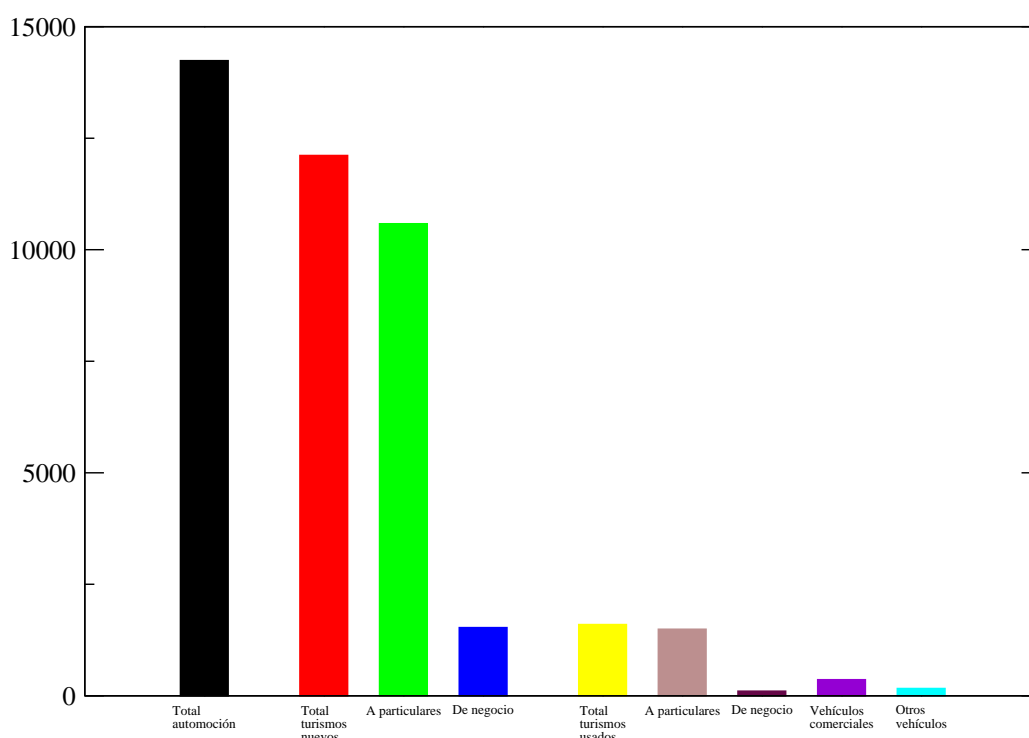
<sup>314</sup>Evolución del mercado de turismos en 2004, crecimiento medio trimestral: 1º trimestre +20 %, 2º trimestre +15 %, 3º trimestre +10 %, 4º trimestre +5 %.

<sup>315</sup>“Comentarios diciembre 2006”, ANIACAM [19], Madrid, 02/01/07.

<sup>316</sup>ASNEF, III Congreso Nacional de Crédito al Consumo [34], 24 de abril 2008.

sión nueva de las operaciones de crédito al consumo se elevó un 13,1 %, hasta conseguir los 36.758,2 millones de euros. No obstante, este avance fue dos puntos inferior al registrado en 2006, empezando a notarse en el último trimestre del año una cierta desaceleración, que no solamente se reflejó en esta fuente de financiación, sino que también comenzaron a mostrar sus primeras señales de debilidad tanto el PIB como el consumo privado de los hogares. Además, los acontecimientos vividos a mediados de 2007 con la crisis de las hipotecas subprime en EEUU, determinaron un cambio en el sesgo de la política crediticia de las entidades españolas y generó, fundamentalmente, en los EFCs dificultades para acceder a las fuentes habituales de financiación al por mayor.

**Figura 4.2: Inversión nueva de crédito al consumo destinado a automoción en 2007 (en millones de euros)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Dentro de la inversión nueva en 2007<sup>317</sup>, un total de 14.239,8 millo-

<sup>317</sup>Por Comunidades Autónomas Andalucía siguió ocupando el primer lugar en inversión nueva en financiación, con 7.674,2 millones de euros, seguida de Madrid (6.061,4

nes de euros correspondieron al sector de automoción<sup>318</sup>, creciendo el 10,69% y superando, a pesar de todos los pronósticos, el incremento del 5,66% experimentado en 2006. Ahora si se tiene en cuenta el tipo de vehículo el detalle es el siguiente: En turismos nuevos (+10,69%) la financiación a particulares aumentó un 8,24%, hasta 10.583,9 millones de euros, mientras tanto la financiación de negocio consiguió 1.529,9 millones (+23,97%). En turismos usados (+13,68%) la financiación a particulares sumó 1.493,9 millones (+13,21%), frente a 105,1 millones de euros que alcanzó la de negocio (+20,78%). La inversión nueva de las operaciones de vehículos comerciales se situó en 361,8 millones, con un aumento de un 7,1% y la de otros vehículos repuntó un 54,3%, logrando 165,2 millones de euros.

Aunque habría que resaltar que el crecimiento más fuerte, con un total de 22.518,4 millones de euros fue alcanzado por el sector de consumo, elevándose un 14,7%, subida impulsada por el incremento experimentado por parte de: los préstamos personales con 3.279,8 millones (+19,2%), las tarjetas de crédito revolving con 13.968,0 millones (+14,18%) y la financiación de bienes de consumo con 5.270,6 millones de euros (+13,74%).

**Cuadro 4.96: Crédito al consumo por tipo menos el destinado a automoción (en millones de euros), 2007-2010**

	2007	2008	2009	2010	Var. 07-10
Crédito revolving	13.968,0	14.580,8	12.704,0	12.367,4	-11,5%
Bienes consumo	5.270,6	4.927,9	3.688,4	3.709,2	-29,6%
Crédito personal	3.279,8	2.057,7	744,8	728,2	-77,8%
<b>Total</b>	<b>22.518,4</b>	<b>21.566,4</b>	<b>17.137,2</b>	<b>16.804,8</b>	<b>-25,4</b>

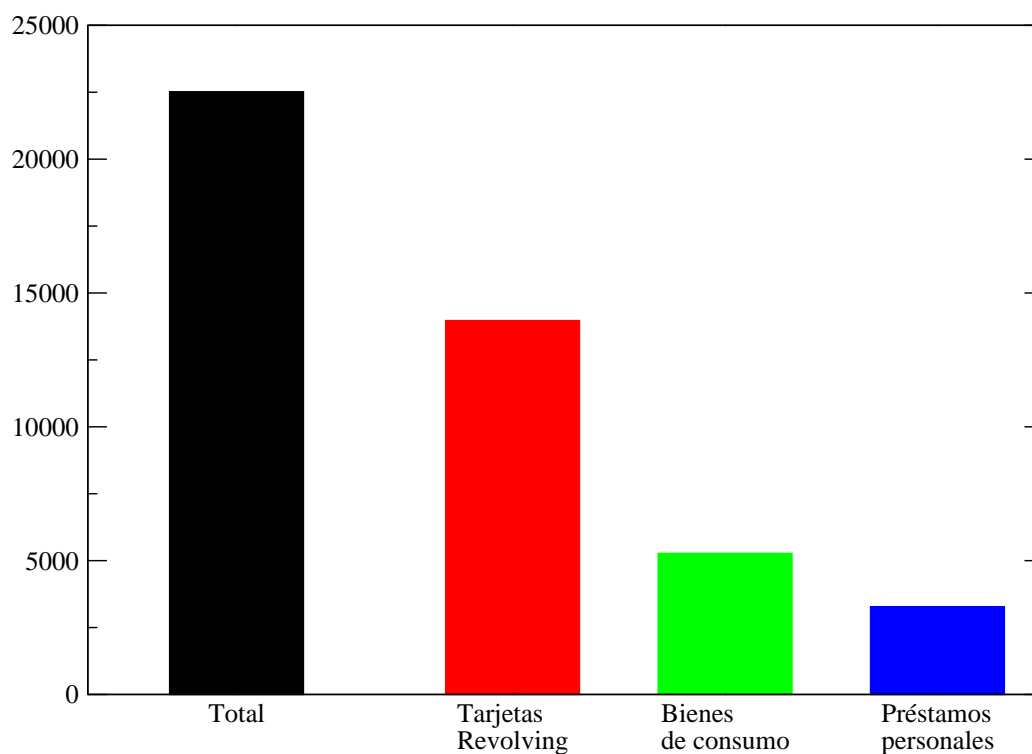
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

En relación al número de contratos realizados durante el año 2007, se lograron un total de 8.795.178 de operaciones, de las que 7.797.452 se correspondieron a consumo, con un importe medio de 2.890 euros y 997.726 pertenecieron a automoción, con un importe medio de 14.270 euros.

millones de euros), Cataluña (6.006 millones de euros) y Valencia con 4.399,7 millones de euros.

<sup>318</sup>En 2007 los préstamos destinados a la automoción englobó el 40% del importe total de los créditos a las familias.

Figura 4.3: Inversión nueva de crédito al consumo no destinado a automoción en 2007 (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Según Aniacam<sup>319</sup>, las ventas de turismos y todoterrenos no reflejaron la realidad del mercado español en 2007, ya que un gran número de matriculaciones fueron operaciones ficticias (automatriculaciones o ventas a ret a car por encima de sus necesidades reales y con un holding coste cero). Este hecho queda patente en la diferencia que existe entre el mercado de particulares, que descendió a lo largo de todo el año y acumuló al final una caída de más del 5 %, mientras que el de empresas y alquiladores creció considerablemente. De hecho, en los últimos tres días de diciembre las ventas totales (turismos y todoterrenos) al canal de empresa se elevaron más del 60 %, la mayoría de estas operaciones fueron automatriculaciones<sup>320</sup>, impulsadas por la presión para cumplir objetivos

<sup>319</sup>“Comentarios matriculaciones diciembre 2007”, Aniacam [20], Madrid, 2 de enero de 2008.

<sup>320</sup>Según Aniacam, los descuentos comerciales en automóviles nuevos, con los que salen al mercado los vehículos automatriculados, aunque aparentemente benefician al



de las marcas y la matriculación de los modelos que estaban en stock y que desde el 1 de enero tendrían un mayor tipo impositivo con el nuevo impuesto vinculado a las emisiones de CO2.

**Cuadro 4.97: Matriculaciones de turismos y todo terrenos en España en el período 2007-2010**

	Turismos	% Var.	Todo terreno	% Var.
2007	1.460.141	-2,6	155.060	14,4
2008	1.069.519	-26,8	91.980	-40,7
2009	874.414	-18,2	80.737	-12,2
2010	877.566	0,4	107.642	33,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aniacam.

### En el año 2008

La crisis financiera internacional, unida a la crisis del sector de la construcción<sup>321</sup> española, que se hizo latente a mediados de 2008, provocó la pérdida de una enorme masa de mano de obra excedentaria tanto en la construcción como en otros sectores de actividad relacionados. Además, el aumento de la carga financiera que tuvieron que soportar los hogares por el ascenso de los tipos de interés y su elevado nivel de endeudamiento, más el repunte de la inflación ocasionada por el notable ascenso del precio del petróleo, supuso todo ello en conjunto un freno para el consumo de las familias<sup>322</sup> en 2008, que se tradujo en la reducción de la demanda de los créditos al consumo.

Tras la crisis de 1992, se contabilizó por primera vez en el año 2008<sup>323</sup> una caída en el volumen de inversión nueva en operaciones de crédito al consumidor final, lo que hacen es drenar el valor residual del vehículo.

<sup>321</sup>Estudio introductorio, (2009). "La financiación al consumo en tiempos de crisis" [415], IEE, nº 3.

<sup>322</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358]. IEE, nº 3, pp. 17-41.

Los inmigrantes han sido un segmento de población que impulsó en el pasado el consumo y la financiación de equipamiento del hogar, pero en los últimos años son los más afectados por el impacto del desplome de la construcción. Estos consumidores también han impactado en las cifras de la inversión nueva de préstamos personales, que frente al ascenso del 19,12 % en 2007, se situó su variación en un -38,5 % en 2008 y sobre el mercado de automóviles de segunda mano, donde la financiación decreció en 2008 un -12,3 % (datos ASNEF).

<sup>323</sup>ASNEF, IV Congreso Nacional sobre el Crédito al Consumo [35]. 31/03/2009.

consumo, situándose en 31.611,6 millones de euros, descenso que afectó en mayor medida a los créditos rápidos.

Por tipos de créditos al consumo, el volumen de inversión nueva<sup>324</sup> de préstamos personales experimentó un fuerte retroceso del 38,5 % y se situó en 2.057,7 millones de euros. Además, se registró un recorte del 5,7 % en la financiación de bienes de consumo (hasta 4.927,9 millones de euros), y una disminución del 1,26 % en las tarjetas “revolving”, que sumaron un volumen crediticio de 14.580,8 millones de euros. En conjunto, el crédito al consumo, excluida la automoción, decreció casi un 16 % en 2008. Por su parte, el total de contratos realizados fue de 7.754.636 unidades (-11,83 %), de esta cifra 7.048.685 contratos nuevos fueron destinados a consumo (-9,60 %), con un importe medio de 3000 euros.

En el caso concreto de los préstamos destinados para la financiación de vehículos, el declive fue abrupto, al decrecer casi un 30 %. Así como el número de matriculaciones disminuyó casi un 27 %, con una pérdida de casi medio millón respecto a 2007. Además, las ventas de automóviles pasaron de las 1.469.416 unidades llevadas a cabo en 2007, a un total de 1.161.176 en 2008<sup>325</sup>, de este número, 928.941 vehículos fueron financiados y 551.383 de estas operaciones fueron formalizadas por entidades financieras especializadas y asociadas a ASNEF, representando el 60 % del total de los créditos del sector del automóvil.

En lo que respecta al saldo vivo de la inversión crediticia de los préstamos destinados a la compra de automóviles fue de 24.529 millones de euros (-4,56 %) y su inversión nueva se situó en 10.045,2 millones de euros (-29,46 %). De esta cifra, 8.272,1 millones de euros corresponden a la financiación de turismos nuevos (-31,71 %), de los cuales 6.982 millones de euros se destinaron a particulares (-34,03 %) y 1.290,1 millones de euros a negocios (-15,67 %). Los turismos de segunda mano alcanzaron 1.426,1 millones de euros (-10,81 %), del total recibieron los particulares préstamos por valor de 1.306,3 millones (-12,56 %), y los profesionales percibieron 119,8 millones de euros (+13,99 %), siendo éste el único dato positivo registrado en 2008 por ASNEF. En último lugar, la inversión crediticia para la financiación de vehículos comerciales bajó un 40,54 %, hasta 215,1 millones de euros, y la financiación destinada a otros vehícu-

---

<sup>324</sup>Por comunidades autónomas Madrid ocupó el primer lugar en inversión nueva, con 8.101 millones de euros, seguido de Andalucía, con 5.778 millones de euros, Cataluña, con 4.358 millones de euros, y la Comunidad Valenciana, con 3.415 millones de euros. Estas cuatro Comunidades también se corresponden con las regiones españolas, con el mayor número de matriculaciones.

<sup>325</sup>RUIZ, H., (2009). “La gestión de la financiación al consumo en la nueva coyuntura: el equilibrio entre el desarrollo de negocio y la solvencia” [561], IEE, nº 3, pp. 3-15.

los sufrió una merma del 20,16 %, situándose en 131,9 millones de euros. Asimismo, la contratación de préstamos para automoción, se redujo un 29,24 %, con un total de 705.951 contratos nuevos, por un importe medio de 14.200 euros.

**Cuadro 4.98: Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo para automoción (en millones de euros), 2007-2010**

	2007	2008	2009	2010	Var. 07-10
Automóvil nuevo	12.113,8	8.272,1	4.967,3	5.401,3	-55,4 %
Automóvil usado	1.599,0	1.426,1	1.208,0	1.012,7	-36,7 %
Vehículo comercial	361,8	215,1	46,9	108,0	-70,1 %
Resto de vehículos	165,2	131,9	102,3	98,7	-40,2 %
<b>Total</b>	<b>14.239,8</b>	<b>10.045,2</b>	<b>6.324,5</b>	<b>6.620,7</b>	<b>-53,5 %</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

El 2008<sup>326</sup> fue el peor año para el mercado de automóviles de los últimos 25 años, inclusive peor que en 1993. Las ventas de turismos se redujeron más un 28 % y las de todoterrenos un -42 % (véase los cuadros 4.97). Asimismo, el sector ya acumulaba tres años con problemas, 2006 fue prácticamente plano, con una caída en la demanda de particulares y 2007 tuvo un ligero retroceso y pudo salvarse gracias al canal de empresas.

Pedro Guijarro<sup>327</sup>, indicó que las principales causas de la disminución de los créditos al consumo fueron la desaceleración económica española y el retroceso del consumo que se vio afectado por: el deterioro de la confianza de los consumidores, la merma de la liquidez de las familias, las dificultades de pago, el incremento de los tipos de interés y el aumento del número de parados. En contra, Pedro Guijarro no consideró el endurecimiento de las condiciones de los préstamos tan determinante en el descenso de esta fuente de financiación.

<sup>326</sup>“Comentarios matriculaciones diciembre 2008”, Aniacam [21], Madrid, 2 de enero de 2009.

<sup>327</sup>Pedro Guijarro, actual presidente de Eurofinas, desarrolló desde 1982 su trayectoria profesional en el sector bancario y de financiación al consumo, ocupando diversos cargos en Francia, Bélgica, Suiza y Sudamérica, en el Grupo Santander. Ha sido vicepresidente de Eurofinas desde 2005, y fue presidente de Asnef hasta 2008.

Ante la evolución tan negativa de los créditos al consumo, tanto desde la patronal de concesionarios (FACONAUTO) como desde ASNEF remarcaron la necesidad de que las financieras tuvieran la posibilidad de acceder al fondo de adquisición de activos financieros puesto en marcha por el Gobierno español. Lo cierto es que, los EFC solamente pueden acceder a ese fondo a través de cajas de ahorros o bancos, pagando una comisión de intermediación, siempre que antes cumplan unos requisitos técnicos. También ASNEF demandó la posibilidad de obtener el aval público en las emisiones de deuda corporativa y el acceso a las líneas del ICO contenidas en el Plan Vive para estimular la venta de automóviles. Sobre el Plan Vive<sup>328</sup>, ASNEF aludió al escaso marco de aplicación del mismo, al beneficiarse únicamente aquellos propietarios con coches de más de 15 años de antigüedad, por lo que desde esta asociación se abogó por la reducción de la antigüedad a diez años. Finalmente, este Plan contempló que podrían ser beneficiarios de estas ayudas las personas físicas, autónomos y PYMES que adquirieran un vehículo automóvil nuevo o de segunda mano de antigüedad máxima de 5 años, que fuera vehículo de categoría N1 (vehículos de transporte, cuya masa máxima no supere las 3,5 toneladas) o un turismo, y dieran de baja otro vehículo automóvil (vehículo N1 o turismo) usado de su propiedad y con más de 10 años de antigüedad o con un kilometraje superior a 250.000 km o de 15 años en caso de la compra de un vehículo de segunda mano.

### **En el año 2009**

Los EFCs asociados a ASNEF en 2009 sufrieron una disminución de ingresos financieros cercana a los 2.000 millones de euros, lo cual supuso una reducción del margen de intereses de más de 300 millones de euros, que junto con el fuerte crecimiento de las dotaciones para insolvencias, como consecuencia de los incrementos de las cifras de dudosos acaecidos en los ejercicios 2008 y 2009, provocó que, por primera vez en la

---

<sup>328</sup>Fuente <http://www.mityc.es/>. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio puso a disposición del ICO una cantidad total de 1.200.000.000 de euros para financiar todas las operaciones de préstamo que se formalicen al amparo del Programa. Los importes se distribuyeron en los ejercicios 2008 (200.000.000 euros), 2009 (500.000.000 euros) y 2010 (500.000.000).

Con la aportación del Ministerio el ICO puso a disposición de las Entidades de Crédito, en las condiciones que se recogieron en los Contratos de Financiación a suscribir entre el ICO y éstas, una dotación económica destinada a la financiación de las operaciones de préstamo/leasing. El ICO fue financiando el importe de las disposiciones de fondos que realizaron las entidades financieras colaboradoras como consecuencia de la formalización de las operaciones de préstamo.

historia de los EFCs, a nivel agregado, se haya producido una pérdida en el ejercicio<sup>329</sup>.

En cuanto a la inversión viva del crédito al consumo, operaciones en curso a 31 de diciembre de 2009, se elevó a 32.937 millones de euros, con una caída del 15,2 por 100 respecto al año anterior (véase el cuadro 4.101). Asimismo, la inversión nueva de las operaciones de crédito al consumo cerró el ejercicio 2009 con un total de 23.461,7 millones de euros, hecho que supuso un descenso del 25,8 %<sup>330</sup>. De la cifra total de inversión nueva, 6.324,5 millones corresponden al sector del automóvil, sufriendo una brusca disminución de un 37 %, a pesar de que las ventas repuntaron un poco gracias al Plan 2000E<sup>331</sup>, mientras que 17.137,2 millones pertenecen al sector del consumo (-20,5 %), dentro de esta modalidad de crédito, sobresalió la drástica caída de los préstamos personales con una merma de un 63,8 %, hasta los 744,8 millones de euros. Las operaciones de crédito revolving se redujeron un 12,9 %, con 12.704 millones, y los créditos de bienes de consumo modales retrocedieron un 25,2 %, hasta 3.688,4 millones.

<sup>329</sup>CASERO ALONSO, F. J. y ALMUZARA GUZMÁN, F. (2010). "El negocio del crédito al consumo: estructuras de balance y de cuenta de resultados y sus expectativas de futuro" [201], IEE, nº 4, pp. 25-40.

<sup>330</sup>ASNEF, "V Congreso Nacional sobre el Crédito al Consumo" [38], 24 marzo 2010.

<sup>331</sup>Fuente <http://www.mityc.es> (Página web del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio). El Plan 2000E tiene como meta la concesión de ayudas directas para la adquisición de vehículos M1 (Vehículos de motor con al menos cuatro ruedas diseñados y fabricados para el transporte de pasajeros) y N1 (Vehículos cuya masa máxima no supere las 3,5 toneladas, diseñados y fabricados para el transporte de mercancías). Las ayudas se aplicarán para la adquisición de vehículos nuevos o de segunda mano de hasta 5 años de antigüedad, que reúnan los siguientes requisitos:

1.º En el caso de vehículos de transporte de categoría N1 con emisiones de CO2 no superiores a 160 gr./Km; en relación a los vehículos de turismo categoría M1, estos tienen que cumplir una serie de condiciones: emisiones de CO2 no superiores a 149 gr./Km y además incorporen sistemas de control electrónico de estabilidad y detectores presenciales en plazas delanteras (vehículo innovador), o emisiones de CO2 no superiores a 149 gr./Km e incorporen un catalizador de tres vías para vehículos de gasolina o dispositivos EGR de recirculación de gases de escape para vehículo diésel; emisiones de CO2 no superiores a 120 gr./Km (Vehículo ecológico).

2.º. El precio de adquisición del vehículo automóvil no debe superar los 30.000 euros, IVA incluido, antes de aplicar las ayudas.

3.º. Por la compra de un coche nuevo, el vehículo que se entrega al desguace debe de tener más de 10 años de edad o más de 250.000 km. En el caso de la compra de un coche de segunda mano, el vehículo que se entrega a cambio debe de tener más de 12 años de edad.

El Plan 2000E de 2009 fue dotado por parte del gobierno de 140 millones de euros para financiar un total de 280.000 vehículos, el tiempo de aplicación de esta subvención fue del 18 de mayo de 2009 a 18 de mayo de 2010.

En relación a los contratos, se formalizaron durante 2009 un total de 6,18 millones (-18,9%), de los que 5,6 millones fueron de consumo, con un importe medio de 3.010 euros. Si se tiene en cuenta los tipos de contratos, destacaron los de bienes de consumo, con un total de 4,08 millones (-6%), seguidos de los de crédito revolving, con 1,47 millones (-35,1%), y préstamos personales, con un total de 123.681 contratos un 58,6% inferior a 2008.

En el sector del automóvil, Asnef destacó que el descenso sufrido entre los años 2007 y 2009 en este tipo de préstamos ascendió al 50%, por lo que el tamaño del mercado fue similar al del año 2000. En concreto, la financiación destinada a: turismos nuevos se contrajo un 40,8%, hasta 4.967,3 millones; turismos usados decreció un 16,6%, con 1.208 millones; vehículos comerciales descendió un 28,8%, hasta 46,9 millones y otros vehículos descendió un 23,1%, hasta 102,3 millones.

El número de matriculaciones<sup>332</sup> se redujo un 21,2%, destacando la desorbitada caída de la ventas de vehículos industriales, que en conjunto disminuyó en un 48%, donde las matriculaciones de camiones y vehículos comerciales decrecieron un 65,2% y 35,7%, respectivamente. Este comportamiento fue consecuencia, en gran medida, de la mala situación de las PYMES, las cuales tuvieron graves problemas en el acceso a los créditos, unido a la negativa evolución del sector de la construcción y a la caída de la actividad industrial. En cambio, la disminución vivida por los turismos no fue tan dramática, al retroceder un 17,9%, situándose con un total de 952.772 unidades, 208.404 menos que en 2008, y 662.063 menos que en 2007.

El Plan 2000E evitó que el año 2009<sup>333</sup> se convirtiera en uno de los peores para el mercado automovilístico español. Hasta el lanzamiento de este Plan, a finales de mayo, las previsiones para 2009 eran alcanzar las 800.000 matriculaciones (de turismos + todoterrenos), lo que hubiera supuesto un nuevo descenso cercano al 30%. También fue este Plan el partícipe del impulso de las compras de automóviles de los particulares de un 4,5%. Sin embargo, el canal de ventas a empresas descendió un 39% y el mercado de los alquiladores se redujo a menos de la mitad, porque ambos canales se vieron muy afectados en 2009 por la situación económica y la reducción de plantillas, que llevó a disminuir el número de vehículos de flota, junto con múltiples cancelaciones anticipadas de contratos.

---

<sup>332</sup>European Union Economic Report, ACEA [1], Bruselas marzo 2010.

<sup>333</sup>“Comentarios matriculaciones diciembre 2009”, Aniacam [22], Madrid, 4 de enero de 2010.

Cuadro 4.99: **Canales de distribución de turismos y de todoterrenos en España**

<b>Turismos</b>	2008	2009	2010
Alquiladoras (en unidades)	177.805	76.525	132.389
Variación	-	-57,0 %	73,0 %
Peso	16,6 %	8,8 %	15,1 %
Empresas (en unidades)	300.193	179.270	219.170
Variación	-	-40,3 %	22,3 %
Peso	28,1 %	20,5 %	25,0 %
Particulares (en unidades)	591.521	618.619	526.007
Variación	-	4,6 %	-15,0 %
Peso	55,3 %	70,7 %	59,9 %
<b>Todoterrenos</b>	2008	2009	2010
Alquiladoras (en unidades)	5.319	3.625	3.241
Variación	-	-31,8 %	-10,6 %
Peso	5,8 %	4,5 %	3,0 %
Empresas (en unidades)	38.305	27.296	35.479
Variación	-	-28,7 %	30,0 %
Peso	41,6 %	33,8 %	33,0 %
Particulares (en unidades)	48.356	49.816	68.922
Variación	-	3,0 %	38,4 %
Peso	52,6 %	61,7 %	64,0 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aniacam.

José María García Alonso, presidente de ASNEF explicó que entre las causas del desplome de los créditos en 2009, sobresalen la tendencia a la disminución del endeudamiento, que se tradujo en una mayor prudencia de los hogares, reflejándose este hecho en el incremento del porcentaje de pago al contado de las compras, frente al detrimento de la financiación. Por otro lado la incertidumbre del empleo y el deterioro de la confianza de las familias han desembocado en una importante contracción de las compras de bienes y servicios. Si a todo esto unimos los problemas financieros que afectan a las entidades a nivel global es natural que el crédito al consumo haya registrado un descenso tan importante, como lo ratifican los datos de 2009. También subrayó que a pesar de la importante disminución de la actividad, el descenso se fue ralentizando a lo largo de

2009, puesto que en anteriores trimestres los desplomes acumulados se situaron por encima del alcanzado al cierre del ejercicio.

### En el año 2010

Cuadro 4.100: **Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo (en millones de euros)**

	2007	2008	2009	2010	Var. 07-10
Crédito Consumo	22.518,4	21.566,4	17.137,2	16.804,8	-25,4 %
Crédito Auto	14.239,8	10.045,2	6.324,5	6.620,7	-53,5 %
<b>Total</b>	<b>36.758,2</b>	<b>31.611,6</b>	<b>23.461,7</b>	<b>23.425,5</b>	<b>-36,3 %</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Cuadro 4.101: **Riesgo vivo de los créditos destinados al consumo y a automoción (en millones de euros)**

	2007	2008	2009	2010	Var. 09-10	Var. 07-10
Consumo	14.537	14.331	12.110	10.782	-10,9 %	-25,8 %
Automoción	25.702	24.529	20.827	18.665	-10,4 %	-27,4 %
<b>Total</b>	<b>40.239</b>	<b>38.860</b>	<b>32.937</b>	<b>29.447</b>	<b>-10,6 %</b>	<b>-26,8 %</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Junto a la crisis del sistema financiero nacional<sup>334</sup>, aparece el incremento de la prima de riesgo-país que surge del estallido de la crisis de la deuda soberana a comienzos de 2010. La pérdida de confianza de los mercados financieros sobre la deuda Griega, se extendió a otros países periféricos, como España. Además, los mercados de financiación interbancarios y los mercados de capitales sufrieron nuevamente un bloqueo. Pese a estos acontecimientos, la evolución del crédito al consumo de las

<sup>334</sup>Estudio Introductorio. "El futuro del negocio del crédito al consumo" [416]. IEE, nº 4, 2010.



entidades asociadas a ASNEF<sup>335</sup> fue menos negativa que durante los dos años anteriores, al disminuir en menor medida la inversión nueva de operaciones de crédito, inclusive algunas entidades iniciaron levemente una apertura a la financiación (sin llegar a las cifras de tres años atrás). De esto se aprovechó fundamentalmente la financiación de bajo importe, muestra de ello es la aparición de nuevo de ofertas de préstamos preconcedidos a clientes conocidos. Aunque hay que matizar, que en esta moderada recuperación las entidades se dedicaron más a sanear sus carteras, apostando en su mayoría por los clientes conocidos. Únicamente algunos bancos se animaron a lanzar campañas de captación de nuevos clientes a través de una agresiva política de remuneración de depósitos y ofertando créditos rápidos de pequeño importe. Hecho que fue contestado por el Banco de España, al conllevar este tipo de operaciones un mayor riesgo.

A 31 de diciembre de 2010, la inversión viva de crédito al consumo<sup>336</sup> bajó un 10,6% y se colocó en los 29.447 millones de euros (véase el cuadro 4.101). De esa cantidad, 10.782 millones se corresponde a la financiación al consumo (-10,9%) y 18.665 millones a la financiación de automoción, que se redujo un 10,4%.

También experimentó una leve caída del 0,2% la inversión nueva de operaciones de crédito al consumo (Consumo + Automoción), con un total de 23.425,5 millones de euros. De los cuales, 16.804,8 millones correspondieron al sector del consumo (-1,9%). Dentro de esta categoría las operaciones con tarjeta de crédito (revolving) consiguieron 12.367,4 millones de euros (-2,7%), alcanzando esta actividad un peso del 56% de la inversión nueva del sector consumo, frente al 40% de 2007. Por su parte, los préstamos personales disminuyeron un 2,8%, con un total de 728,2 millones de euros y una representación del 3% del conjunto<sup>337</sup>. En contraposición, obtuvieron resultados positivos los créditos de bienes de consumo modales que se elevaron un 0,6%, hasta los 3.709,2 millones de euros (véase el cuadro 4.102).

---

<sup>335</sup>HERRERO GÓMEZ, M.,(2010). "El conocimiento del cliente como base de las estrategias de crecimiento: marketing dinámico y fidelización" [384]. IEE, nº 4, pp. 103-132.

<sup>336</sup>ASNEF, "VI Congreso Nacional sobre el Crédito al Consumo" [41], 23 marzo 2011.

<sup>337</sup>GIRALDO BURGOS, A (2010). "Los cambios en el negocio del crédito al consumo. Síntesis de sus factores relevantes" [359]. IEE, nº 4. pp. 3-23.

La actividad de préstamos personales tenía un peso del 10% en las entidades asociadas a ASNEF, en 2007, momento en el que la oferta de préstamo directo en los mass media era muy común.

A partir de 2008, las entidades se centraron en dirigir acciones de marketing directo con su cartera de clientes, en lugar de dedicar recursos a acciones de adquisición directa en medios de comunicación.

**Cuadro 4.102: Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo por tipos (en millones de euros)**

	2007	2008	2009	2010	Var. 09-10
<b>Crédito Consumo</b>	22.518,4	21.566,4	17.137,2	16.804,8	-1,9 %
Crédito revolving	13.968,0	14.580,8	12.704,0	12.367,4	-2,7 %
Crédito modal	5.270,6	4.927,9	3.688,4	3.709,2	0,6 %
Crédito personal	3.279,8	2.057,7	744,8	728,2	-2,8 %
<b>Crédito Auto</b>	14.239,8	10.045,2	6.324,5	6.620,7	4,7 %
Automóvil nuevo	12.113,8	8.272,1	4.967,3	5.401,3	8,7 %
Automóvil usado	1.599,0	1.426,1	1.208,0	1.012,7	-16,2 %
Vehículo comercial	361,8	215,1	46,9	108,0	130,2 %
Resto de vehículos	165,2	131,9	102,3	98,7	-3,5 %
<b>Total</b>	36.758,2	31.611,6	23.461,7	23.425,5	-0,2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Asimismo, los contratos nuevos experimentaron una evolución favorable durante 2010, ascendiendo<sup>338</sup> a 6.320.466 operaciones, lo que se tradujo en un incremento del 2,2%. De dicha cantidad, 5.807.889 operaciones (+2,3%) correspondieron a consumo, con un importe medio de 2.890 euros. Mientras que el número de contratos para el sector automoción se elevó un 2%, con un total de 512.577 operaciones y un importe medio de 12.920 euros.

En lo que respecta a la inversión nueva de créditos para la adquisición de automóviles, ésta se situó en 6.620,7 millones de euros, un 4,7% mayor en relación al ejercicio anterior, contrastando con el pronunciado descenso del 37% padecido en 2009. Este aumento fue impulsado, en una pequeña medida, por los vehículos adquiridos por los alquiladores, con un crecimiento de un 70% en 2010. Por tipo de automóviles, la inversión en turismos nuevos se elevó un 8,7% y ascendió a 5.401,3 millones de euros, de esta inversión, 4.373,7 millones € correspondieron a particulares (+3,9%) y 1.027,6 millones € a negocios (+25,3%). Mientras que

<sup>338</sup>Las Comunidades Autónomas con mayor inversión nueva en financiación son: la Comunidad de Madrid con 5.033,5 millones de euros, seguida de Andalucía (3.858,8 millones €), Valencia (3.555,3 millones €), Cataluña (3.361,7 millones €), Canarias (1.293,6 millones €), Murcia (905,7 millones €) y Galicia con 894,3 millones de euros.

la inversión de turismos usados, con un total 1.012,7 millones (a particulares con 936,8 millones € (-2,6 %) y de negocio con 75,9 millones euros (-66,5 %)), experimentó un descenso de un 16,2 %, al igual que la del resto de vehículos que se redujo un 3,5 %, hasta alcanzar los 98,7 millones. Por el contrario, la inversión nueva de vehículos comerciales creció extraordinariamente, incrementándose un 130,2 % y logrando 108 millones de euros.

Hace unos años el importe medio de la compra de un turismo era de unos 15.000 euros, pero con la crisis ha aumentado el interés por parte de los consumidores hacia los denominados vehículos low cost, este fenómeno se da tanto en Europa como en España. En el caso de nuestro país, también ha crecido la cuota de participación de los vehículos de segunda mano sobre el total de los vehículos adquiridos por particulares, situándose ésta en el 17 % en 2010, frente al 13 % en 2007. Al mismo tiempo, las ventas de vehículos nuevos a particulares disminuyeron un 11 % en 2010.

ASNEF aclaró que 2010 fue un año de contrastes para la financiación de vehículos, que vio cómo tras un crecimiento muy positivo en el primer trimestre<sup>339</sup> del año, registrando crecimientos cercanos al 10 %<sup>340</sup>, los buenos resultados se fueron desvaneciendo al tiempo que pasaban los meses y en el segundo semestre<sup>341</sup> este sector experimentó una disminu-

<sup>339</sup>La positiva evolución de la financiación de vehículos en los primeros meses de 2010, se vio favorecida por las imperiosas renovaciones de las flotas de rent a car y renting tras un año paradas, por el efecto anticipación de la inminente subida del IVA y de la expiración del Plan 2000E de rejuvenecimiento del parque en el canal de particulares. Dicho Plan se preveía su permanencia hasta el 30 de septiembre de 2010, o hasta que se financiaran 200.000 vehículos (el 17 de mayo de 2010, los fondos ya alcanzaron el 98 %).

En concreto, el importe de las ayudas para las adquisiciones de vehículos nuevos era de: 500 euros/vehículo o una cantidad mayor por la respectiva CC.AA. que voluntariamente decida su adhesión al Plan 2000 E; 500 euros/vehículo, con cargo al Presupuesto de Gastos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; 1000 euros/vehículo, por parte del fabricante o importador del vehículo adquirido.

Para los vehículos de segunda mano la ayuda no incluía el tramo correspondiente a la aportación de fabricantes o importadores.

<sup>340</sup>Durante el primer semestre del 2010 todos los canales del mercado (particulares, empresas y alquiladoras) mostraron subidas superiores al 30 %.

<sup>341</sup>El canal de particulares cerró el primer semestre con una subida del 35 % pero terminó el año con un descenso del -11 %. El canal de las alquiladoras [23], en los primeros meses del año estuvo impulsado por la inevitable renovación de la flota, que se había aplazado por la crisis, creciendo un 75 % y en el segundo semestre, estuvo apoyado por las mejores perspectivas del turismo en los próximos meses, acabó el año con un incremento del 69,2 %. Para el canal empresas, a lo largo del 2010 el crecimiento medio se situó en torno al 30 % y cerró el año con una subida del 23,3 %, ya que las empresas se vieron obligadas a una renovación de su flota de vehículos (años antes habían ampliado

ción de un 1,6 %. En contra, el comportamiento del crédito al consumo fue más uniforme durante el conjunto del año, al descender en el primer semestre cerca del 2,4 % y retroceder en el segundo un 1,1 %.

En cuanto a la subida del IVA de julio de 2010, ésta afectó en mayor medida a cierto tipos de consumo, entre ellos, las grandes compras, como, por ejemplo, los vehículos, dado que, la subida de este impuesto supone un mayor esfuerzo financiero para las familias, no favorece en absoluto, ni al consumo ni a los créditos al consumo. A su vez, hay que sumarle al impacto de la subida del IVA, el final de las ayudas a la compra de vehículos, reflejándose ambos hechos en la evolución más negativa vivida por parte de los créditos destinados a automoción, en el segundo semestre de 2010.

A pesar de que la caída del crédito al consumo fue más moderada en 2010 que en los dos años precedentes, no logró reactivarse de nuevo el consumo, esto es consecuencia, en parte, de la dificultad de financiación de los balances por la situación de los mercados y de la evolución negativa de los márgenes de interés de las distintas compañías, promovido por la poca actividad, y la elevada tasa de morosidad. Como dato positivo, se produjo un número menor de rechazos de propuestas en 2010, que durante los años 2008 y 2009, puesto que ya se había limpiado el mercado y la gente que acudió a pedir un crédito era más consciente de ello.

### **En el año 2011**

En el primer semestre de 2011, el crédito al consumo disminuyó un 4,1 %, hasta los 11.312,7 millones de euros. De ellos 3.283,9 millones correspondieron al sector de automoción (-9,73 %) y 8.028,8 millones, al sector de consumo (-1,57 %). La inversión viva de las operaciones en curso a 30 de junio, independientemente de la fecha de su inicio, fue de 27.797,8 millones de euros, con una caída del 10 %. De esa cantidad, 17.771,1 millones eran créditos destinados automoción (-10,72 %) y 10.026,7 millones, créditos consumo (-8,55 %)<sup>342</sup>.

No han sido precisamente optimistas los datos que se han manejado en el VII Congreso Nacional sobre el Crédito al Consumo. De hecho, la actividad de las entidades asociadas a ASNEF ha seguido descendiendo tanto en volumen de nuevas operaciones como en inversión viva, sin que se aprecien signos de recuperación. Así, el crédito al consumo nuevo (Automoción + Consumo) concedido por las EFCs cayó en torno a un -2,63 %, situándose en los 22.939 millones de euro, prácticamente el treinta y ocho

---

el plazo) para evitar un deterioro del valor residual.

<sup>342</sup>Newsletter ASNEF, Año V/diciembre de 2011 [39].

por ciento del volumen que se registró en 2007, antes de la crisis (véase el cuadro 4.104). La financiación destinada al sector automoción cayó el 2,17 %, hasta los 6.476,7 millones, y la de Consumo se redujo el 2,53 %, hasta los 16.462,3. En este último tipo de financiación (Consumo), por autonomías, Madrid ocupó el primer lugar en inversión nueva, con 6.534 millones de euros, seguida de Andalucía, con 3.502 millones; la Comunidad Valenciana, con 3.262,8 millones y Cataluña, con 2.953,2 millones<sup>343</sup>.

**Cuadro 4.103: Inversión nueva y riesgo vivo ASNEF**

	Millones de euros	Variación 10-11Sep
<b>Inversión nueva</b>		
Crédito al consumo	12.180	-1,33 %
Bienes de consumo	2.610	-4,13 %
Préstamos Personales	620	+13,22 %
Crédito Revolving	8.949	-1,37 %
Automoción	4.838	-4,45 %
<b>Riesgo vivo</b>		
Crédito al consumo	9.792	-7,98 %
Bienes de consumo	2.434	-8,86 %
Préstamos Personales	2.817	-17,70 %
Crédito Revolving	4.541	-0,16 %
Automoción	17.344	-10,92 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF, septiembre 2011.

Dentro de la categoría de Consumo, el revolving tanto de préstamos (44 %) como de tarjetas (56 %) continuó a la cabeza, con un total de 12.228 millones de euros, representando un 73,5 % del volumen total de inversión nueva financiada del grupo Consumo por los EFCs asociados a ASNEF, aunque sufrió un descenso de un 1,13 %. En contra, los préstamos personales crecieron un 15,72 %, alcanzando los 843,3 millones de euros.

Por su parte, el volumen de nuevos créditos destinados al sector autos (6.476,7 millones €) se redujo un 2,17 %, mientras que durante el 2010 el volumen había crecido casi un 5 por ciento. Dentro de la categoría Automoción, un 82 % de la nueva financiación fue destinada a la adquisición

<sup>343</sup>“VII Congreso Nacional sobre Crédito al Consumo” [42], ASNEF, 28 de marzo 2012.

de turismos nuevos, principalmente a particulares. No obstante, los préstamos para la compra de vehículos nuevos disminuyeron un 5,81 % en 2011, lastrados sobre todo por los créditos a particulares<sup>344</sup>, que se redujeron el 10,2 %. Sólo se elevó el segmento de negocio, el 12,96 %, aportando 1.192,1 millones de euros. Por su parte, la financiación destinada a la compra de turismos usados creció un 13 %, tanto entre particulares como en las empresas, mientras que la destinada a los vehículos comerciales se elevó un 16,8 % en tasa interanual.

Cuadro 4.104: **Inversión nueva de créditos al consumo en 2011**

	Millones de euros	Variación 10-11	Variación 07-11
<b>Crédito al consumo</b>	16.462,3	-2,5 %	-26,9 %
Crédito Revolving	12.228,0	-1,1 %	-17,2 %
Bienes de consumo	3.391,0	-8,6 %	-35,2 %
Préstamos Personales	843,3	15,7 %	-74,8 %
<b>Automoción</b>	6.476,7	-2,2 %	-54,5 %
Automóvil nuevo	5.087,5	-5,8 %	-58,0 %
Automóvil usado	1.114,4	13,0 %	-28,4 %
Vehículo comercial	126,1	16,8 %	-65,1 %
Otros vehículos	118,7	20,3 %	-28,1 %
<b>Total</b>	22.939,0	-2,6 %	-37,6 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

Por otro lado, los contratos nuevos de crédito al consumo se redujeron el 3,8 %, de los cuales, los destinados a la compra de vehículos descendieron un 2,82 %, con un importe medio de 13.050 euros, y los de bienes de consumo disminuyeron un 3,95 %, con 2.930 euros de media.

<sup>344</sup>Una de las consecuencias de la contracción del consumo de turismos es el envejecimiento del parque. Las cifras indican que el porcentaje de turismos de menos de 5 años de antigüedad disminuyó desde el 29,1 % en el 2006 hasta el 16,6 % a finales del 2011.

**Cuadro 4.105: Inversión nueva de operaciones de crédito al consumo por tipos y cuota de mercado (en millones de euros y en porcentaje)**

	2008	2009	2010	2011	Var. 08-11	Cuota 2011
Crédito Consumo	21.566,4	17.137,2	16.804,8	16.462,3	-23,7	71,8
Crédito revolving	14.580,8	12.704,0	12.367,4	12.228,0	-16,1	53,3
Bienes consumo	4.927,9	3.688,4	3.709,2	3.391,0	-31,2	14,8
Crédito personal	2.057,7	744,8	728,2	843,3	-59,0	3,7
Crédito Auto	10.045,2	6.324,5	6.620,7	6.476,7	-35,5	28,2
Automóvil nuevo	8.272,1	4.967,3	5.401,3	5.087,5	-38,5	22,2
Automóvil usado	1.426,1	1.208,0	1.012,7	1.144,4	-19,7	5,0
Vehículo comercial	215,1	46,9	108,0	126,1	-41,4	0,5
Resto vehículos	131,9	102,3	98,7	118,7	-10,0	0,5
<b>Total</b>	<b>31.611,6</b>	<b>23.461,7</b>	<b>23.425,5</b>	<b>22.939,0</b>	<b>-27,4</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a través de datos de ASNEF.  
La variación y la cuota son en porcentaje.

El crédito al consumo en 2011 se ha comportado en línea con la compleja situación económica de España. El recrudecimiento de las tensiones financieras<sup>345</sup> y la debilidad de la demanda interna han favorecido el desapalancamiento en términos de consumo. Asimismo, la financiación destinada a la compra de automóvil, que supone una proporción significativa del total, ha evolucionado negativamente por el deterioro persistente de la demanda, tras la finalización del Plan 2000E en 2010. De hecho, el

<sup>345</sup>Las tensiones derivadas de la crisis de la deuda soberana en la UEM se acentuaron en el verano de 2011, cuando la desconfianza de los inversores sobre la solvencia de los países con programas de apoyo financiero (Irlanda, Grecia y Portugal) se extendió a países de mayor dimensión económica como España e Italia, lo que llevó a que el Banco Central Europeo reactivara, a principios de agosto, su programa de compra de deuda en los mercados de valores. No obstante, la tardanza en el desarrollo y aplicación de los acuerdos alcanzados en las cumbres europeas en aspectos como la flexibilización de la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera (FEEF) y el diseño de un segundo programa de asistencia a Grecia, dieron lugar a que la desconfianza e incertidumbre de los inversores internacionales, en un contexto de ralentización del crecimiento económico, se extendieran en el otoño a países como Bélgica, Francia y Austria, cuyas primas de riesgo llegaron a alcanzar niveles históricos en noviembre de 2011. "Síntesis de indicadores económicos", Informe Trimestral [484], febrero 2012, Ministerio de Economía y Competitividad, Centro de Publicaciones.

2011 se ha cerrado con un total de 809.948 matriculaciones de turismos y todoterrenos, lo que supone un descenso del 17,8 % sobre las de 2010 y representa un volumen de mercado un 45 % inferior a la media de la última década y similar a la cifra alcanzada en el año 1993<sup>346</sup>. Sin embargo, el dinamismo de la demanda de vehículos de ocasión, con un total de 1.728.190 unidades vendidas en 2011, un 4,6 % mayor que las de 2010, contribuyó a que las ventas de automóviles de segunda mano duplicasen a las de los nuevos. Según “Ganvam” (Asociación Nacional de vendedores de vehículos a motor), la relación de ventas entre automóviles de ocasión y automóviles nuevos en España fue del 2,1 al 1 en 2011, el dato más alto y significativo de la historia, situando la ratio VO/VN (vehículo de ocasión/vehículo nuevo) en línea con lo observado en Alemania (1,8), Italia (2,1) o Francia (2,3). Por su parte, la caída de las adquisiciones de ciclomotores y motocicletas continuó durante todo el 2011.

Por otro lado, los contratos nuevos de crédito al consumo se redujeron el 3,8 %, de los cuales, los destinados a la compra de vehículos descendieron un 2,82 %, con un importe medio de 13.050 euros, y los de bienes de consumo disminuyeron un 3,95 %, con 2.930 euros de media.

Es probable que el saldo vivo de crédito al consumo continúe decreciendo durante buena parte de 2012, puesto que las perspectivas económicas para ese año siguen siendo poco prometedoras. Además, la lenta recuperación de la economía española y las altas tasas de desempleo “minan” la confianza del consumidor, disminuyendo las solicitudes de financiación.

No hay que olvidar que sí se conceden créditos, aunque con criterios más ajustados, estos sirven para mantener el consumo y las ventas en los actuales tiempos de crisis. De hecho, el 80 % de las ventas de automóviles es financiada, mientras que en la compra de electrodomésticos el porcentaje es del 60 % y en la del sector del mueble alcanza el 50 %.

#### **4.9.5. La morosidad en ASNEF**

El año 2007, a pesar de que fue un año positivo para el crédito al consumo, empeoró “la atención de los particulares a las cargas financieras” y

---

<sup>346</sup>“Comentarios matriculaciones diciembre 2011”, ANIACAM, comunicado oficial de prensa [24], 2 de enero de 2012.

El canal de particulares cierra el peor año de la década con una descenso del 33,3 % y 396.429 matriculaciones, con lo que su peso en el mercado total baja al 48,9 %, frente al 60,3 % en 2010. Esto se debe a que las operaciones km 0 han supuesto a lo largo de 2011 casi el 10 % del volumen total de matriculaciones y cerca del 50 % de las de algunas marcas.



la morosidad del sector registró un repunte del 20 %. En particular, la tasa de morosidad se situó en el 3,14 %, frente al 2,57 % conseguida al cierre de 2006.

**Cuadro 4.106: Evolución de la morosidad para las entidades asociadas a ASNEF (2006-2011)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Consumo	2,72 %	3,28 %	13,7 %	22,4 %	21,3 %	14,0 %
Automoción	2,42 %	3 %	8,7 %	14,2 %	15,2 %	12,4 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ASNEF.

La morosidad está manteniendo una tendencia marcadamente alcista desde 2008, momento en el que empezó a crecer a un ritmo de 1,5 puntos por trimestre, hasta cerrar el año 2008 con una tasa de morosidad de un 13,7 % en préstamos al consumo, y un 8,7 % en el sector de automoción, lo que arrojó una media cercana al 11,5 %, el doble que en 2007.

Dentro de las operaciones morosas declaradas en 2008, el 70 % se correspondieron a españoles, con un total del 48,5 % del saldo moroso. El 22,2 % se correspondió con población inmigrante, con un total del 13,7 % del saldo moroso y tan solo el 7,8 % de las operaciones morosas fueron realizadas por personas jurídicas. No obstante, éstas supusieron el 37,8 % del saldo total moroso.

Ante esta situación de elevada subida de la morosidad, José María García Alonso, presidente de ASNEF, precisó que la evolución de la mora dependerá del grado en que avance el desempleo, también consideró que la bajada de tipos de interés podría frenar un poco su avance, dado que los hogares pueden destinar el ahorro que obtengan en el pago de sus hipotecas en el abono de sus otras deudas contraídas. Ante una situación de dificultad económica, las familias suelen dejar de pagar las deudas de consumo antes que los préstamos hipotecarios, por el riesgo a perder su vivienda.

Por otra parte, el director general de Asnef, Honorio Ruiz, subrayó que las entidades cada vez previenen mejor los fraudes<sup>347</sup>, especialmente en

<sup>347</sup>ASNEF indicó en 2006, que durante los últimos años, el fraude en la financiación al consumo mostró una tendencia alcista y comparado con la morosidad cada año los porcentajes respectivos tendieron a acercarse.

Es preocupante, el progresivo incremento de la criminalidad organizada dedicada al fraude financiero.

el caso de suplantación de identidad<sup>348</sup> y precisó que en más de un 2 % de las consultas sobre solicitudes de crédito se constató suplantación de identidad.

En el año 2008<sup>349</sup>, el fraude soportado en la financiación al consumo para el conjunto del sector financiero, alcanzó los 171 millones de euros, esto supuso un descenso del 26 % respecto al año anterior<sup>350</sup>, que se situó en 232,3 millones de euros, en tanto al fraude evitado fue de 933 millones de euros (+13 %), siendo éste de 827,2 millones de euros en 2007. El segmento de financiación de automóviles es el que mayor impacto sufre por parte de los defraudadores, con aproximadamente el 80 % del total de la cifra, tanto de fraude evitado como de fraude soportado.

Los impagados han seguido aumentando en la medida en que el paro se ha ido elevando. En lo que respecta a los particulares incluidos en el fichero de morosos Asnef-Equifax se han incorporado a esta base de datos, a finales de 2009<sup>351</sup>, un total de 2,4 millones de personas, de esta cifra 1,6 millones se correspondía a españoles y 718.000 a extranjeros, creciendo un 22,5 % el número de inmigrantes inscritos en dicho fichero, en relación al año anterior, esto se podría explicar, ya que este sector de la población ha sufrido en mayor medida el impacto del desplome de

---

<sup>348</sup>La principal vía para defraudar en la financiación al consumo, continua siendo el de la falsedad en la identidad, (identidades falsas, identidades usurpadas y acceso a contraseñas personales).

<sup>349</sup>Al cierre de 2008 cerca de 634.800 inmigrantes figuraban en los llamados "registros de morosos", creciendo un 46 % desde el verano de 2008. El volumen de deudas impagadas por personas físicas fue de aproximadamente unos 16.400 millones de euros, de esta cantidad, unos 13.000 millones correspondía a españoles y otros 3.400 millones a inmigrantes. En comparación con el cierre de junio de 2008, el saldo moroso declarado de los particulares españoles aumentó un 50,7 %, en cambio, el de los inmigrantes creció en un 97 %.

<sup>350</sup>En 2007, aumentó un 30 % el fraude soportado, sin embargo, también creció más de un 175 % el fraude evitado.

El fraude evitado sobre el total del Crédito Vivo de los hogares supuso el 0,80 % , correspondiendo un 72 % de este porcentaje al fraude en Automoción y el 28 % al resto del consumo.

Así como el fraude soportado sobre el total del crédito vivo de los hogares representó un 0,22 %, suponiendo un 86 % de este porcentaje al fraude en Automoción y tan solo un 14 % restante al resto del consumo.

DÍEZ DE VEGA, L., (2009). "Retos de la gestión del fraude en la financiación al consumo" [272], IEE.

<sup>351</sup>Según datos del fichero Asnef-Equifax de esta asociación, en los cuatro primeros meses de 2009 el número de españoles (un total 2.054.000) e inmigrantes (con 691.000) incluidos en la lista de morosos aumentó un 26 % y un 67 % (con 691.000 personas), respectivamente. En relación a las empresas españolas que no pagaron sus facturas, el crecimiento fue del 33 %.

la construcción y el incremento del desempleo, en cambio, el número de españoles en lista de morosos descendió un 8 %.

Asimismo, en 2009 la tasa de morosidad llegó a alcanzar el 22 %, frente al 13,7 % del año anterior, aumentando de media un 63 %, en relación a 2008. Por sectores, los créditos al consumo cerraron el año con una tasa del 22,4 %, frente al 13,7 % de 2008. Según la patronal, los créditos del sector de automoción finalizaron en 2009, con un tasa de morosidad del 14,2 % frente al 8,7 % de 2008. Habría que destacar, que a partir del segundo trimestre<sup>352</sup> comenzó un descenso de la morosidad en el sector de automoción con respecto al primer trimestre del mismo año, momento en el que se situó en un 17,5 %. Esta bajada de la morosidad, se debió en buena medida a unos criterios más rigurosos en las aceptaciones de las nuevas operaciones y a una mayor eficacia en la gestión de los impagados, más que a un descenso real de la misma.

La morosidad en los créditos al consumo en 2010 aumentó nuevamente, situándose en un 21,3 %, frente al 22,4 % del año anterior, mientras que la mora en el sector del automóvil cerró el año con una tasa del 15,2 %, frente al 14,2 % de 2009. Esto supuso, según Asnef, que existieran alrededor de 60.000 vehículos impagados en 2010 sobre un total de 430.000 automóviles financiados por las entidades adscritas a la asociación.

El presidente de Asnef reconoció que los establecimientos financieros de crédito (EFC) presentan una morosidad más elevada que las entidades de depósitos. No obstante, los EFC están haciendo un gran esfuerzo para provisionar su endeudamiento y para que sus coberturas sean similares a las del resto del sector. También están preocupados por mantener su nivel de solvencia y de cobertura, además de estar centrados en responder a los requerimientos de capital que les exigirá Basilea III.

En los 9 primeros meses de 2011, la morosidad se comportó de forma más “comedida”, pues 2010 cerró por encima del 15 % en el sector de automoción y del 21 % en consumo. Para García presidente de ASNEF, la parte dura de la morosidad ya ha salido a flote y vinculó este comportamiento al Producto Interior Bruto y a la tasa del paro. De hecho, al finalizar el 2011, uno de los pocos datos positivos ha sido la reducción de la morosidad: casi un punto en Automoción (12,35 %) y más de tres en Consumo (14,03 %). Sin embargo, la morosidad conjunta del sector financiero rozó el 8 % en enero de 2012<sup>353</sup>.

<sup>352</sup>Datos ASNEF del Segundo Trimestre de 2009 [36].

<sup>353</sup>“VII Congreso Nacional sobre Crédito al Consumo” [42], ASNEF, 28 de marzo 2012.

#### 4.9.6. Prevención del fraude en ASNEF

El 23 de diciembre entró en vigor, la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, por la que se modifica la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, en la que se establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas en su artículo 31 bis<sup>354</sup>. Asnef ha impulsado mediante su servicio de prevención del fraude, una campaña de sensibilización dirigida a las entidades sobre la nueva exigencia legal de cumplimiento, asociada a la prevención penal, donde se aconseja a las empresas del sector que elaboren y pongan en marcha un programa de prevención y detección de delitos, que cumpla con los siguientes objetivos<sup>355</sup>: ofrecer a los directivos y empleados la formación penal necesaria para evitar la comisión de aquellas operaciones detectadas como de riesgo; la elaboración de un código de conducta para evitar aquellos riesgos penales que se detecten; establecer un sistema de control de los riesgos penales y el análisis de los riesgos penales existentes en la empresa.

En noviembre de 1998 se constituyó la Comisión<sup>356</sup> para la Prevención del Fraude<sup>357</sup> de ASNEF, y en noviembre de 2002 se puso en funcionamiento su Servicio de Prevención del Fraude. Entre las principales funciones de este servicio, se podría destacar tres:<sup>358</sup> el primer cometido, es la intensificación y mejora de la coordinación de la relación entre las entidades financieras y los cuerpos de seguridad del Estado<sup>359</sup>, que tienen entre

---

<sup>354</sup>A. La responsabilidad penal de las personas jurídicas deriva, respecto de los delitos cometidos por sus empleados, del hecho de no haber ejercido sobre los mismos el debido control, atendidas las concretas circunstancias de cada caso.

B. Existen circunstancias atenuantes de la responsabilidad penal de las personas jurídicas, entre las que se reseña el establecimiento de medidas eficaces para prevenir y descubrir los delitos que pudieran cometerse, con los medios o bajo la cobertura de las personas jurídicas.

<sup>355</sup>[http://serviciopreencionfraudeasnef.blogspot.com/search/label/Programa de Prevención y Detección de Delitos](http://serviciopreencionfraudeasnef.blogspot.com/search/label/Programa%20de%20Prevenci%C3%B3n%20y%20Detecci%C3%B3n%20de%20Delitos), responsable del servicio Fabián Zambrano Viedma.

<sup>356</sup>La Comisión para la Prevención del Fraude está formada por representantes de aquellas entidades pertenecientes a ASNEF, que tienen interés en colaborar entre sí para estudiar los problemas de fraude que les afectan y para buscar soluciones. Dentro de la misma, existen tantos Grupos de Trabajo como sean necesarios.

Asimismo, el presidente de la Comisión es nombrado por la Junta de Gobierno de la Asociación de entre los miembros que representan a las entidades en ella.

ZAMBRANO VIEDMA, F. (2009). "La cooperación entre empresas y la gestión interna del fraude en la financiación al consumo" [622]. IEE, nº 3.

<sup>357</sup>En las entidades de crédito, la responsabilidad frente al fraude normalmente está distribuida entre las diversas líneas de negocio y órganos de control.

<sup>358</sup>DÍEZ DE VEGA, L., (2009). "Retos de la gestión del fraude en la financiación al consumo" [272], IEE.

<sup>359</sup>Para potenciar la colaboración entre las entidades financieras y los Órganos judicia-

sus objetivos la prevención y/o la reacción contra el fraude financiero<sup>360</sup>. Siendo de vital importancia, la coordinación entre la red de alertas policiales y los departamentos de fraude de las entidades financieras para la detección temprana de fraudes.

Su segunda función, es intentar mejorar las estrategias del sector contra el fraude, mediante las propuestas de nuevos proyectos y enfoques a

---

les, la Asociación tiene firmados con el Consejo General del Poder Judicial los siguientes Convenios de Colaboración:

- Convenio de Colaboración con la Tesorería General de la Seguridad Social de fecha 6 de marzo de 2008 que ha permitido poner en funcionamiento el Servicio de Verificación de Datos con Consentimiento (SERVICIO VEDACON). Con este Servicio gratuito VEDACON[40] pueden los EFC con matrícula en el Banco de España, verificar los datos de solvencia de las solicitudes de crédito contra las bases de la Tesorería, en cumplimiento de las obligaciones de diligencia establecidas por la legislación española de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

- Convenio de 2 de junio de 2008, que establece una colaboración en materia de cesión de información a los Tribunales y a los Juzgados. Este convenio menciona el interés del Consejo para uno de los proyectos en los que trabaja actualmente el Servicio de Prevención del Fraude: La futura Oficina Virtual de Demandas de las entidades financieras, que facilitaría la conexión telemática, entre las entidades financieras, los Órganos judiciales y las Unidades de Investigación Económica y Tecnológica de los Cuerpos Policiales.

- Convenio de Colaboración con el Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO) de fecha 10 de diciembre de 2008, que permitirá a ambas Instituciones cooperar en proyectos comunes en el ámbito de las tecnologías de la comunicación.

- Protocolo de Colaboración con la empresa SIGNE S.A., Impresores de Seguridad, para el ofrecimiento conjunto a las entidades financieras de un Observatorio de Tendencias del Fraude mediante falsificación documental.

<sup>360</sup>Los Convenios y Protocolos firmados con Instituciones públicas y privadas son los siguientes:

- Convenio con el Ministerio del Interior, Secretaría de Estado de Seguridad (6 de mayo de 2003).

- Convenio con el Departamento de Justicia e Interior de la Generalitat de Catalunya (12 de noviembre de 2003).

- Convenio con el Departamento de Interior del Gobierno Vasco, Viceconsejería de Seguridad (16 de diciembre de 2003).

- Protocolo con el Ministerio del Interior, Secretaría de Estado de Seguridad para el ofrecimiento conjunto a los ciudadanos del Fichero VERAZ-PERSUS (29 de octubre de 2007).

- Protocolo con el Departamento de Interior del Gobierno Vasco, Viceconsejería de Seguridad para el ofrecimiento conjunto a los ciudadanos del Fichero VERAZ-PERSUS (20 de enero de 2009). Éste es un fichero de autoinclusión, que los ciudadanos utilizan para defender su identidad contra la suplantación en la actividad financiera y comercial.

ASNEF ofrece dentro de su Servicio VERAZ-SPF, el fichero VERAZ-SOCIEDADES, para identificar empresas en situación de alerta; el fichero VERAZ-FODI, que contiene información de carácter multisectorial sobre operaciones irregulares, en las cuales se utilizan datos incongruentes en relación a la solvencia o la localización del interesado y el fichero VERAZ-PERSUS.

través de las comisiones creadas al efecto y haciendo posible, el fomento eficaz del intercambio de información entre las propias entidades financieras.

En tercer lugar, el observatorio se ocupa del fomento de la formación en materia de prevención, mediante comunicaciones periódicas, seminarios, foros, etc, destinados a ayudar a los profesionales con responsabilidades en la detección y eliminación de posibles fraudes. El Observatorio de la Falsificación Documental, es de gran utilidad para el intercambio de información y de experiencias en estas materias, y para que las entidades puedan acceder a las más novedosas tecnologías de investigación y peritación documentoscópica. Estando a disposición de las entidades que los necesiten los laboratorios SIGNE SCIENTIA<sup>361</sup>, para el análisis y peritación de documentos y firmas, y la empresa Soluciones Confirma ASNEF-SIGNE, S.L.

Merece la pena ser mencionado, que dentro del Servicio de Prevención del Fraude de ASNEF se ha puesto en funcionamiento un Servicio para las Evidencias Electrónicas Financieras (SEVEF), cuyo fin es apoyar a las entidades en la lucha contra la ciberdelincuencia que ataca al sector financiero.

Este Servicio colabora con algunos proveedores de seguridad y con el Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO), con el que ASNEF tiene firmado un convenio de colaboración para potenciar la seguridad y la “e-confianza” en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

A su vez, INTECO ha elaborado su propio Repositorio de Fraude Electrónico<sup>362</sup>, donde también ha colaborado ASNEF a través de el proyecto SEVEF. Este Repositorio está creando inteligencia sobre el fraude electrónico y sobre los ataques que la ciberdelincuencia realiza contra las plataformas tecnológicas de banca “on line” o de comercialización de productos financieros. Además, contiene no sólo el bote de información procedente del sector financiero, sino también otros botes independientes con información obtenida de diferentes fuentes nacionales e internacionales, lo que convierte al Repositorio en una herramienta extremadamente útil.

---

<sup>361</sup>Estos laboratorios SIGNE están dotados con el mas moderno instrumental en el ámbito del análisis documental, algunos ejemplos son: VSC 4C (Vídeo espectro Comparador) con luz Infrarroja, Irradiada, Ultravioleta, coaxial, etc.; espectroscopio de tintas sistema Raman Foram 685-2; sistema computarizado de medición Metric 6; cámara de envejecimiento acelerado (fadeómetro-humedad-temperatura); Software Imaging VSC-4 Ci para el tratamiento de firmas, textos y documentos; Microscopio estereoscópico; medidor de espesores; y medios audiovisuales de apoyo a la formación.

<sup>362</sup>Newsletter/ año III/febrero de 2010 [37]

En materia de la prevención del blanqueo de capitales, ASNEF [40] ha logrado poner en el mercado una de las soluciones tecnológicas más completas para facilitar el cumplimiento de la nueva Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, y ha establecido dentro de su Secretaría General un nuevo Servicio especializado en Cumplimiento AML (Anti Money Laundering), el Servicio de Información de los Sujetos Obligados (SISO) y ha creado la empresa Soluciones Confirma, que comercializa las siguientes prestaciones: formación, identificación y gestión de clientes, análisis de operaciones, sistema de Información (SISO), auditoría y normalización de procedimientos y consultoría.

## **4.10. Cómo sobrevivir a la actual coyuntura**

Ante el actual panorama, algunas de las claves para el éxito de las entidades dedicadas al sector del crédito al consumo se encuentran en: la gestión adecuada del riesgo y de las decisiones, perfeccionándose los sistemas de evaluación; la recuperación de la deuda; mayor conocimiento del cliente y de sus necesidades, persiguiendo la fidelización del mismo; el adecuado uso de los canales de distribución; mejores controles contra el fraude; y productos que se adapten mejor a las actuales características del mercado.

### **4.10.1. La gestión del riesgo**

Como consecuencia del contexto económico, se ha hecho necesario reforzar la gestión del riesgo de las entidades, en ese punto, no se debería perder de vista el riesgo prescriptor. Este riesgo, consiste en la posibilidad de que el punto de venta no cumpla con sus obligaciones de entrega del bien o prestación del servicio al cliente. Bien por una actitud fraudulenta del punto de venta, o porque la empresa en sí misma, tenga dificultades financieras<sup>363</sup> y se declare en quiebra. A esto habría que sumarle, que para la entidad, el prescriptor es un canal por el que paga una comisión al punto de venta por conseguir un cliente. El problema aparece, cuando los comerciantes sustituyen la creación del margen natural de sus negocios por las comisiones que reciben de los financiadores, pasando su margen

---

<sup>363</sup>En España, 100.000 comercios han cerrado en los tres últimos años. Además, los concesionarios están sufriendo el desplome de sus ventas.

de ser comercial a ser financiero<sup>364</sup>.

Para poder gestionar correctamente el riesgo<sup>365</sup> en estos tiempos difíciles, las entidades especializadas en crédito al consumo tienen que emplear scores<sup>366</sup> de riesgo rigurosos, que se encuentren perfectamente calibrados<sup>367</sup>, continuamente revisados y con criterios más ajustados a las condiciones socioeconómicas de los consumidores y al contexto macroeconómico del país. Además, con el fin de que la nueva producción tenga una alta calidad crediticia, los análisis de riesgo tienen que ser un poco menos automáticos en la aprobación y estar siempre acompañados de la intervención de un analista, debido a la degradación continua de la calidad de la demanda de crédito y a lo cambiante del contexto económico actual.

Merece ser resaltado, que los automatismos son los primeros filtros antes de que una operación sea merecedora de estudio, y por tanto, estos siguen siendo útiles para descartar de inicio toda aquella demanda que no se ajusta a los criterios de autorización de la entidad. Los automatismos se incrementan, principalmente en los rechazos masivos, como resultado de los ajustes de los scores y sistemas automatizados de decisión.

El desarrollo de un sistema de credit scoring pasa por distintas fases interactivas y que se retroalimentan. La construcción del modelo debe de estar orientada por un objetivo concreto y éste es desarrollado de acuerdo a las políticas y necesidades del cliente, por lo regular las organizaciones manejan matrices de riesgo. La elección del modelo de scoring es un

---

<sup>364</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes" [358]. IEE, nº 3, pp. 17-41.

<sup>365</sup>La gestión del riesgo de crédito fundamenta su enfoque global en todas las etapas del proceso: análisis, aprobación, seguimiento y recuperación.

<sup>366</sup>El desarrollo de los sistemas internos de calificación (sistemas de scoring y de rating) son esenciales para la ordenación del riesgo y la cuantificación de los siguientes elementos: la pérdida esperada, el capital regulatorio y económico asociado a cada operación, portafolio o segmento. También son muy útiles para determinar el precio ajustado al riesgo. Así como facilitan la evaluación de crédito al procesar más rápidamente las solicitudes.

RÍOS ZAMARRO, A., (2009). "Gestión del riesgo de crédito en operaciones de financiación al consumo" [551], IEE, nº 3, pp. 171-219.

<sup>367</sup>La revisión de los modelos scoring vigentes es necesaria, porque la mayoría están basados en datos históricos que no recogen los eventos vividos en la reciente crisis, lo que implica la necesidad de actualizarlos, revisar su poder predictivo y la relevancia de determinadas variables, así como ajustar las probabilidades de impago a las nuevas situaciones generadas para que la mora no se produzca.

RÍOS, A., (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo", Revista del Instituto de Estudios Económicos [550], nº 4, pp. 57-77.



paso clave para la solvencia de la entidad. Asimismo, es necesario previamente una adecuada segmentación de la cartera crediticia para que el modelo de admisión se desarrolle adaptado al segmento de mercado-producto-cliente elegido. La realización del proyecto exige la coordinación de diversas áreas de la entidad y una dirección centralizada que oriente y solucione las dificultades del proyecto.

Los modelos de credit scoring, se pueden definir como “métodos estadísticos”<sup>368</sup> empleados para clasificar a los solicitantes de crédito, o incluso a quienes ya son clientes de la entidad evaluadora, entre las clases de riesgo “bueno” y “malo”<sup>369</sup>. A pesar de que originalmente en los setenta se basaban en técnicas estadísticas (en particular, el análisis discriminante), en la actualidad también están basados en técnicas matemáticas, econométricas y de inteligencia artificial. En cualquier caso, los modelos de credit scoring emplean principalmente la información del evaluado contenida en las solicitudes de crédito y/o en fuentes internas y/o externas de información. El resultado de la evaluación se refleja en la asignación de alguna medida que permita comparar y ordenar a los evaluados en función de su riesgo, a la vez que cuantificarlo. Por lo general, los modelos de credit scoring le asignan al evaluado o al grupo evaluado (cada grupo tiene un perfil de riesgo diferente) un puntaje o score<sup>370</sup>, clasificación o

<sup>368</sup>En La elección del modelo estadístico, existe una amplia variedad de técnicas para con el mismo conjunto de información intentar obtener la función de clasificación. Los modelos más frecuentemente empleados utilizan el análisis discriminante, la regresión lineal, la regresión logística, las redes neuronales, los sistemas expertos y los métodos de optimización. La elección del modelo específico no resulta ser la cuestión crítica del proceso, y con distintas aproximaciones teóricas es posible llegar a resultados muy similares, siempre que sea cual sea la técnica elegida se utilice con el máximo rigor técnico. En muchas ocasiones es más importante, la calidad de la información empleada, la interpretación correcta de los resultados obtenidos y el uso juicioso de la teoría.

Los métodos de análisis estadístico multivariante basados en distancias son adecuados cuando tratamos con predictores de tipo mixto, es decir, una mezcla de variables cuantitativas, categóricas y/o binarias. Además, en el problema del credit scoring la utilización del Análisis Discriminante Basado en Distancias. Ésta metodología es especialmente adecuada para dicho problema, dado que se trata de una metodología no paramétrica que permite de modo natural una mezcla de variables numéricas y categóricas. Por otra parte, da lugar a una relación indirecta, esencialmente no lineal, entre los predictores y la respuesta.

BOJ DEL VAL, E., MERCÈ CLARAMUNT, M. M., ESTEVE, A. y FORTIANA, J. (2009). “Criterios de selección de modelo en el credit scoring: aplicación del análisis discriminante basado en distancias” [330], Anales del Instituto de Actuarios Españoles, nº 15, pp. 209-230.

<sup>369</sup>HAND, D.J. y HENLEY, W. E., (1997). “Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: a Review” [378]. Royal Statistical Society, 160, Part 3, pp. 523-541.

<sup>370</sup>Estos ordenamientos de los deudores ayudan a obtener estimaciones más concretas

rating<sup>371</sup>, o una calificación.

Los modelos utilizan un conjunto de variables tales como:

- Personales: tipo de trabajo, estado civil, lugar de residencia, número de miembros de la familia, ...
- Comportamiento financiero: comportamiento en préstamos anteriores, saldo medio, antigüedad como cliente,...
- Económicas: patrimonio, ingresos, nivel de endeudamiento,...
- Valoración cualitativa: el modelo puede incluir como una variable más el juicio del gestor sobre el cliente.
- Características de la operación (cuota, importe, finalidad,...)
- Riesgos y avales: riesgos CIRBE, con la entidad, avales prestados, etc<sup>372</sup>.

Tras la entrada en vigor de Basilea II, las entidades financieras se han visto obligadas a desarrollar métodos avanzados de medición del riesgo de crédito, la mayoría de estos modelos están basado en el concepto Valor-en-Riesgo (Var). El objetivo principal de un modelo de riesgo es conseguir una medida de la dispersión de los rendimientos futuros de la cartera, y conocer la probabilidad de obtener pérdidas derivadas de dicho riesgo. Asimismo, estos modelos facilitan notablemente la estimación del riesgo de los préstamos de cara a su valoración, igualmente, tienen aplicaciones en numerosas funciones relacionadas con el control y medición del riesgo dentro de una entidad financiera. Además, cuentan con múltiples utilidades, algunas de las más destacadas se citan a continuación:

1º. Permiten analizar las exposiciones de forma globalizada para toda la entidad financiera y examinar la contribución marginal al riesgo de cada operación.

2º. El empleo de estos modelos permite el valorar el efecto que tienen diversas variables sobre el riesgo de crédito total asumido por la entidad, como el entorno económico, variables de mercado, o cambios de calificación crediticia.

3º. Los modelos de riesgo de crédito facilitan el análisis del grado de concentración que existe en la cartera de la entidad, al igual que el establecimiento de límites a dicha concentración.

---

del riesgo. En general se busca obtener alguna estimación de la probabilidad de incumplimiento del deudor asociada a su score, rating o calificación. Esta estimación se puede obtener directamente del score en el caso de los modelos econométricos, o también en función de la tasa de incumplimiento histórica observada en el grupo de deudores con la misma calificación o score similar.

<sup>371</sup>GUTIÉRREZ GIRAULT, M. A., (2007). "Credit scoring models: what, how, when and for what purposes", Munich Personal RePEc Archive [377] Paper nº 16377.

<sup>372</sup>VILARIÑO,A. (2000). "La gestión del riesgo de crédito" [611].

4º. Las estimaciones del riesgo que proporcionan los modelos posibilitan calcular medidas de rentabilidad ajustada al riesgo (RAR)<sup>373</sup>, donde RE es el rendimiento esperado de la operación, el capital asignado a la operación es C y el coste unitario de capital es K.

$$RAR = \left( \frac{RE}{C} \right) - K \quad (4.1)$$

5º. El modelo de riesgo de crédito interno es la base para la asignación del capital económico a las diversas actividades en relación de cuál sea la contribución de cada una de ellas al riesgo total asumido por la entidad financiera<sup>374</sup>.

La política de aceptación debe estar basada en la metodología Rentabilidad Ajustada al Riesgo (RAR)<sup>375</sup>. Puesto que no todos los clientes tienen el mismo nivel de riesgo, en la medida de lo posible, el precio debería fijarse de un modo más personalizado para cada tipo de cliente<sup>376</sup>. La segmentación de la cartera para ofrecer a cada perfil de cliente productos adaptados es fundamental, aunque de difícil aplicación, sobre todo en el canal prescriptor, ya que el tradicional posicionamiento de las ofertas y su tarificación dificultan un tratamiento diferenciado para distintos perfiles de clientes que se concentran en un mismo punto de venta.

<sup>373</sup>Las medidas RAR o RAROPAC (Risk Adjusted Return on Risk Adjusted Capital) [27], son empleadas en la actividad financiera como herramientas de asignación de capital económico y de gestión del riesgo y como un procedimiento objetivo para evaluar la contribución a la generación de valor de cada unidad estratégica de negocio o actividad. Además, los modelos RAR permiten realizar un análisis orientado a identificar las operaciones, los clientes o los segmentos de negocio que producen un mayor valor para la entidad financiera.

<sup>374</sup>ARGUEDAS SANZ, R y PRA MARTOS, I., (2009). "Fijación de precios y rentabilidad ajustada al riesgo en préstamos comerciales." [27]. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 3, pp.109-124.

<sup>375</sup>Las medidas ofrecidas por los indicadores RAR tienen como consecuencia el incentivo a la mejora en la gestión del riesgo, de manera que se evita que en la evaluación interna de las operaciones de financiación existan distorsiones entre precio y riesgo. Al concentrar ambos en una sola medida desaparece la tensión, no siempre bien resuelta, entre ambas ópticas.

Asimismo, la metodología RAR, permite identificar clientes, carteras o segmentos que generan o destruyen valor para la entidad, contribuyendo de manera positiva a la cuenta de resultados de la entidad o lastrándola con consumos ineficientes de capital. Después, se tomarán las decisiones oportunas.

CERVERA RUÍZ, P. (2006) "La medida de la rentabilidad ajustada al riesgo, Estrategia Financiera" [213], N.º 229, Junio 2006, Editorial ESPECIAL DIRECTIVO.

<sup>376</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.

Por su parte, la gestión crediticia debe prestar una especial atención a tres áreas básicas: la adecuación de los sistemas de información, la identificación de los procesos de negocio y la integración de los modelos de decisión<sup>377</sup>. Al aplicar una gestión coordinada sobre esos tres ámbitos, se consigue mejores resultados que si se centran todos los esfuerzos en alguno de ellos aisladamente<sup>378</sup>. Además, juntos permiten mejorar la gestión del riesgo, incidiendo especialmente en los siguientes aspectos: resolver las operaciones en un plazo menor, medir y controlar las pérdidas esperadas, aumentar el volumen de negocio sin asumir más riesgo crediticio, obtener un ahorro significativo en costes, y adecuar la intensidad del análisis al riesgo de la operación<sup>379</sup>.

La implantación adecuada de modelos de decisión requerirá un análisis profundo del proceso, integrando en los procesos de negocio de la entidad los modelos de decisión, los sistemas de información y una adecuada estructura organizativa<sup>380</sup>.

#### **4.10.2. El seguro de protección de pagos**

Las entidades financieras desean crecer pero sin asumir muchos riesgos. Para alcanzar esta meta, los responsables de la gestión del riesgo, deben de realizar análisis exhaustivos de las carteras y en definitiva, conseguir que las operaciones de la entidad sean coherentes con la política de riesgo, lográndose minimizar la morosidad. En relación a esto, es indispensable conocer las causas por las que se produce la morosidad, para poder establecer o aplicar productos o sistemas financieros que ayuden a minimizarla y aportar soluciones antes de que sea tarde. En verdad, el

---

<sup>377</sup> Los modelos de decisión deben adaptarse y amoldarse a la realidad de nuestros días (menor inversión nueva de crédito al consumo, endurecimiento de los criterios y condiciones de concesión de los créditos, mayores exigencias, etc.), flexibilizando y ajustando las condiciones a la nueva realidad sin perder de vista el riesgo y la solvencia de las entidades.

Estos modelos tendrán que contar con un conjunto de criterios y reglas para interpretar la información y emitir una decisión basándose en la probabilidad de que un cliente pueda incumplir sus pagos, prestando especial atención a la información relevante que se va a utilizar y su utilización.

<sup>378</sup> LÓPEZ PASCUAL, J., (2009). "El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los modelos de negocio, procesos y canales" [459], IEE, nº 3, pp. 67-79.

<sup>379</sup> LÓPEZ PASCUAL, J. y SEBASTIÁN GONZÁLEZ, A., (2008), "Gestión bancaria: factores claves en un entorno competitivo" [458], Ed. McGraw-Hill.

<sup>380</sup> LÓPEZ PASCUAL, J., (2010). "Los cambios en el negocio de la financiación al consumo: estructuras de balance, de cuenta de resultados, los nuevos ingresos, las recuperaciones y la búsqueda de la eficiencia", IEE, nº 4, pp. 41-53.

proceso de endeudamiento no debe detenerse. Pero su crecimiento tiene que estar acompañado de políticas financieras acertadas y de una adecuada gestión por parte de las entidades.

El riesgo más grave para la devolución del crédito es la caída de los ingresos de los prestatarios, ya sea por motivo de desempleo, incapacidad laboral, accidente, enfermedad, etc. Puesto que el salario es la fuente principal de ingresos de las familias, la interrupción brusca de sus percepción lleva a un incremento de la morosidad.

Con el fin de analizar las principales preocupaciones de los españoles a la hora de hacer frente a los diferentes créditos contratados en los últimos años, Millward Brown realizó una encuesta para la división de Seguro de Protección de Pagos de la aseguradora Genworth Financiamiento<sup>381</sup>, a finales de 2006, a 3000 ciudadanos hombres y mujeres, de entre 15 y 75 años, de diferentes zonas españolas. En este trabajo se desprende que el paro y, en el caso de los autónomos<sup>382</sup>, la baja por accidente o enfermedad, son las dos grandes preocupaciones de los españoles a la hora de afrontar los créditos que han contratado. Para la franja de edad comprendida entre los 18 y los 44 años, la época más importante a la hora de contratar créditos al consumo o hipotecarios y la más vulnerable ante la amenaza de una posible situación de desempleo o de baja laboral, seis de cada diez personas consultadas creen que estas dos situaciones son las que les harían devolver con mayor dificultad sus cuotas. La percepción de la mayoría de los encuestados es que la situación de desempleo o de enfermedad, les pondrían en una posición difícil para afrontar sus pagos, muy por encima de los posibles repuntes de los tipos de interés o de la subida de la inflación. De hecho, solamente dos de cada diez españoles sitúan la subida de los tipos de interés como principal causa de inquietud.

En opinión de Rita Estévez<sup>383</sup>, los datos que desprenden este estudio inducen a pensar que la mayoría de los ciudadanos no consideran que la subida de los tipos de interés afecte de manera grave a su capacidad para devolver los préstamos, posiblemente porque son suficientemente responsables para saber que siempre tienen la posibilidad de ajustar el consumo privado o su economía familiar, algo que es muy complicado en

---

<sup>381</sup>“El paro sigue siendo el principal temor económico de los españoles” [353], Genworth Financiamiento, News Release.

<sup>382</sup>Los trabajadores por cuenta propia pueden estar períodos más o menos largos sin ingresos, siendo la baja media de un trabajador autónomo en España de 88 días. Por este motivo, los dos factores que más preocupan a este tipo de trabajadores es encontrarse ante una posible situación de desempleo o incapacidad laboral.

<sup>383</sup>ESTÉVEZ, R., (2007). “Complementar el crecimiento y la gestión del riesgo: hacia un crecimiento prudente y sostenido” [289], IEE, nº 1, pp. 67-80.

una situación de desempleo.

Varios estudios elaborados por Genworth Financial y otras entidades han llegado a la misma conclusión, que el desempleo o la falta de trabajo es la principal variable que influye en la morosidad. En particular, en el informe “El endeudamiento y el acceso al crédito en España: la morosidad, el desempleo y la incapacidad temporal”, se expone que la subida de un cuarto de punto en el tipo de interés interbancario podría suponer la entrada en morosidad del 0,015 % del total de créditos, mientras que un aumento de un punto porcentual en la tasa de paro haría entrar en mora al 0,28 % de los préstamos.

Algunos expertos<sup>384</sup> recomienda para crecer de una manera sostenida y prudente, la utilización de seguros de protección de pagos, dado que estos garantizan a las entidades la devolución de las cuotas recurrentes de un crédito, sea éste al consumo, hipotecario o ligado al uso de tarjetas de crédito, en caso de desempleo (asalariados) o incapacidad temporal (autónomos y funcionarios). También garantiza la amortización de la deuda en caso de fallecimiento o incapacidad permanente. Esta clase de seguros constituyen un elemento fundamental de la gestión comercial y de riesgos, y produce una cierta sensación de tranquilidad, tanto para el prestamista como para el prestatario. Además de prevenir un riesgo latente y real como es el desempleo.

Desde el punto de vista de la entidad financiera, el seguro supone una herramienta que le permite mejorar el uso de su capital, al reducir el riesgo y la morosidad. Por otra parte, al disminuir la entidad el riesgo de su cartera, tiene mayores oportunidades para explotar áreas que no se habían considerado previamente, permitiendo con ello construir beneficios a largo plazo.

El valor añadido de este seguro ha sido percibido en el sector financiero español, principalmente a partir del año 2002, creciendo este sector algunos años por encima del 20 %. Aunque habría que matizar, que el seguro de protección de pagos ha estado más ligado a la expansión del mercado hipotecario que a otros tipos de préstamos. En concreto, alrededor del 30 % de los firmantes de hipotecas de los últimos años han adquirido un seguro hipotecario. Asimismo, la protección de pagos, que en 2005 no alcanzaba el 10 % de las hipotecas, representa ahora más del 40 % y va en ascenso de manera progresiva acorde a la desaceleración de la económica.

En los últimos 5 años, las aplicaciones de los seguros de protección de

---

<sup>384</sup>ESTÉVEZ, R. (2007). “Complementar el crecimiento y la gestión del riesgo: hacia un crecimiento prudente y sostenido” [289], IEE.

pago se han diversificado<sup>385</sup> y existe una demanda por parte del mercado y de los consumidores para proteger cualquier tipo de compromiso financiero con pago regular, como, por ejemplo, la financiación de un vehículo, de menaje del hogar, etc.

En el caso de los créditos al consumo, debido a que la evaluación de sus riesgos no se realizan de una manera tan exhaustiva como en la financiación hipotecaria, unido a que los prestatarios suelen ofrecer menores garantías en este tipo de financiación y en caso de dificultad económica suelen ser las obligaciones de consumo las primeras que se dejan de cumplir, un seguro de protección de pagos para estos créditos evita muchos problemas futuros a las entidades, sobre todo en momentos como los que actualmente se están viviendo en España, con tasas de desempleo superiores al 24 %.

### 4.10.3. El proceso de recobro

La elevada tasa de morosidad implica una mayor intensidad en las estrategias de recobro de las entidades, para recuperar el máximo de deuda<sup>386</sup>, minimizando así su impacto en la cuenta de resultados. A este respecto, es importante disponer de un departamento de impagados, dotado de tecnologías suficiente, capaz de conseguir la detección precoz del impago para evitar que la deuda sea irrecuperable. Así como es necesario la utilización de sistemas operacionales en la gestión de recobro, junto con el análisis temporal de la operativa y el buen conocimiento de los diferentes perfiles de clientes de la entidad y de los distintos perfiles que la entidad de crédito se pueda encontrar<sup>387</sup>. Para esto último, es impor-

---

<sup>385</sup>La flexibilidad de algunos seguros de protección de pagos significa que pueden hacer frente a cualquier préstamo, crédito o pago regular. Entre ellos se incluyen: hipotecas, financiación de coches, tarjetas de crédito y débito, préstamos personales, líneas de crédito, contratos de compra a plazos, leasing, alquiler, productos de inversión y ahorro y recibos domiciliados.

El seguro cubre en caso de desempleo, enfermedad, incapacidad temporal o permanente, accidente, fallecimiento y el cliente tiene derecho al reembolso de las cuotas mensuales de su préstamo o pago regular que realice, siempre dentro de los plazos y compromisos establecidos en cada caso con la entidad financiera, mientras esté de baja por enfermedad o accidente, o se encuentre desempleado.

Las deudas cubiertas por este tipo de seguro no van al fichero de morosos, ya que su cuota la satisfacen las firmas reaseguradora.

<sup>386</sup>PINTO ÁLVAREZ, R., (2010). "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España" [529], IEE, nº 4, pp. 143-160.

<sup>387</sup>HERRERO GÓMEZ, M., (2009). "La gestión de la financiación al consumo: las tarjetas de crédito como herramienta de gestión del riesgo y de desarrollo de negocio" [383],

tante contar con una información actualizada y extensa de cada cliente, como, por ejemplo: el uso que hace éste del dinero, si se ha divorciado recientemente, su capacidad de ahorro, sus deudas, su situación laboral, su entrada en ficheros de morosos, el cambio de su estatus de riesgo en CIRBE, etc.

En segundo lugar, la estrategia de recobro tiene que estar orientada a que el cliente con dificultades pueda seguir pagando su deuda. Para alcanzar este fin, es esencial la comunicación con el cliente, entender su situación, buscar otras soluciones de pago y refinanciar sus deudas: ofreciéndole alargamientos de plazos, revisión de los tipos de interés, reducción de cuotas, carencias de capital o de intereses, etc. Llegados a este punto lo importante no es tanto el cobrar la deuda íntegramente, sino el poder recuperar buena parte de ésta.

Por último, es esencial trabajar sobre la gestión del impagado a través de la prevención del mismo, desarrollando modelos de riesgo avanzados que permitan conocer a priori el potencial de posible pérdida, junto con modelos de seguimiento de los clientes. Para ello, es necesario crear herramientas que posibiliten un aprendizaje automático de la gestión de buenos clientes en cada ciclo de vida y de deuda, y que sean capaces de emitir recomendaciones dinámicas de las mejores acciones para el cliente, considerando las variables más influyentes en ese momento y para ese cliente en particular<sup>388</sup>. En este punto se debe trabajar en nuevas formas de análisis desarrollando modelos, también llamados scoring de recobros, los cuales posibiliten optimizar el tratamiento de las carteras de impagados<sup>389</sup>.

#### 4.10.4. El conocimiento del cliente

En estos momentos, con una demanda cada vez más reducida, la información tanto en el caso de los clientes nuevos como en el de los ya conocidos es de vital importancia. Es fundamental, en este caso, la utilización de scoring de comportamiento y modelos estadísticos de probabilidad eficientes. A su vez, es necesario trabajar conjuntamente con el departamento de riesgos, para lograr una doble valoración de cada perfil<sup>390</sup>,

---

IEE, nº 3, pp. 93-108.

<sup>388</sup>Para ello es fundamental analizar los canales prescriptores, así como a cada cliente y a cada generación de clientes.

<sup>389</sup>HERRERO GÓMEZ, M., (2010). "El conocimiento del cliente como base de las estrategias de crecimiento: marketing dinámico y fidelización" [384], IEE, nº 4, pp. 103-132.

<sup>390</sup>En este punto, es imprescindible la labor de los analistas para crear una tipología de aquellos clientes con probabilidad elevada de generar impagos, dejándoles marchar de la



empleando siempre una política de Risk-Based Pricing, para conseguir desarrollar un perfil ajustado al riesgo en cada caso<sup>391</sup>.

Posteriormente, una vez conseguido el nuevo cliente, hay que intentar fidelizarlo y vincularlo a la entidad. Para lograr esta meta, se debe estrechar más la relación con el cliente, siendo importante identificar sus necesidades y proponerle ofertas atractivas, que resulten de su interés en el momento apropiado, por lo que es esencial contar con unos sistemas de inteligencia de negocio eficaces, que posibiliten identificar a los clientes más propensos y a los momentos más oportunos<sup>392</sup>, desarrollando un servicio de atención al cliente multicanal que solvente cualquier problema, duda o incidencia que le pueda surgir al cliente, también es importante personalizar tanto el servicio como la comunicación, porque el cliente debe percibir que es especial, y no uno más.

Las entidades de crédito han incorporado conceptos como el valor de la pérdida de un cliente bueno o las estrategias a seguir para que los clientes sean más fiables, a esto se le conoce como marketing de fidelización o marketing de relaciones<sup>393</sup>. Según Cereceda (1997)<sup>394</sup>, las estrategias de fidelización llevan hacia la satisfacción de los clientes, para conseguir este objetivo, como ya se ha mencionado, es necesario saber lo que el cliente necesita, también es importante mover al cliente al consumo, recompensándole mediante un beneficio económico o regalos.

En media un cliente vinculado gasta un 20 % más que un cliente ocasional. Así como la rentabilidad generada por el 30 % de los clientes más fidelizados suele representar alrededor de un 70 % de los ingresos de la entidad. Y lo que es aún más importante, un cliente fidelizado transmite esta experiencia positiva a otros clientes, hecho que sirve para captar a nuevos clientes<sup>395</sup>. A estas características habría que sumarle el conocimiento que las entidades tienen de esos clientes habituales, que hace que

---

entidad. Así como es de gran relevancia, la capacidad de reconocer a los buenos clientes (aquellos que podrían superar el análisis de riesgo), para lograr captarlos y retenerlos en la entidad, evitando que otra empresa del sector, consiga el interés de nuestros clientes, entrando en una senda de desvinculación.

<sup>391</sup>PINTO ÁLVAREZ, R., (2010). "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España" [529], IEE, nº 4, pp. 143-160.

<sup>392</sup>GARCÍA TESÓN, P., (2009). "La financiación al consumo en época de crisis" [349], IEE, nº 3, pp. 43-65.

<sup>393</sup>CORONADO MALDONADO, I., (2003). "Entidades bancarias y sus relaciones con clientes de fondos de inversión", Tesis doctoral [242], Universidad de Málaga.

<sup>394</sup>CERECEDA J.I., (1997). "La fidelización en banca". Investigación y marketing [212], nº 57, diciembre.

<sup>395</sup>HERRERO GÓMEZ, M., (2010). "El conocimiento del cliente como base de las estrategias de crecimiento: marketing dinámico y fidelización" [384], IEE, nº 4, pp. 124-127.

el proceso de concesión del crédito sea más rápido y acertado. Adicionalmente, se pueden aplicar precios más competitivos, puesto que esos clientes, por lo general, presentan un mejor perfil de pago, al ser ya conocidos, además en caso de impago son más fáciles de contactar y de recuperar su deuda. En definitiva, con la estrategia de la vinculación salen ganando tanto las entidades de crédito como los clientes<sup>396</sup>.

En relación a la mayor fidelización del cliente, algunas entidades en nuestro país están ofreciendo créditos personales con unos menores intereses y unas condiciones mejores a las habituales (sin comisión de apertura, sin comisión de gastos de estudio, comisiones de cancelación bajas, etc.). Para poder acceder a este tipo de oferta, en algunas promociones, esto implica que quien adquiere ese producto, también debe domiciliar su nomina, tres recibos mensuales, contratar una tarjeta de débito o crédito (o ambas) y hacerse con un seguro de protección de pagos (pack completo de soluciones “bundles”).

#### **4.10.5. Los productos de crédito al consumo que mejor pueden sobrevivir a la crisis del sector**

En los últimos años se están desarrollando y diseñando productos que se ajustan mejor al nuevo perfil de los consumidores, utilizando las entidades financieras las posibilidades que ofrecen las herramientas de micromarketing o marketing de cliente, para poder adaptar la oferta a las necesidades particulares de cada segmento de cliente<sup>397</sup>. De hecho, es importante que la entidades tengan una cartera variada de productos, que cumplan con todos o casi todos los requisitos que pueda demandar un cliente, desde productos genéricos a específicos para finalidades concretas, determinados productos que ofrezcan flexibilidad de cuotas, carencias, amplitud de plazos, diversidad de precios, financiación especializada por segmentos de clientes (crédito joven, créditos destinados a formación,..), contratación multicanal, etc. No obstante, muchas entidades han fomentado el consumo mediante créditos finalistas, ofreciendo a sus clientes servicios o productos finales que incluyen ya la financiación, bien

---

<sup>396</sup>CURY GARCÍA, R., (2010). “Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo” [248], IEE, nº 4, pp. 133–141.

<sup>397</sup>Va en aumento el número de consumidores que orientan su compra en función de determinadas preocupaciones ambientales, ética y sociales, etc.

VEIGA FERNÁNDEZ, L.A. y DÍAZ CANOSA, S., (2009). “El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos” [609], IEE, nº 3, pp. 83–92.

sea a través de un préstamo personal o mediante tarjeta de crédito, sufriendo esta actividad menores caídas que otros sectores del crédito al consumo en estos tiempos de crisis.

Respecto a las tarjetas, según Bernal (2001)<sup>398</sup> en España se ha utilizado tradicionalmente la comercialización de las tarjetas bancarias como producto de venta cruzada de otros productos principales, y no como productos independientes con entidad propia, por lo que no se ha informado suficientemente a los consumidores de sus ventajas intrínsecas como medio de financiación de las compras en comercios. De hecho, las tarjetas de crédito no han sido demasiado explotadas como herramienta de financiación, sino que simplemente se ha fomentado su uso como un medio de pago y como una forma de vinculación y fidelización del cliente. Sobre este punto, las entidades deberían trabajar para aprovechar todas las ventajas que esta fuente de financiación aporta y dotarlas de un valor añadido, mostrando a sus clientes sus principales cualidades: flexibilidad, universalidad, polivalencia y su empleo como vía de financiación permanente. A su vez, la utilización de las tarjetas de crédito otorga a las entidades un conocimiento muy valioso y elevado sobre el cliente, como, por ejemplo, el poder saber los usos y el tipo de consumo que estos dan a esta fuente de financiación. Y en definitiva, con un mejor conocimiento del cliente, se puede realizar una gestión Cross-UP Selling más acertada al perfil de riesgo de cada segmento de clientes. Además, las entidades que realicen una gestión adecuada de las líneas de crédito limitarán el nivel de impagados que puedan sufrir en el futuro<sup>399</sup>.

Otro aspecto positivo, es que el empleo de la tarjeta aporta un factor esencial a la hora de gestionar la tesorería del cliente, mediante la posibilidad de autogestionarse y de no tener que acudir a una entidad financiera para solicitar financiación permanente<sup>400</sup>.

Por otro lado, para poder compensar de alguna forma la reducción paulatina de las tasas de intercambio que se vienen sucediendo desde 2006, sería positivo que el mercado español se aproximara más al modelo anglosajón en lo que respecta a los índices de financiación en tarjeta. Para alcanzar esta meta, se podría destacar un grupo de acciones deriva-

---

<sup>398</sup>BERNAL E. (2001). "El mercado español de tarjetas bancarias: Situación actual y perspectivas", Ediciones Civitas [142], Madrid.

<sup>399</sup>HERRERO GÓMEZ, M., (2009). "La gestión de la financiación al consumo: las tarjetas de crédito como herramienta de gestión del riesgo y de desarrollo de negocio" [383], IEE, nº 3, pp. 93-108.

<sup>400</sup>PINTO ÁLVAREZ, R., (2010). "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España" [529], IEE, nº 4, pp. 143-160.

das de la relación entre entidad financiera emisora y consumidor, como, por ejemplo, el envío de publicidad (por carta, email, SMS, en la boletas de compra en el TPV, etc.) a los clientes de la entidad, explicando las múltiples ventajas que ofrece la financiación con tarjeta; la emisión de llamadas desde un call center al consumidor o envíos de SMS al móvil del cliente, ofreciendo financiación sobre la compra recién realizada; y una mayor comercialización de tarjetas revolving. En este punto, algunas emisoras están ofreciendo bonificaciones económicas para fomentar el uso de las tarjetas de pago a los cliente denominadamente “de conveniencia” (clientes solventes)<sup>401</sup>. No obstante, como pone de manifiesto el estudio de Márquez (2009)<sup>402</sup> estas medidas por el momento en España no han sido especialmente eficaces.

Otra vía a tener en cuenta para incentivar el mayor uso de las tarjetas como medio de financiación de las compras, es la que proponen Castillo et al. (2011)<sup>403</sup>, a través de una mayor implicación del comerciante en la operación. En concreto, éste podría jugar un papel muy importante, cambiando su posicionamiento inicial pasivo o contrario ante el uso de las tarjetas como medio de pago en su tienda (debido a las comisiones), a otro más proactivo, en el que favorezca dicho uso no sólo como medio de pago, sino también como soporte de financiación de la compra a realizar. A este respecto, las entidades financieras “emisoras” podrían adoptar iniciativas en el sentido de fijar algún tipo de incentivo económico para el comerciante, como retribución de su actividad prescriptora del uso de la tarjeta bancaria como soporte de financiación de las compras en su establecimiento<sup>404</sup>.

Otro aspecto a tener en consideración, es que se ha demostrado la existencia de mayores incrementos de consumo en los clientes que usan las tarjetas como vía de financiación de sus compras que los que se financian con préstamos. Además, las tarjetas pueden ser una de las he-

---

<sup>401</sup>CHAKRAVORTI, S., SHAH, A. (2003). “Underlying Incentives in Credit Card Networks”, *Antitrust Bulletin* [221], vol. 48, nº 1, primavera.

<sup>402</sup>MÁRQUEZ, A. (2009). “Tarjetas y tasas de intercambio: la visión de las entidades financieras” [494], *Perspectivas del Sistema Financiero (CECA)* nº 97. Madrid.

<sup>403</sup>CASTILLO PECES, C., MERCADO IDOETA, C. y CORRAL DE LA MATA, D. (2011). “El nuevo enfoque del negocio de las tarjetas bancarias en España y el nuevo papel a desarrollar por el comerciante” [205], *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 17, nº 3.

<sup>404</sup>El hecho de que los consumidores dispongan de un soporte que permita un fácil acceso a la financiación de sus compras (incrementa el consumo de los usuarios con restricciones de liquidez), es algo favorable para el comerciante, al facilitarle sus ventas.

THE BANKER. (2007). “Competition and confusion” [55], *Revista publicada el 7/05/2007*.

rramientas que más ayuden a que convivan conjuntamente el desarrollo del negocio y la solvencia de la entidad.

El crédito revolving o crédito renovable, es una figura reciente que empezó a desarrollarse desde finales de los noventa. Este tipo de financiación se puede englobar dentro de los contratos de crédito de duración indefinida y normalmente se articula a través de una tarjeta de crédito (habitualmente Visa o MasterCard). Aunque también cabe la opción de una cuenta de crédito corriente permanente, dado que a todos los efectos el crédito revolving se trata de una línea de crédito, mediante la cual se pueden efectuar disposiciones de dinero hasta un límite autorizado que no suele ser muy elevado, generalmente inferior a los 12.000 euros, límite que se restituye con cada mensualidad pagada, de modo que el titular de la tarjeta tiene una reserva de dinero a su disposición para la adquisición de algún otro producto sin la necesidad de contratar un nuevo crédito.

El plazo depende de la forma de pago de la tarjeta, que puede ser modificado según las necesidades del cliente, desde una cuota mínima de 30 euros mensuales hasta el 100 % de la deuda pendiente y normalmente el tipo de interés suele oscilar entre el 11 % y el 25 %.

El crédito revolving ya pasó por su peor momento y ha conocido tasas de mora de las más elevadas del mercado, pero todavía puede ser considerado atractivo, ya que posibilita encontrar colectivos, marcas o empresas de servicios que estén dispuestos a hacer acuerdos de cobranding (aunque suelen ser menos rentables). Por otro lado, en el crédito revolving se puede incurrir en un riesgo muy bajo si se hace una gestión activa del límite de crédito, subiéndolo cuando se tenga un mejor conocimiento del cliente o disminuyéndolo en el caso de que el cliente presente comportamientos de riesgo<sup>405</sup>.

El préstamo preconcedido es un producto relativamente reciente, que es ofertado por la práctica totalidad de entidades crediticias y muchas financieras. Se trata de un préstamo muy rápido, puesto a disposición de los clientes de menor riesgo, que no necesita aprobación por parte de la entidad financiera, solamente es necesario la solicitud del cliente.

El hecho de que esté concedido de antemano significa que antes de su adjudicación la entidad crediticia habrá realizado un estudio del cliente, con herramientas de análisis contrastadas y habrá utilizado una base de

---

<sup>405</sup>CURY GARCÍA, R., (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo" [248], IEE, nº 4, pp. 133–141.

datos con información considerable de sus futuros clientes. En el estudio se examinan el historial del cliente, los saldos de sus cuentas corrientes, la nómina, qué productos tiene contratados, sus ingresos regulares, los gastos, etc. Tras un análisis exhaustivo, se concluirá si el perfil permite o no la concesión de uno de estos préstamos.

Igualmente, a través de herramientas de análisis de la calidad crediticia, se fija para cada cliente la capacidad de pago que tiene para hacer frente a un préstamo personal<sup>406</sup>. Normalmente se tratan de préstamos de pequeñas cantidades que oscilan entre los 10.000 y 25.000 euros, que según la modalidad se puede usar como una línea de crédito de la que se va disponiendo hasta el límite pactado por el banco. Además, este dinero se pueden emplear como desee el cliente, no se exige la justificación del destino del mismo.

Una vez determinado para el cliente el importe máximo que se le puede conceder, se le comunica la oferta a través de un mailing personalizado, o por teléfono. Los canales de contratación también son diversos: a través de la red de cajeros automáticos, en la oficina bancaria o por los canales directos.

Entre sus principales ventajas se encuentran: el no tener que hacer ninguna tramitación especial, se obtiene de forma ágil, rápida y sencilla; es un producto muy interesante, que permite una inyección de liquidez para financiarse en momentos especiales de consumo como reformas del hogar, las navidades, vacaciones, baches económicos, o cualquier otro motivo; los tipos de interés no son tan elevados como en los créditos rápidos, esto se debe a sus menores tasas de impago<sup>407</sup>.

#### 4.10.6. La evolución de los canales

Es necesario adaptar las estructuras existentes al menor volumen de financiación y a canales más baratos como Internet, ahorrando recursos en marketing, dado que ya no es necesario invertir ingentes cantidades de dinero en anuncios en mass media, como sucedía en el pasado con los créditos rápidos, ya extinguidos. Aunque manteniendo el canal punto de venta, adecuándolo siempre al actual volumen de operaciones realizadas. Es importante señalar que el crédito al consumo en el punto de venta ha sido uno de los que más ha sufrido con la mora y las suplantaciones

<sup>406</sup>VEIGA FERNÁNDEZ, L.A. y DÍAZ CANOSA, S., (2009). "El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos" [609], IEE, nº 3, pp. 83-92.

<sup>407</sup>PINTO ÁLVAREZ, R., (2010). "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España" [529], IEE, nº 4, pp. 143-160.

de identidad. Muchos establecimientos financieros de crédito abandonaron a sus socios comerciales por la calidad de las operaciones que estos presentaban. A su vez, la exigencia de mayores garantías como avales, segundos titulares o documentación adicional, hicieron que los procesos llevasen más tiempo y se volvieran incompatibles con las necesidades de los comercios. Por otra parte, las estructuras operativas que dan soporte a ese canal son muy costosas, y con la caída de la rentabilidad, muchos de esos centros procesales fueron desmantelados o convertidos en áreas de recuperación de impagados<sup>408</sup>.

I. Internet ha supuesto una revolución en el sector del crédito al consumo y de la banca en general<sup>409</sup>, erigiéndose como uno de los principales canales directos de distribución para los consumidores, además de ser una eficaz herramienta de marketing directo y de venta cruzada<sup>410</sup>.

La banca online<sup>411</sup> ofrece la posibilidad, de que los clientes puedan disponer con suficiente rapidez y con mayor transparencia de las ofertas relevantes y las herramientas necesarias para su inmediata comparación, gestionando sus recursos financieros y decidiendo entre distintas entidades en función del precio y otras condiciones básicas para la elección. Además, otorga la posibilidad de realizar cualquier tipo de operación, las 24 horas del día los 365 días del año<sup>412</sup>.

En general, los bancos online que operan en España están convirtiéndose paulatinamente en portales financieros que, aparte de sus propios productos, también comercializan productos de otras entidades, obteniendo comisiones por esa intermediación.

---

<sup>408</sup>CURY GARCÍA, R., (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo" [248], IEE, nº 4, pp. 133-141.

<sup>409</sup>GARCÍA, C. E. y ROMERO, A. (2004). "La expansión de la banca on line en España, Información Comercial Española" [345]. Revista de Economía, nº 813, pp. 89-99.

La introducción de Internet como un canal alternativo para fidelizar a los clientes habituales, ha supuesto la reducción de los costes operativos, de plantilla e instalaciones y ha mejorado los niveles de productividad de entidades.

<sup>410</sup>GIRALDO BURGOS, A., (2007). "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: sus posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales" [357]. IEE, nº 1, pp. 11-21.

<sup>411</sup>ONTIVEROS, E. (2003): "Nueva banca: nuevos impulsos a la desintermediación" [507], Revista Madri+d, 1 de octubre, pp. 11-15.

El grado de penetración que alcance Internet en los próximos años, y el desarrollo de estrategias adecuadas para aumentar la fidelidad de los clientes, serán condicionantes fundamentales del desarrollo futuro de la banca online en España.

<sup>412</sup>CLIMENT DIRANZO, F.J. y MOMPALER PECHUÁN, A., (2006). "La situación de la banca online en España" [226]. Boletín Económico del ICE, nº 2898, pp. 27-35.

II. Los canales tecnológicos. La utilización de los lenguajes WAP (que adaptan Internet a la telefonía móvil), el empleo de dispositivos móviles como los terminales de telefonía o PDA, están facilitando la prestación de multitud de servicios a través de los móviles, tales como la consulta de información bursátil, confirmación compra/venta valores, publicidad sobre nuevos productos financieros, operaciones en comercios, consulta de movimientos, ejecución de transferencias e infinidad de utilidades más<sup>413</sup>.

Con las nuevas tecnologías, la banca ha podido desarrollar el M-Banking cuyo uso relaciona directamente al acceso a Internet con los servicios financieros al alcance de los dispositivos móviles. Hoy en día, están apostando las entidades por la mensajería SMS como 4º canal de relación con sus clientes, tras las oficinas físicas, la banca telefónica, e Internet.

Los SMS permite a las entidades, aprovechar la oportunidad de ofrecer servicios ya existentes a través de otro medio. Asimismo, la telefonía móvil es una nueva oportunidad de fidelizar al cliente del día de mañana por la rápida asociación que se hace de esta tecnología de los famosos SMS con la gente joven y cuyo funcionamiento es relativamente sencillo<sup>414</sup>.

En la actualidad, habría que destacar también a los productos conocidos como TV-Banking, que permiten el acceso de servicios financieros a través de terminales de televisión digital interactiva posibilitando a los clientes acceder a: información sobre productos y servicios bancarios, información corporativa de las entidades, guías de sucursales, de cajeros, efectuar compras de productos ofertados en la cadena correspondiente, utilizar un servicio de cajero interactivo, realizar el pago de los programas de televisión elegidos, etc. En países como Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, imperan los servicios de banca por televisión, junto a otros servicios desde hace años.

Hoy en día, el M-Banking y el TV-Banking están infrutilizados, aunque ambos productos debidamente adaptados, en un futuro constituirán modelos de canales para el sector del crédito al consumo en particular y para las entidades de crédito en general<sup>415</sup>.

Junto con el perfeccionamiento de los nuevos productos (M-Banking, TV-Banking, "e-productos", etc.), otro reto al que tienen que enfrentarse las entidades crediticias es el desarrollo de la web 2.0, cuya estructura es

---

<sup>413</sup>LÓPEZ PASCUAL, J., (2009). "El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los modelos de negocio, procesos y canales" [459], IEE, nº 3, pp. 67-79.

<sup>414</sup>ROS, O., (2006) "El SMS, la puerta de la banca móvil" [559], Revista AHCIET: revista de telecomunicaciones, nº 106, pp 75-80.

<sup>415</sup>PINTO ÁLVAREZ, R., (2010). "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España" [529], IEE, nº 4, pp. 143-160.



más dinámica utilizando formatos más modernos<sup>416</sup>, que posibilitan más funciones. Lo cierto es que la web 2.0 está basada en la participación activa de los usuarios en la creación de contenidos producidos y compartidos por los mismos.

La segunda generación de la web ha facilitado el desarrollo del fenómeno P2P préstamos de persona a persona “P2P lending”<sup>417</sup>, que es un sistema de microcréditos en los que interviene un prestamista<sup>418</sup>, un intermediario no bancario (sitio de Internet), que es el que gestiona los acercamientos entre prestamistas y prestatarios, se encarga de verificar la identidad y la solvencia de ambos. Por estas gestiones cobran una comisión. Este movimiento, que surgió con fuerza en Estados Unidos y en algunos países europeo como el Reino Unido, es reciente en España<sup>419</sup>.

Con las nuevas tecnologías, las entidades tendrán que solventar los problemas relacionados con la seguridad (interceptaciones o acceso a información confidencial, virus, Phishing, Pharming, Keylogger, edad mínima de realización de la transacción, etc.), para que el desarrollo de los sistemas de pago on-line, garanticen las transacciones de una manera segura y rápida. Actualmente, se está trabajando en el establecimiento de mecanismos que validen jurídicamente la contratación electrónica mediante agencias de certificación electrónica o firmas digitales. También se emplean sistemas de seguridad como Secure Electronic Transaction, Secure Socket Layer, entre otros<sup>420</sup>.

---

<sup>416</sup>Los formatos utilizados para diseñarlas son java script, PHP, u otras similares, que permiten más funcionalidad. Además, las páginas son dinámicas, en ellas se integran recursos multimedia como vídeos, sonidos, que pueden ser compartidos y la información se puede transmitir unidireccional o bidireccionalmente.

El que las personas puedan participar de los contenidos les hace sentirse parte de la red, incrementando el interés por la misma y posibilita que los contenidos originales de ciertas páginas sean alimentados por particulares. Este hecho le da a la web un valor adicional, el usuario no esta solamente para buscar y recibir información sino para construirla y emitirla

<sup>417</sup>Algunas de las empresas dedicadas a la intermediación en los P2P son: Kiva.org que es de carácter benéfico; MyC4 ofrece microcréditos a países del tercer mundo, Zopa en Italia y Reino Unido gestiona más de 4 millones de euros; LoandLand y Smava ambas en Suecia, la primera gestiona un millón de euros y la segunda 6 millones; Kokos en Polonia cuenta con más de un millón y medio de euro gestionados.

<sup>418</sup>El prestamista asume todo el riesgo ya que las entidades de gestión solamente intermedian la operación pero sin avalarla, a lo sumo pueden ayudar en las gestiones de cobro en caso de impago. Siendo el riesgo de impago, una de las principales desventajas del P2P.

<sup>419</sup>VEIGA FERNÁNDEZ, L.A. y DÍAZ CANOSA, S., (2009). “El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos” [609], IEE, nº 3, pp. 83–92.

<sup>420</sup>LÓPEZ PASCUAL, J., (2009). “El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los

### **Incremento de la seguridad**

Las plataformas tecnológicas que permiten compartir ficheros de datos entre las entidades bajo el principio de reciprocidad, ayudan a determinar en cada solicitud si los datos coinciden con los usados por los defraudadores en otras entidades.

El compartir información no solamente ayuda a las entidades a prevenir el fraude sino que también les aporta informaciones muy útiles sobre sus futuros clientes, tales como: si los prestatarios no cumplen con sus obligaciones de pago en otras entidades, si cuenta ya con un número considerable de créditos vigentes, si han cambiado muchas veces de trabajo, etc.

Otros mecanismos de gran utilidad para prevenir el fraude, son los que a continuación se citan: los sistemas de información deben crear un rastro que posibilite saber por qué manos han pasado; mayor seguridad en los soportes de almacenamiento, estando estos siempre encriptados; comprobaciones periódicas para saber si se han instalado redes de transmisión de datos paralelas. Así como el diseño de los procedimientos de acceso, transporte y almacenamiento de datos personales tiene que garantizar en todo caso la protección y confidencialidad de dicha información, para evitar que dicha información sea utilizada por individuos que puedan hacer un mal uso de la misma.

#### **4.10.7. El impacto de la nueva regulación**

Tanto la Ley 16/2011, de 24 de junio de Crédito al Consumo como las nuevas exigencias de capital de Basilea III, afectarán a las políticas de riesgo de las entidades de crédito de manera directa.

Respecto a Basilea III, modifica el cálculo de la ratio de capital y su mínimo exigible, para aumentar la resistencia del sector bancario mediante el fortalecimiento del marco regulatorio del capital, e introduce una serie de medidas, de las cuales la que van a suponer un mayor impacto son la orientadas a mejorar el capital, destacándose las siguientes: La solvencia mínima exigible pasa del 8 % al 10,5 %, incluyendo el buffer de conservación del 2,5 %; se exigirá un colchón anticíclico que podrá llegar al 2,5 %; el mínimo de capital de mejor calidad (TIER I) pasa del 4 % al 6 %, y los instrumentos que pueden formar parte del TIER I deben de cumplir unos requisitos más exigente que los actuales. Por otra parte, habrá una exi-

---

modelos de negocio, procesos y canales" [459], IEE, nº 3, pp. 67-79.

gencia de un mínimo de liquidez y un límite máximo de apalancamiento<sup>421</sup> (ratio de apalancamiento). Estas reformas aumentan tanto la calidad como la cantidad de la base de capital regulatoria y mejoran la cobertura de riesgos del marco de capital. Al mismo tiempo, se incorpora un número de elementos macroprudenciales al marco de capital para ayudar a contener los riesgos sistémicos provenientes de la interconexión de entidades financieras y de prociclicidad<sup>422</sup>. Para una mayor información véase de esta tesis la sección 2.8.

En relación a la nueva Ley 16/2011, de 24 de junio, de crédito al consumo<sup>423</sup>, que viene a sustituir a la norma de 1995, traspone la nueva Directiva sobre la materia, (Directiva 2008/48/CE, de 23 de abril, del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los contratos de crédito al consumo), persigue el desarrollo de un mercado de crédito más transparente y eficaz, también más competitivo al tiempo que innovador, para conseguir con ello una promoción de las actividades transfronterizas y, lograr la tan ansiada dinamización de la economía, además de actualizar los mecanismos de protección de los consumidores e incrementar su confianza. Así como la estandarización de la información a los clientes hace más homogéneas también las técnicas de venta de los productos, por lo que las experiencias nacionales serán útiles en la expansión al mercado europeo<sup>424</sup>.

Asimismo, para el prestamista en esta nueva Ley se ofrece algunas ventajas relacionadas con la seguridad derivada de las mejoras introducidas en la cumplimentación de pólizas y en el posible aumento de la cuota de mercado por la desaparición de ofertas engañosas<sup>425</sup>.

De esta nueva Ley merecen ser destacados:

El artículo 1. Contrato de crédito al consumo:

1. Por el contrato de crédito al consumo un prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de

---

<sup>421</sup>JIMÉNEZ NAVAS, J. (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: retos ante un nuevo escenario" [429], IEE, nº 4, 2010, pp. 79-99.

<sup>422</sup>RÍOS, A., (2010). "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo" [550], IEE, nº 4, p. 75.

<sup>423</sup>Véase. Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, BOE, sábado 25 de junio de 2011, nº 151. Sec. I, pp. 68179-68212, <http://www.boe.es/boe/dias/2011/06/25/pdfs/BOE-A-2011-10970.pdf> [172].

<sup>424</sup>"Situación Consumo, primer semestre 2011", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [134].

<sup>425</sup>Situación Consumo, primer semestre 2012", Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia [135].

financiación.

2. No se considerarán contratos de crédito a los efectos de esta Ley los que consistan en el suministro de bienes de un mismo tipo o en la prestación continuada de servicios, siempre que en el marco de aquéllos asista al consumidor el derecho a pagar por tales bienes o servicios a plazos durante el período de su duración

Aplicación parcial de la Ley. En los contratos de crédito cuyo importe total sea superior a 75.000 euros sólo serán aplicables los artículos 1 a 11, 14, 15 y 32 a 36. Se refieren a disposiciones generales, información previa con excepciones, solvencia y acceso a ficheros, TAE, intermediarios, régimen sancionador y régimen de impugnaciones.

Actuaciones previas a la contratación del crédito:

- Se establece una lista de las características del crédito sobre las que el prestamista, y en su caso el intermediario de crédito, ha de informar al consumidor antes de asumir éste cualquier obligación en virtud de un contrato u oferta de crédito. La información precontractual debe ser gratuita, y de manera anticipada, en un impreso o soporte duradero normalizado en términos previstos en la Directiva y con todas las características de la información normalizada europea (condiciones del préstamo, datos identificativos del prestatario, la necesidad de adquirir algún seguro, etc.) (art. 10) . Asimismo, la oferta de la información precontractual es vinculante, por lo que se exige a la entidad que mantenga las condiciones ofertadas durante catorce días naturales (art. 8).

- La nueva normativa obliga a los prestamistas, y en su caso a los intermediarios, a asesorar al consumidor en la decisión sobre el contrato de crédito más adecuado, procurándole al consumidor en todo momento asistencia para que pueda valorar si las condiciones del crédito al consumo se ajustan a sus intereses y necesidades (art. 11).

- Se regula de forma detallada la información básica que ha de figurar en la publicidad<sup>426</sup> y las comunicaciones comerciales y en los anuncios de

---

<sup>426</sup>artículo 9, apartado 2. La información básica que deberá figurar en la publicidad, especificará los elementos siguientes de forma clara, concisa y destacada mediante un ejemplo representativo:

a) El tipo deudor fijo o variable, así como los recargos incluidos en el coste total del crédito para el consumidor.

b) El importe total del crédito.

c) La tasa anual equivalente, salvo en el caso de los contratos en los que el crédito se conceda en forma de posibilidad de descubierto y que deban reembolsarse previa petición o en el plazo de tres meses, indicados en el segundo párrafo del apartado 1 del artículo 4.

d) En su caso, la duración del contrato de crédito.

e) En el caso de los créditos en forma de pago aplazado de un bien o servicio en

ofertas que se exhiban en los locales comerciales en los que se ofrezca un crédito o la intermediación para la celebración de un contrato de crédito.

- Se introduce la obligación del prestamista de evaluar la solvencia del prestatario con carácter previo a la celebración del contrato de crédito, esto es, comprobar las posibilidades financieras de sus clientes antes de realizar la concesión del préstamo (art. 14), en línea con todas las previsiones que se han contemplado sobre esta materia desde la Directiva 2004/39/CE, de 21 de abril, relativa a los mercados de instrumentos financieros (MiFID).

- Las condiciones de acceso a las bases de datos sobre la solvencia patrimonial de los consumidores han de ser iguales para todos los prestamistas. Si se deniega el préstamo, el solicitante tendrá derecho a conocer de forma inmediata y gratuita los resultados de la consulta efectuada, salvo que una ley lo prohíba (art. 15)<sup>427</sup>.

Algunas de las reformas introducidas son el derecho de desistimiento regulado en el artículo 28, otorgando un plazo de 14 días naturales desde la fecha de suscripción del contrato o desde la fecha en la que el consumidor reciba las condiciones contractuales y la información prevista en el artículo 16. Este derecho se ejercerá, sin necesidad de indicar los motivos por los que se ejercita este derecho y sin penalización alguna para el consumidor.

También resulta oportuna la nueva regulación de la cancelación anticipada de este crédito, en el artículo 30, en la que además de reducir la compensación a recibir por el prestamista en función del tiempo que reste para la finalización del contrato. Dicha compensación no podrá ser superior al 1 por 100 del importe del crédito reembolsado anticipadamente si el período restante entre el reembolso anticipado y la terminación acordada del contrato de crédito es superior a un año. Si el período no supera un año, la compensación no podrá ser superior al 0,5 por 100 del importe del crédito reembolsado anticipadamente.

En el apartado 3 del artículo 30 además se establecen situaciones en las cuales no podrá reclamarse ningún tipo de compensación por reembolso anticipado, en concreto:

---

particular, el precio al contado y el importe de los posibles anticipos.

f) En su caso, el importe total adeudado por el consumidor y el importe de los pagos a plazos.

La información básica deberá publicarse con una letra que resulte legible y con un contraste de impresión adecuado.

<sup>427</sup>MERINO ESCARTÍN, J.F. "Resumen de la ley de contratos de crédito al consumo" [482], <http://www.notariosyregistradores.com/doctrina/resumenes/2011-contratos-credito-al-consumo.htm>.

- Si el reembolso anticipado se produce en cumplimiento de un contrato de seguro destinado a garantizar dicho reembolso.

- Tampoco se puede reclamar compensación alguna en caso de posibilidad de descubierto.

- Por último, si el reembolso anticipado se produce dentro de un período para el que no se haya fijado un tipo de interés deudor<sup>428</sup>.

La disposición final segunda. Modificación de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a plazos de bienes muebles. Se modifican el artículo 2 y el apartado 7 del artículo 7 de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a plazos de bienes muebles, en los siguientes términos: El artículo 2 tendrá la siguiente redacción: “Los contratos sujetos a esta Ley que también se encuentren incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley de Contratos de Crédito al Consumo se regirán por los preceptos de esta última. La presente Ley se aplicará con carácter supletorio a los contratos a que se refiere el párrafo anterior.”

El número 7 del artículo 7. Este artículo recoge las circunstancias obligatorias en los contratos de venta a plazos. Entre ellas está la TAE. Ahora se hace remisión a esta Ley en cuanto a su definición y desaparece la posibilidad de que se sustituya por otros datos. El número 7 del art.7 tendrá la siguiente redacción: “La indicación de la tasa anual equivalente definida en el artículo 32 de la Ley de Contratos de Crédito al Consumo”.

En resumen, esta nueva Ley incorpora las prácticas responsables en la relación crediticia, la transparencia informativa, así como la regulación de derechos en relación con los contratos de crédito al consumo e intermediarios en este ámbito y la posibilidad de someter al arbitraje de consumo los conflictos relacionados con estos contratos o el establecimiento de obligaciones de los intermediarios de crédito respecto de los consumidores<sup>429</sup>.

---

<sup>428</sup>PEÑAS MOYANO, M.J. y PEÑAS MOYANO, B. “Algún apunte sobre la nueva Ley de crédito al consumo”, Lex Nova blogs, Miércoles, 13 de julio de 2011 [523], <http://mercantil.blogs.lexnova.es/2011/07/13/algun-apunte-sobre-la-nueva-ley-de-credito-al-consumo/>.

<sup>429</sup>RÍOS, A., (2010). “Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo” [550], IEE, nº 4, p. 75.

## 4.11. Las tarjetas de pago en España

La actividad de emisión de tarjeta de pago por parte de cajas de ahorros, bancos, establecimientos financieros y cooperativas de crédito españoles se centra principalmente en tarjetas bancarias de débito y crédito, tanto puras como de afinidad/marca compartida, y, en menor medida, tarjetas privadas. Por su parte, el resto de entidades emisoras son gestoras dependientes de grupos de distribución de bienes y servicios, entidades vinculadas a grupos bancarios nacionales y otras no dependientes de los mismos, entidades que tradicionalmente han centrado su actividad en la gestión de tarjetas privadas.

Uno de los componentes más dinámicos del crédito al consumo de los últimos años ha sido la difusión y el uso de tarjetas de crédito<sup>430</sup> para financiar transacciones. Apostando las entidades financieras<sup>431</sup> por el uso de tarjetas de crédito como instrumento, entre otros aspectos, para financiación de consumo, alcanzando España en 2002 una de las mayores ratios de terminales disponibles para pagos con tarjeta de crédito (cajeros y terminales en puntos de venta), con un total de 22.023 terminales por millón de habitantes, mientras que en Alemania tan solo disponía de 5.736 por millón de habitante y el Reino Unido de 13.691 por millón de habitante. Sin embargo, el número de transacciones con tarjeta por habitante en España se situó en 9,9, cuando la media Europea era de 12,5 y la de Reino Unido de 31,8.

Esta tendencia de un menor uso de las tarjetas por parte de los españoles en comparación con otros ciudadanos europeos ha continuado en el tiempo, como muestra la siguiente información. Según los datos del libro Azul de los medios de Pago del BCE<sup>432</sup>, en 2006 se efectuaron en España 23,7 transacciones por tarjeta y 1.205 por terminal (datáfono), mientras que las principales economías europeas doblaron o hasta triplicaron esta cifra: en Italia se realizaron 32,21 transacciones por tarjeta, en Francia se hicieron 65,56, y en Suecia, Dinamarca y Finlandia, más de 120. Incluso países como Portugal o Eslovenia mantuvieron ese año ratios por encima de los registradas en España. De hecho, nuestro país solamente logró superar a países pequeños o recién incorporados a la Unión Euro-

<sup>430</sup>En particular, las tarjetas de crédito se usan preferentemente para adquirir bienes y servicios, mientras que las de débito para retirar efectivo en los cajeros.

<sup>431</sup>CARBÓ VALVERDE, S y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2005). "El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor" [191]. IEE, nº 1 y 2, pp. 49-91.

<sup>432</sup>Blue Book, "Payment and Securities Settlement Systems in the European Union" [295]. European Central Bank, Volume I, August 2007.

pea. Lo paradójico es que los españoles cuentan con una mayor ratio de tarjetas<sup>433</sup> y de datáfonos por habitante<sup>434</sup>, si bien los utilizan menos que otros europeos<sup>435</sup>.

Cabe señalar<sup>436</sup> que en España el número de las transacciones por tarjeta ha disminuido ligeramente en cajeros automáticos, mientras que ha aumentado en los terminales puntos de venta, esto podría ser un indicador del creciente uso de instrumentos de pago sin utilizar dinero en efectivo. Siendo el valor medio de las transacciones en los terminales puntos de venta de 51,97 € y en los cajeros automáticos de 107, 73 € en 2006.

**Cuadro 4.107: Operaciones de compras en terminales de punto de venta (operaciones en miles e importes en millones de €)**

	Operaciones	Variación interanual	Importes	Variación interanual
2002	991.564	-	46.828,92	-
2003	1.070.162	7,93 %	53.403,00	14,04 %
2004	1.235.093	15,41 %	62.515,42	17,06 %
2005	1.372.055	11,09 %	71.468,43	14,32 %
2006	1.571.046	14,50 %	79.115,03	10,70 %
2007	1.830.000	16,48 %	89.395,89	12,99 %
2008	1.985.168	8,48 %	94.413,92	5,61 %
2009	2.030.902	2,30 %	91.075,50	-3,54 %
2010	2.149.184	5,82 %	95.184,09	4,51 %
2011	2.232.631	3,88 %	98.267,79	3,24 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Eurosisistema.

<sup>433</sup>España también es uno de los países con un mayor índice de tarjetas de pago por habitante en Europa (1,61), por delante de Francia, Alemania, Suecia o Italia.

<sup>434</sup>Los indicadores extensivos, que miden la implantación de los sistemas de pago electrónicos, favorecen a España que, con una media de 1,24 datáfonos por comerciante, se sitúa por delante de Alemania (1,02) o Italia (1,04), aunque sin alcanzar los niveles de Francia (1,49) o Suecia (1,57).

Reino Unido y Finlandia se llevan la palma tanto en la implantación de sistemas de pago electrónicos como en su uso generalizado, liderando de esta forma los índices de la UE-27 en este ámbito.

<sup>435</sup>Tarjetas de pago y tasas de intercambio [337], (2006) febrero, nº extraordinario. Papeles de Economía Española, FUNCAS.

<sup>436</sup>Blue Book, "Payment and Securities Settlement Systems in the European Union" [295]. European Central Bank, Volume I, August 2007.



**Cuadro 4.108: Operaciones de retirada de efectivo en cajeros (operaciones en miles e importes en millones de euros)**

	Operaciones	Variación interanual	Importes	Variación interanual
2002	899.075	-	82.024,59	-
2003	923.126	2,68 %	91.023,74	10,97 %
2004	942.503	2,10 %	96.013,22	5,48 %
2005	957.561	1,60 %	101.619,36	5,84 %
2006	986.399	3,01 %	107.976,41	6,26 %
2007	1.011.467	2,54 %	113.936,79	5,52 %
2008	1.018.939	0,74 %	116.555,44	2,30 %
2009	988.827	-2,96 %	113.196,09	-2,88 %
2010	987.458	-0,14 %	114.161,80	0,85 %
2011	969.156	-1,85 %	113.570,13	-0,52 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Eurosistema.

Entre 2002 y 2010 el número de terminales en el punto de venta (TPV)<sup>437</sup> y de cajeros automáticos ha crecido considerablemente, posicionándose España a finales de 2008 como el tercer país del mundo<sup>438</sup> con mayor número absoluto de cajeros y TPV, detrás de EEUU y Japón. En concreto, España cuenta con un total de 1.550.283 TPV, que se traduce en aproximadamente 32.852 terminales punto de venta por millón de habitantes, cifra que prácticamente dobla a la del resto de los países de nuestro entorno, y además disponemos de un total de 59.263 cajeros automáticos, como puede verse en el cuadro 4.109. Habría que destacar, que el importe de las operaciones en TPV (95.184,09 millones de €) han crecido significativamente, hasta casi equipararse a la cuantía monetaria de operaciones en cajeros a finales de 2010. También hay que indicar que en 2009 el uso de tarjetas de pago se ha resentido de forma notable debido, en parte, a la crisis financiera, reduciéndose a casi la mitad las transac-

<sup>437</sup> En el período 2002-2010 el importe del volumen de operaciones TPV se duplica, consiguiendo 95.184 millones de euros en 2008, frente a 46.829 millones de euros en 2002. Además, el número de transacciones realizadas en TPV se han duplicado, pasando de 992 millones a 2.031 millones.

<sup>438</sup> CARBÓ VALVERDE, S y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F (2009). "Compatibilidad entre cajeros automáticos y terminales en punto de venta" [192]. Perspectivas del sistema financiero, FUNCAS, nº 97, pp. 75-82.

ciones en los dos primeros trimestres con respecto al mismo período de 2008.

**Cuadro 4.109: Parque de cajeros y de terminales de punto de venta**

	Cajeros	Variación interanual	Terminales	Variación interanual
2000	44.851	-	802.698	-
2001	46.990	4,77 %	853.055	6,27 %
2002	49.876	6,14 %	892.952	4,68 %
2003	51.978	4,21 %	959.404	7,44 %
2004	55.399	6,58 %	1.055.103	9,97 %
2005	56.333	1,69 %	1.193.872	13,15 %
2006	58.454	3,77 %	1.385.839	16,08 %
2007	60.588	3,65 %	1.462.459	5,53 %
2008	61.714	1,86 %	1.557.355	6,49 %
2009	61.374	-0,55 %	1.543.910	-0,86 %
2010	59.263	-3,44 %	1.550.283	0,41 %
2011	57.243	-3,41 %	1.538.243	-0,78 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Eurosistema.

En el año 2005<sup>439</sup> el número de tarjetas de crédito superó por primera vez al de tarjetas de débito. El lanzamiento de las nuevas tarjetas revolving y de promociones cada vez más atractivas, que ofrecen descuentos en las compras, han ayudado a invertir la tendencia. A finales del tercer trimestre de 2006 el número total de tarjetas en circulación logra alcanzar los 68,4 millones. En cuanto a las tarjetas bancarias, destaca el crecimiento del parque de tarjetas de crédito, que experimentó una tasa de variación del 9,8 % en 2006, hasta situarse en 38,49 millones de unidades, frente al incremento del 4,9 % registrado en las tarjetas de débito, cuyo número ascendió a 31,58 millones de unidades. Un año más tarde en 2007, había ya en circulación 74,96 millones de tarjetas (43,49 millones de créditos y 31,47 millones de débito), lo que supone en media 1,7 tarjetas por persona. Esto sitúa al mercado español en una posición destacada, por detrás de Holanda y del Reino Unido, pero por delante de países como Portu-

<sup>439</sup>En 2005 el número medio de operaciones de compra realizadas por tarjeta fue de 21 y el importe medio se situó en los 52 euros. Por contra, el número medio de operaciones de retirada de efectivo en cajeros descendió hasta 15, aunque el importe medio retirado fue mayor alcanzando los 106 euros.

gal, Francia, Alemania e Italia, por lo se puede concluir que la penetración de las tarjetas bancarias en el mercado español alcanza niveles bastante satisfactorios. No obstante, en 2009 el número de tarjetas en circulación disminuyó por primera vez desde el año 2000, sufriendo un descenso de un 2,46% con relación al año anterior, decreciendo un 2,34% las tarjetas de crédito y un -2,63% las de débito. Esta tendencia se ha mantenido tanto en 2010 como 2011, debido, en gran parte, a la profunda crisis que atraviesa el país. De hecho, en 2011 el volumen de tarjetas en circulación ha sido similar al alcanzado en 2007.

La escalada de posiciones en la adopción de medios de pago electrónicos en España indica que en este sector hay un fuerte potencial de crecimiento. Dicho potencial es especialmente fuerte en el mercado de dinero electrónico, porque nuestro país cuenta con las infraestructuras, datáfonos y cajeros, para que el pago con tarjeta se extienda en detrimento del dinero en efectivo. Particularmente, el número de tarjetas se ha incrementado desde 46 millones en 2000 hasta lograr los 71,2 millones en 2010, de las cuales 43 millones son tarjetas de crédito (véase el cuadro 4.110). Esta tendencia se puede explicar, en cierta medida, por el creciente endeudamiento de los hogares hasta el año 2008 y el uso de las tarjeta de crédito revolving para operaciones de pago a plazo. Sin embargo, en relación a la financiación al consumo a través de tarjeta en España, según Visa Europa para 2007, los saldos en tarjeta de crédito alcanzaron un 12,5% del total de financiación al consumo, si se compara estos datos con los de los principales países europeos, se puede observar como una vez más el Reino Unido<sup>440</sup> ostenta una situación de privilegio (30%), estando España bastante retrasada.

Asimismo, el uso de dichas tarjetas como medio de pago en comercios e incluso de financiación de la compra en España, todavía no ha alcanzado los niveles que tienen otros países de nuestro entorno. Este hecho se debe, hasta cierto punto, a nuestra preferencia como método de pago del efectivo, puesto que permite el anonimato, su nulo coste explícito, inmediatez en la transferencia de su valor, amplio respaldo legal, difícil falsificación o su arraigo en las costumbres de los usuarios<sup>441</sup>. Otro factor que también ha influido, según señalan Bolt y Chakravorti (2008),<sup>442</sup> es

---

<sup>440</sup>En los mercados anglosajones, el negocio de medios de pago está basado en elevados porcentajes de financiación de las compras realizadas en comercios a través de las tarjetas bancarias.

<sup>441</sup>BERNAL E. (2001). "El mercado español de tarjetas bancarias: Situación actual y perspectivas", Ediciones Civitas [142], Madrid.

<sup>442</sup>BOLT, W., CHAKRAVORTI, S. (2008). "The economics of payment cards" [173], Federal Reserve Bank of Chicago, vol. 32, nº 4.

que en el pasado era muy habitual que los propios comerciantes hayan podido desanimar, directa o indirectamente, el uso de las tarjetas bancarias en sus establecimientos, bien poniendo trabas técnicas para su uso, o bien a través de descuentos por pago en efectivo, ya que hasta junio de 2010 no ha sido posible para el comerciante repercutir legalmente al cliente el coste de la citada tasa de descuento, y por lo general el comerciante cobra el mismo precio, independientemente del tipo de instrumento de pago utilizado para hacer la compra (reglas de no recargo)<sup>443</sup>.

**Cuadro 4.110: Tarjetas en circulación emitidas en España (en millones)**

	Tarjetas de crédito	Tarjetas de débito	Total tarjetas
2000	16,06	29,74	45,80
2001	17,75	32,84	50,58
2002	20,95	32,67	53,62
2003	23,86	33,10	56,95
2004	28,96	32,76	61,73
2005	33,25	31,83	65,08
2006	38,49	31,58	70,07
2007	43,49	31,47	74,96
2008	44,82	31,57	76,40
2009	43,44	30,74	74,52
2010	42,96	28,62	71,58
2011	41,89	27,08	68,97

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, Eurosistema.

En España, otro problema que las entidades financieras están sufriendo, son los menores ingresos por la facturación generada en compras por sus tarjetas emitidas, dado que las tasas de intercambio recibidas son menores, este hecho se debe a que en el Tribunal de Defensa de la Competencia se estableció un acuerdo entre las principales asociaciones de comerciantes y las entidades financieras (el acuerdo marco del 2-12-2005 sobre tasas de intercambio en el negocio español de tarjetas bancarias)<sup>444</sup>, conducente a rebajar sustancialmente las tasas de inter-

<sup>443</sup>CHAKRAVORTI, S., SHAH, A. (2003). "Underlying Incentives in Credit Card Networks", *Antitrust Bulletin* [221], vol. 48, nº 1, primavera.

<sup>444</sup>CASTILLO PECES, C, MERCADO IDOETA, C y CORRAL DE LA MATA, D. "El nuevo

cambio. Según las estimaciones de Mercado et al. (2009)<sup>445</sup> al compararse la tasa estimada a aplicar en 2010 (0,64 %) con el punto de partida de 2005 (1.55 %), la disminución alcanzada en términos porcentuales es del 58,71 %, y ésta aún podría ser más negativa en el futuro, al aplicarse a las tasas de intercambio domésticas el acuerdo sobre dichas tasas suscrito entre la Comisión Europea y MasterCard (0,26 %), ante este supuesto el descenso desde la tasa aplicada en el año 2005 alcanzaría del 83,23 %.

Ahora si se tiene en cuenta los cálculos realizado por Castillo de et al. (2011)<sup>446</sup> la aplicación de este acuerdo ha provocado una reducción de ingresos de 3.339 millones de euros en el período 2006-2010 para el conjunto del sector, con una pérdida anual recurrente de al menos 875 millones de euros a partir del año 2011, o hasta de 1.240 millones de euros, si al final se aplicase a las tasas de intercambio domésticas el acuerdo alcanzado entre la Comisión Europea y MasterCard, por lo que las entidades financieras españolas se van a ver obligadas a reenfocar su negocio de las tarjetas bancarias, para poder compensar este efecto negativo en sus cuentas de resultados.

---

enfoque del negocio de las tarjetas bancarias en España y el nuevo papel a desarrollar por el comerciante”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 17, nº 3, Septiembre-Diciembre 2011 [205], pp. 151-172.

<sup>445</sup>MERCADO IDOETA, C., CASTILLO PECES, C., CORRAL DE LA MATA, D. (2009). “El nuevo entorno del negocio de las tarjetas bancarias en el sistema de pagos español”, en *Creativity and Survival of the Firm under Uncertainty*. European Academic Publishers [480]. Madrid.

<sup>446</sup>CASTILLO PECES, C, MERCADO IDOETA, C y CORRAL DE LA MATA, D. “El nuevo enfoque del negocio de las tarjetas bancarias en España y el nuevo papel a desarrollar por el comerciante”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 17, nº 3, Septiembre-Diciembre 2011 [205], pp. 151-172.



# Capítulo 5

## Conclusiones

Las principales conclusiones obtenidas de esta tesis se agrupan en cuatro apartados: 5.1. El impacto de la regulación; 5.2. Las principales características del crédito al consumo en la Unión Europea; 5.3. La problemática del crédito al consumo en España; 5.4. Factores claves para afrontar la crisis del crédito al consumo español. Posteriormente, en el apartado 5.5. se incluye las futuras líneas de investigación.

### 5.1. El impacto de la regulación

La regulación del crédito y del sistema financiero es algo ciertamente complejo, y más aún si se intenta hacer leyes a nivel europeo. La introducción de una medida regulatoria destinada a corregir algún fallo del mercado debe tener en primer lugar una análisis coste-beneficio, para ver si los beneficios que reporta ésta son menores que los costes que origina. Existe un nivel óptimo a partir del cual el endurecimiento de las exigencias consigue un efecto contrario al deseado, pudiendo dar lugar a un aumento de los costes para las entidades crediticias. De hecho, todas las medidas que aumentan considerablemente el riesgo a los prestamistas (sobreregularización), hacen que se traduzca en tipos de interés más altos, menor variedad de productos y menor volumen de créditos. Además, a mayores exigencias reaccionan los proveedores con el traslado a lo precios de los incrementos del coste por responsabilidad y seguros.

En relación a la regulación a nivel europeo, la Directiva 87/102/CEE sobre los contratos de crédito al consumo, presentaba aspectos muy positivos para su época, aunque hoy en día insuficientes, lográndose con ella sólo armonizar algunos elementos, al plantear una inefectiva regulación de mínimos, que trataba de establecer un mínimo de protección jurídica

para el consumidor en la operación de crédito al consumo. Sin embargo, no logra esta finalidad de una manera satisfactoria, al regularse con ella únicamente algunos de los numerosos problemas que se plantean en relación a la protección del consumidor de crédito. Esto entra en contradicción con el Preámbulo de la Directiva, que establece que con ella se pretende conseguir un verdadero y único mercado crediticio e igualar el nivel de protección jurídica del consumidor en todos los Estados miembros, esta meta no puede alcanzarse, dado que en cada Estado miembro la norma comunitaria se ha incorporado de manera diferente, siendo algunos países más protectores que otros y no existiendo un mismo nivel de protección para todos los consumidores europeos. Además, el principio de “mínima armonización” o cláusula mínima del artículo 15, que permite a los Estados miembros aplicar una regulación más estricta que la establecida en el texto de la propia Directiva, dota de libertad a los legisladores para adoptar una legislación nacional en los aspectos no regulados explícitamente en la Directiva, pero que se encuentren dentro de su ámbito de aplicación. A través de esa cláusula, las legislaciones nacionales en lugar de converger han evolucionado por vías muy diferentes, adaptándose la normativa en cada país a las características de sus propios mercados, existiendo tantas normativas sobre crédito al consumo como países miembros de la Unión Europea.

Otros aspectos negativos destacables de esta Directiva son: que algunas de sus definiciones resultan en la actualidad incorrectas; el inadecuado tratamiento de la interdependencia contractual en las relaciones de adquisición de bienes y financiación, en el supuesto de incumplimiento o cumplimiento defectuosos por parte del proveedor; y la inexistencia del reconocimiento de un período de retractación y reflexión.

La Directiva de 87/102/CEE y sus posteriores modificaciones 90/88/CE y 98/7/CE se han mostrado insuficientes para lograr incrementar el crédito transfronterizo, reducir la considerable segmentación que presenta el mercado europeo del crédito al consumo y disminuir las diferencias entre los precios y los tipos de interés finales entre países europeos en estas operaciones crediticias. Otro punto débil de estas Directivas, es que no se adaptan correctamente al mercado del crédito al consumo actual, puesto que éste ha experimentado transformaciones muy profundas tanto en su tamaño como en su estructura. Además, han cambiado los tipos de créditos ofrecidos por las entidades y los hábitos de los consumidores con respecto al crédito, haciéndose más notable el fenómeno del endeudamiento en la sociedad actual.

La Directiva 2008/48/CE del Parlamento europeo y del Consejo sobre los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva



87/102/CEE, persigue armonizar determinados aspectos de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de contratos de crédito al consumo, necesarios para garantizar que todos los consumidores de la Comunidad se beneficien de un nivel elevado y equivalente de protección de sus intereses y poder crear un auténtico mercado interior.

Esta Directiva mejora con respecto a su predecesora en relación a las definiciones, donde se perfecciona el concepto de consumidor, prestamista, contrato de crédito y el de coste total del crédito para el consumidor. También son relevantes los cambios introducidos en la tasa anual equivalente y la obligación de ser calculada la TAE de idéntica forma en toda la Unión Europea, dotando al mercado crediticio de una mayor transparencia, al permitir que las distintas ofertas puedan compararse.

Asimismo, amplía la protección del consumidor europeo en los siguientes aspectos:

- Mejora en materia de información, que ahora tiene que ser aún más completa y precisa, tanto en la publicidad como en la fase precontractual y contractual, debiendo estar el consumidor ampliamente informado antes y durante la celebración del contrato, estableciéndose además que todo tipo de información que se presente al consumidor ha de estar en soporte de papel o en cualquier soporte duradero.

- Introduce la obligación del prestamista de evaluar la solvencia del consumidor, con esto claramente se pretende introducir un mayor grado de control en el mercado de crédito y que se evite situaciones de sobreendeudamiento.

- La nueva normativa obliga a los prestamistas, y en su caso a los intermediarios, a asesorar al consumidor en la decisión sobre el contrato de crédito más adecuado, procurándole al consumidor en todo momento asistencia para que pueda valorar si las condiciones del crédito al consumo se ajustan a sus intereses y necesidades.

- Si se deniega la solicitud de un crédito al basarse en la consulta de una base de datos, el prestamista informará al consumidor gratuitamente del resultado de dicha consulta.

- Se amplía la definición de crédito vinculado.

- Durante la ejecución del contrato el consumidor deberá ser informado de toda modificación del tipo deudor mediante un soporte duradero antes de que el cambio entre en vigor.

- Se permite a los consumidores retirarse del contrato de crédito dentro de los 14 primeros días civiles.

- El reembolso anticipado estará sujeto a "una indemnización justa y objetiva" para cubrir los costes de los prestamistas, haciendo uso de este

derecho el consumidor en cualquier momento.

- Se regula la resolución extrajudicial de litigios.

Respecto a la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, que tiene por objeto incorporar al ordenamiento jurídico interno la Directiva 2008/48/CE y que deroga la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo. La postura adoptada por el legislador español ha sido “conservadora”, de manera que se ha centrado en replicar, en la gran mayoría de su articulado, las disposiciones de la Directiva 2008/48/CE. Aunque se han conservado aquellas previsiones del Derecho interno español que ofrecen una mayor protección en el ámbito del crédito al consumo sin que vengan exigidas por la normativa comunitaria. Por ello, esta Ley 16/2011 recoge las previsiones de la Ley 7/1995 relativas a la oferta vinculante, a la eficacia de los contratos vinculados a la obtención de un crédito, al cobro indebido y a la penalización por falta de forma y por omisión de cláusulas obligatorias en los contratos. Asimismo, mantiene la aplicación parcial de la Ley a los contratos de crédito cuyo importe total es superior a 75.000 euros.

Con la reciente crisis internacional ha quedado patente los problemas de liquidez de muchas entidades al no poder refinanciarse en los mercados a corto plazo y ha mostrado que los niveles de capital en el sistema bancario eran insuficientes, a su vez, la calidad del capital de las entidades se ha ido deteriorando en muchos países y se ha hecho evidente que el sistema bancario está excesivamente apalancado. La verdad es que el riesgo de determinadas exposiciones, tanto de balance como de fuera de balance, estaban mal cuantificadas en Basilea II, teniendo como consecuencia que el capital requerido por estas exposiciones fuese inferior al necesario para cubrir el riesgo que dichos activos representaban para la entidad. También se ha hecho más que evidente que hacía falta una nueva definición de capital, dado que Basilea II había mantenido básicamente la definición del Acuerdo de 1988.

Para Basilea III, el objetivo del endurecimiento de los requerimientos de solvencia, supone que las entidades cuenten con más capital y de mejor calidad, además de una mayor proporción de inversiones líquidas, de tal forma que puedan afrontar las futuras crisis con menores problemas. De hecho, el Comité de Basilea propone un número de reformas, que se traducen en una serie de obligaciones para las entidades financieras, persiguiéndose fundamentalmente: aumentar el nivel de los requerimientos de capital (se modifica el cálculo de la ratio de capital y su mínimo exigible); fortalecer y mejorar la cobertura del riesgo; la introducción de un ratio de apalancamiento; reducir la prociclicidad (se exigirá un colchón anticíclico).

co que podrá llegar al 2,5 %); perfeccionar la gestión del riesgo; la mejora del proceso supervisor y la disciplina de mercado; y el establecimiento de un nuevo estándar global de liquidez. Al mismo tiempo, se incorpora un número de elementos macroprudenciales al marco de capital para ayudar a contener los riesgos sistémicos provenientes de la interconexión de entidades financieras y de la prociclicidad.

## **5.2. Las principales características del crédito al consumo en la Unión Europea**

Entre los años ochenta y noventa, la Comunidad Europea estableció un marco regulador armonizado para los servicios financieros, incrementándose la competencia en este sector, al mismo tiempo, la reforma del sector financiero en los distintos países europeos se vio acompañada por un rápido crecimiento del crédito al consumo. No obstante, es entre los años 1990-2000, cuando la expansión del crédito al consumo fue particularmente rápida en Europa, favorecida por el incremento del ritmo de la actividad económica, a la que siguió una ralentización transitoria registrada en 1995-1996. Esta expansión económica vino acompañada por el crecimiento del PIB en términos reales, junto con una disminución general del desempleo y el incremento de la renta per cápita, con el consiguiente aumento de la demanda interna y del consumo privado.

Entre los años 2000 y 2006, las tasas de crecimiento del crédito al consumo fueron positivas en toda Europa, siendo especialmente altas en los países que se unieron más recientemente a la Unión Europea, donde la difusión de esta fuente de financiación era aún limitada. Sin embargo, a partir de 2007 la desaceleración del crédito al consumo empieza a sentirse en la UE. Pero no es hasta 2008, en un entorno cíclico difícil, empeorado por la crisis financiera internacional, y con la confianza de los consumidores en niveles mínimos, cuando el crédito al consumo aceleró su caída a nivel europeo. A su vez, la crisis crediticia que comenzó en 2008 ha derivado en graves restricciones en la capacidad de concesión de crédito de las instituciones financieras, lo que ha provocado el frenazo de la expansión del crédito destinado a los hogares en la UE.

En relación a las tasas de crecimiento de los créditos al consumo existen importantes variaciones entre los Estados miembros, siendo en un primer momento los nuevos Estados miembros (en su mayoría) los que mantuvieron la mayores tasas de crecimiento. Este hecho se puede explicar, hasta cierto punto, porque estos Estados han disfrutado en la última

década de un mayor grado de integración comercial y financiera con el resto de países de la Unión, que les ha permitido avanzar en su proceso de convergencia real. Aunque desde agosto de 2011 la agudización de la crisis de la deuda soberana en el área del euro ha provocado un creciente deterioro en los mercados financieros de la región, repercutiendo en los saldos vigentes de los créditos al consumo.

A partir del 2009, el descenso del crédito al consumo empieza a ser más generalizado en los países de la Unión Europea. De hecho, los años 2010 y 2011 han estado marcados por un entorno macroeconómico desfavorable en la mayoría de los Estados, con un menor consumo de los hogares y una menor demanda interna de los países, junto con el recrudescimiento de las tensiones en los mercados financieros europeos, el fin de las medidas de estímulo fiscal, y los planes de rigor presupuestario puestos en marcha en un cierto número de países europeos en reacción a la crisis de la deuda soberana. Tampoco habría que olvidar que el nivel de desempleo es muy elevado en algunos países europeos, situándose en media en el 10 % en 2011.

Tras varios años de elevarse el crédito al consumo en la UE por encima del crecimiento nacional de la economía, en los últimos tres años ha sido el período de mayor austeridad en la evolución del crédito, creciendo por debajo del PIB nominal. En concreto, en el año 2011 el crédito al consumo representó en promedio el 8,2 % del PIB en la UE, frente al 8,6 % del año 2008, siendo llamativo el peso de esta ratio, superior al 12 % en Chipre, Grecia, Reino Unido, Hungría y Bulgaria, mientras que en Estonia, Bélgica y Lituania fue inferior al 4 %. Por su parte, en el caso de algunos países de mayor tamaño como España, Alemania, Italia y Francia esta ratio se situó por debajo de la media. Al mismo tiempo, España e Irlanda han sido los dos países donde más ha caído la proporción del crédito al consumo respecto al PIB, al consumo privado y per cápita en el período de crisis, este hecho se debe, en parte, a que ambos países están experimentando una crisis presupuestaria importante y son conducidos en el seguimiento de drásticas medidas orientadas hacia el control del déficit. Esta situación está haciendo que el contexto macroeconómico sea aún más grave en ellos. Por ejemplo, la evolución del PIB y del consumo privado no están siendo muy brillante en ninguno de estos países. Además, los hogares españoles tienen que hacer frente a unas tasas de desempleo superiores al 23 % y en el caso de los irlandeses superiores al 14 %.

Desde que comenzara la crisis, el crédito al consumo per cápita en la Unión Europea ha disminuido un 5 %, pasando a ser en media de 2.125 euros a finales de 2011. Esta disminución es evidente en casi todos los Estados, pero hay acentuadas diferencias dentro de la UE, que van des-

de los 216 euros por cabeza en Lituania a los 4.227 € por habitante de Chipre. De hecho, en promedio en los países pertenecientes a la UE-15, el crédito al consumo fue cercano a los 2.780 euros, mientras que en los nuevos Estado miembros se situó alrededor de los 1.200 € per cápita. Este resultado refleja la brecha existente entre los países de la UE-15 y la UE-12 en relación a los ingresos brutos disponibles y al PIB per cápita. En particular, el PIB per cápita es en media en la UE-15 tres veces superior al PIB per cápita de los países situados en la UE-12.

En relación al peso del crédito al consumo respecto al consumo privado de los hogares, éste ha disminuido un 1 punto porcentual entre los años 2008 y 2011, siendo su promedio del 14 % en 2011. También se observa en esta ratio marcadas diferencias, por ejemplo, Chipre, Hungría, Reino Unido, Irlanda, Grecia y Rumanía lograron ratios superiores al 19 %, reflejando las familias de estos países una alta dependencia del endeudamiento para financiar el consumo corriente. En cambio, en Lituania, Bélgica y Letonia, la propensión a endeudarse fue mucho más baja, siendo la ratio inferior al 8 %.

El crédito al consumo es una de las principales actividades bancarias que ha cambiado significativamente en los últimos quince años. Los principales factores que explican esta evolución han sido los cambios producidos en los hábitos de consumo y el aumento de los ingresos familiares, otros aspectos relevantes han sido la caída sustancial de las tasas de intereses, el aumento de la competencia, y las innovaciones tecnológicas y financieras. Así como la evolución de los canales de distribución y los cambios experimentados en la oferta de crédito también han contribuido al rápido aumento de esta fuente de financiación.

En las últimas décadas el análisis del crédito al consumo y su utilización pone de manifiesto la ausencia de una integración total en los mercados del crédito al consumo en la UE, ello se debe a una falta de eficiencia en la aplicación de una legislación común para la industria del crédito al consumo dentro de las fronteras de la Unión Europea y a las características particulares de los mercados nacionales, existiendo numerosos obstáculos para la integración, por ejemplo:

1. Las llamadas barreras naturales, como las diferencias culturales, la distancia geográfica, la falta de movilidad de los hogares, asimetrías en la información, las diferencias del lenguaje, los factores psicológicos que influyen en las vacilaciones de los consumidores a la hora de utilizar el crédito al consumo, o la simple preferencia del consumidor por su banca o sucursal local.

2. Las barreras legales, como los diferentes requisitos regulatorios, la protección al consumidor, las tasas de impuestos, la eficiencia del siste-

ma judicial, las garantías que avalan los créditos, los sistemas fiscales, la protección de las entidades nacionales, etc.

También influyen otros factores, tales como: el crecimiento económico, la renta o el PIB per cápita, los ingresos disponibles de los hogares, la evolución del empleo, el coste de los créditos, las expectativas de ingreso futuros, y el nivel de endeudamiento y la propensión al ahorro de las familias en los distintos Estados miembros.

Ahora si se estudia el tamaño y la estructura de los créditos al consumo en la Unión Europea, se puede ver que este mercado se encuentra fragmentado en mercados nacionales con grandes disparidades entre ellos, tanto a nivel legislativo como en el volumen de saldos vivos. Por ejemplo, en relación a la cuota de mercado, es notable la hegemonía del Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, representando estos cuatro países el 68,3% del mercado de la Unión Europea. Al observarse el peso de estos Estados en el crédito al consumo mundial, el Reino Unido representa el 4,3%, Alemania el 3,3%, Francia el 2,8%, e Italia el 2%. Mientras que la cuota de mercado de los Estados Unidos es del 32%.

Respecto a las estructuras de mercado, éstas difieren considerablemente entre los países de la Unión Europea. Este hecho se puede observar en la concentración del mercado como en la identidad de los principales actores del mismo. En relación a la cuota de mercado, podría decirse que los bancos generalmente dominan los mercados del crédito al consumo en la UE, logrando estos una posición destacada en Alemania, España, Grecia, Hungría e Irlanda con más del 80% del mercado, con una cuota entre el 50-80% se encuentran los bancos en Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Luxemburgo, Noruega, Portugal y Suecia. Por su parte, los especialistas han conseguido una representación importante en la República Checa, Francia, Hungría, Italia, Polonia y el Reino Unido, con una cuota superior al 50% del mercado del crédito al consumo.

En general, no hay muchos jugadores que tengan una cuota de mercado líder en dos o más Estados miembros. Aunque los bancos extranjeros tienden a alcanzar posiciones más fuertes en los mercados de los nuevos Estados miembros, por ejemplo, en la República Checa y Eslovaquia, los cinco principales bancos están bajo control de la banca extranjera, al igual que cuatro de los cinco primeros bancos en Hungría y Polonia son de capital extranjero. Por el contrario, en Francia, Italia, España, Suecia y el Reino Unido, los cinco mayores grupos bancarios por cuota de mercado son todos nacionales.

Por su parte, los créditos al consumo transfronterizos continúan siendo limitados y todavía existe un alto nivel de heterogeneidad en varios aspectos clave como los precios, los productos disponibles, servicios ofrecidos,

infraestructuras de pago, procedimientos y canales de distribución, que no están armonizados en la Unión Europea. De hecho, la integración ha ocurrido principalmente por el lado de la oferta a través de empresas filiales y del establecimiento de sucursales fuera de los mercados nacionales. En la mayoría de los nuevos Estados miembros (Europa central y oriental) muchos de los bancos importantes están bajo la propiedad de grupos bancarios con sede en la UE-15.

Dentro del mercado bancario minorista europeo se ha seguido un proceso de consolidación y concentración muy importante durante la última década. Este proceso tiene tres características especiales: responde a una tendencia mundial en la industria más que a un proceso de integración en Europa, se ha producido principalmente dentro de fronteras nacionales, y todavía se encuentra lejos de reflejar una estructura bancaria en Europa homogénea. No obstante, la concentración puede ser descrita como modesta en la mayoría de los Estados miembros. Aunque algunos países como Finlandia, Estonia y Países Bajos disponen de coeficientes de concentración altos, con unos Índices Herfindahl-Hirschman (IHH) superiores a una puntuación de 2000. En cambio, otros países de mayor tamaño, como en los casos de Alemania, Italia, el Reino Unido y España poseen uno de los mercados europeos menos concentrados.

A medida que avance el grado de integración del mercado europeo, se puede esperar que ocurra nuevas fusiones y, por lo tanto, una mayor concentración. Ello no significa que acabe reduciéndose la competencia dentro del sistema bancario o se comprometa la protección del consumidor o la estabilidad financiera, dado que todos estos objetivos son básicos para la regulación del sector.

Por otro lado, durante la crisis financiera la necesidad de financiación de las entidades de crédito ha ido en aumento, lo que ha provocado que se haya intensificado la competencia por los depósitos en la UE. Por el contrario, la competencia en relación a la concesión del crédito ha sido más bien baja, en parte, como consecuencia del incremento del coste de financiamiento, de las dificultades para acceder a la financiación mayorista y del deterioro de las condiciones macroeconómicas.

### **5.3. La problemática del crédito al consumo en España**

En España a partir de 1986, el crecimiento económico con el consiguiente incremento de la renta nacional y de las rentas familiares, derivó

en mayores tasas de crecimiento del consumo. Así pues, las buenas expectativas de ingresos futuros, junto con el cambio de la mentalidad ahorradora de los españoles, el menor miedo de la población a endeudarse, o la buena acogida de la llegada masiva de productos extranjeros en nuestro mercado, animaron a las familias a endeudarse. Al mismo tiempo, las entidades fueron incrementando la oferta de crédito destinada a los hogares principalmente por el estrechamiento de los márgenes, la amenaza de la competencia extranjera, la desintermediación y porque percibieron una elevada rentabilidad en ese sector y una vía de conseguir clientes fieles, que además generaban otras posibilidades de ingresos. Empleando las entidades una estrategia de expansión de sus redes de sucursales, que apostaba por un modelo basado en la proximidad geográfica y su eficacia comercial, que fue posible gracias a la desregulación bancaria, modelo de expansión que ha provocado la apertura de un excesivo número de oficinas de poca dimensión, pocos empleados y poco volumen de negocio comparado con el de la banca europea. En la actualidad es necesario que se reduzcan el número de oficinas a las necesidades reales de la economía española.

A principios de los noventa, la recesión económica, la precariedad laboral y la restricción de la oferta de crédito fueron factores claves que explicarían la caída de la tasa de crecimiento de la financiación al consumo, que además estuvo acompañada por el empeoramiento de la liquidez de las familias, el incremento de los impuestos y de las retenciones fiscales, la existencia de elevados intereses y el aumento de la cuota de la Seguridad Social. No obstante, gracias al proceso de integración y adaptación de la legislación española al mercado financiero único, hizo que a principios de 1993 se eliminasen las restricciones al libre ejercicio de la actividad bancaria. En ese mismo año, los problemas de insolvencia mejoraron notablemente para las entidades de crédito, al adoptar una serie de medidas, entre las que se puede destacar la concesión de financiación con garantía hipotecaria y los leves recortes practicados en los tipos de interés que estimularon la demanda de nuevos créditos. Aunque no es hasta el año 1996, cuando los tipos de interés de los países periféricos europeos comenzaron a revelar un tono bajista.

Desde la segunda mitad de los noventa hasta el año 2008 ha imperado un clima de estabilidad en España que fue interpretado por los agentes económicos como sostenible en el tiempo, este hecho originó la formación de unas expectativas de renta positivas, que unido a la evolución favorable de la riqueza y de la renta de los hogares, derivó en un mayor recurso al endeudamiento. A su vez, las familias se aprovecharon de los bajos tipos de interés y de la mayor accesibilidad a la financiación ajena.



En concreto, en el decenio 1997-2007 la economía española consiguió uno de los períodos más intensos y prolongados de crecimiento de nuestra historia. El PIB español se elevó a una tasa media anual del 3,6 %, tasa muy superior a la del conjunto de la zona euro del 2,4 %. Esta bonanza económica se reflejó tanto en la evolución del gasto en consumo final de los hogares, con una tasa de crecimiento media anual del 3,5 % frente al 1,8 % de UEM, como en el incremento de los créditos al consumo, avanzando a una tasa media anual superior al 15 %. Asimismo, el PIB per cápita español pasó de representar un 79 % de la media de la UE-15 a un 96 % en el mismo período, pese al notable aumento de nuestra población en más de 6 millones de habitantes.

También en ese período se produjo un cambio significativo en la composición de los activos de los hogares, el aumento de las posibilidades de inversión que ha supuesto los procesos de apertura e innovación financieros, ha propiciado que los instrumentos negociados en los mercados hayan ido ganando protagonismo y perdiéndolo los productos bancarios tradicionales. En particular, las familias han aumentado significativamente sus tenencias de acciones y de participaciones en fondos de inversión y otras participaciones. Así como desde el punto de vista de la composición de los pasivos, la principal causa del endeudamiento de los hogares ha sido la fuerte expansión de la financiación destinada a la adquisición de viviendas (la mayoría a tipo variable).

Por su parte, el crédito al consumo ha ido perdiendo peso sobre la deuda total. Concretamente, éste ha pasado de ser el responsable de casi un 21 % del endeudamiento total de los hogares en 1998 a un 14,3 % en 2007. No obstante, entre los años 1998-2007 el volumen total de crédito al consumo logró duplicar su representatividad en la economía, avanzando desde un 5,8 % del PIB en 1998 a un 9,8 % del PIB en 2007, y desde un 8,3 % de la renta bruta disponible de los hogares hasta un 15,4 % en el mismo período, consiguiendo un saldo vivo de 103.375 millones de euros en el año 2007. Ahora si se tiene en cuenta el crédito al consumo per cápita, esta ratio se incrementó un 81,9 % entre los años 2002-2007, pasando de los 1.257 euros por habitante en 2002 a los 2.287 euros per cápita en 2007. Por otro lado, el porcentaje del consumo de los hogares financiado mediante crédito al consumo pasó de representar un 11,9 % en 1998 hasta alcanzar su máximo de un 16,5 % en 2007.

En ese ciclo expansivo las entidades relajaron las condiciones para la concesión de créditos al consumo, como resultado de las buenas expectativas en relación a la actividad general y del empleo, junto a la necesidad de diversificar las carteras de activos, y la fuerte competencia en este tipo de operaciones. Además, el mantenimiento de facilidades crediticias

y el “efecto riqueza” derivado de la revalorización tanto de los activos inmobiliarios como de los bursátiles y financieros, propiciaron incrementos de los ingresos presentes y generaron la formación de expectativas favorables sobre la renta futura de los hogares, con el consiguiente efecto positivo sobre la demanda de consumo privado.

Por otro lado, el dinamismo de la financiación al consumo atraído, en los años anteriores a la crisis, a nuevos competidores, reforzó la apuesta de la banca tradicional por ese negocio y fomentó la entrada de importantes grupos financieros extranjeros, los cuales aumentaron aún más la presión competitiva. De hecho, el elevado número de competidores que operaban en este tipo de financiación, intensificó la rivalidad interna, desarrollándose políticas comerciales agresivas, que junto a la avalancha de ofertas de financiación estimularon la demanda de los consumidores. Al mismo tiempo, se mejoró la innovación por parte de todos los agentes participantes en este mercado y se fueron diseñando productos cada vez más adaptados a las necesidades de los clientes. También se produjo una mayor complejidad en la gestión del pasivo y se inició la búsqueda de nuevas fuentes de financiación por parte de las entidades bancarias para compensar la bajada del margen financiero.

En relación a la crisis financiera, en la primera fase tuvo un efecto muy limitado sobre la solvencia de nuestro sistema bancario, gracias a la regulación y supervisión del Banco de España y al modelo de negocio de las entidades españolas (banca tradicional minorista) que no participó del modelo de originar para distribuir, no siendo las inversiones en bolsa una parte significativa de su negocio. Además, las inyecciones del Banco Central Europeo ayudaron a relajar los problemas de liquidez. Sin embargo, a partir de 2009 el deterioro de la economía real sí ha tenido un impacto directo en los balances de las entidades españolas, a través del deterioro en la calidad de los activos, en particular, de los vinculados al sector de la promoción inmobiliaria.

El panorama tan poco halagüeño que está viviendo España en los últimos años, está marcando negativamente a la evolución del crédito al consumo. De hecho, éste ha disminuido un 31,1 % entre los años 2008-2011, mientras que en media el crédito al consumo en la UEM se ha reducido tan solo un 1 %, también se está revirtiendo la expansión de la ratio de apalancamiento que tuvo lugar durante los años de mayor crecimiento económico en nuestro país, reduciéndose considerablemente el peso de la financiación al consumo en relación a la renta disponible bruta de los hogares, al consumo privado y al PIB (convergiendo con la media de la UEM del 7 %).

Los motivos que en mayor parte explicarían la fuerte caída del crédi-

to al consumo serían, por un lado, la disminución de la oferta provocada fundamentalmente por las dificultades de acceso a los recursos externos del sistema financiero, el endurecimiento de los criterios de concesión, los mayores tipos de intereses, los nuevos requisitos regulatorios europeos y nacionales, las mayores ratios de capital, y el aumento de los créditos dudosos. Por el lado de la demanda, la caída viene determinada principalmente por la menor liquidez de las familias, la incertidumbre sobre el empleo y la situación del país, la disminución de la confianza de los consumidores, la elevada tasa de endeudamiento de los hogares, la menor capacidad adquisitiva de las familias (reducción de las rentas laborales, caída del precio de la vivienda y de las acciones, etc.), y la disminución del consumo privado. Sobre este último factor, las perspectivas a corto y medio plazo apuntan a que se va mantener la depresión del consumo familiar, lo que va a empujar a la baja el volumen del crédito al consumo, puesto que la economía española se enfrenta a un largo período de estancamiento.

El crédito al consumo ha sido una pieza clave del desarrollo de las ventas y de la expansión de la actividad económica en España. Sin embargo, la actual crisis ha derivado en el descenso de la producción de bienes de consumo duraderos y en la contracción de las ventas minoristas, este hecho ha provocado que el número de prescriptores se haya reducido o se haya concentrando. A su vez, el crédito al consumo en el punto de venta ha sido uno de los que más ha sufrido con la mora y las suplantaciones de identidad, por ello, muchos establecimientos financieros de crédito han abandonado a sus socios comerciales por la calidad de las operaciones que estos presentaban. Por otra parte, las estructuras operativas que dan soporte a ese canal son muy costosas, y con la caída de la rentabilidad, muchos de esos centros procesales han sido desmantelados o convertidos en áreas de recuperación de impagados.

En particular, la financiación en el punto de venta se ha resentido notablemente en los últimos años, llegando en algunos casos a mermar considerablemente la ventas minoristas. Es aquí donde el papel de las entidades de crédito es fundamental si se persigue el volver a relanzar las ventas. De hecho, la financiación al consumo podría desempeñar un papel relevante en la lucha contra la crisis, actuando como sostén de la demanda. Para conseguir este fin, sería conveniente que las medidas de apoyo a la liquidez del sistema financiero por parte del Gobierno, también se extendiesen a los establecimientos financieros de crédito, por ejemplo, mediante el acceso directo de los EFCs a las subastas de liquidez y a los avales públicos, ya que su acceso de forma indirecta mediante otras entidades de crédito encarece notablemente el coste de financiación. Otro

aspecto necesario, es el facilitar en mayor medida el crédito a los hogares y pymes, dado que la financiación del sector privado puede reactivar el consumo de las familias y facilitar la normal actividad de las pymes, aspectos esenciales para salir lo antes posible de la crisis en la que España está inmersa.

Un efecto de los graves problemas que el crédito al consumo español está atravesando, ha sido la práctica desaparición de las actividades relacionadas con los créditos rápidos y las reunificadoras de deudas. También han salido de este mercado un número considerable de divisiones dedicadas al crédito al consumo. Sobre este tema habría que indicar, que en los últimos cuatro años han desaparecido un número importante de entidades crediticias y no solamente las dedicadas al sector de consumo. Al mismo tiempo, ha aumentado la dimensión media de los intermediarios bancarios, como consecuencia de un proceso de consolidación relacionado con la reestructuración y el saneamiento bancario español en un contexto de crisis financiera, siendo actualmente los procesos de integración un mecanismo necesario por el que se articula la reestructuración de entidades con dudas sobre su viabilidad. La profunda recomposición afecta de manera especial a las cajas de ahorros, las cuales habían experimentado un mayor crecimiento, pero también habían asumido elevados riesgos ligados al sector inmobiliario, con una alta concentración en productos hipotecarios (por encima del 80 %). Además, los gastos estructurales, el estrechamiento de los márgenes, y las provisiones por impago han reducido de forma dramática los beneficios de éstas.

Para muchas de las entidades dedicadas al crédito al consumo, en el período 2007-2010 se ha ralentizado los ritmos de crecimiento de la actividad, afectando la crisis en mayor medida al crédito bancario, moderándose el crédito a la clientela, como consecuencia de la debilidad de la demanda y por la necesidad de desapalancamiento de la economía. También se han recortado los beneficios y ha disminuido la rentabilidad medida por el ROA y el ROE, debido tanto al recorte del margen de intereses como al esfuerzo que ha sido necesario para sanear el balance, por culpa del deterioro de los activos bancarios.

Otros aspectos que merecen la pena ser destacados en la evolución reciente, son el incremento de la capitalización de la banca española y el esfuerzo que ha realizado la misma para incrementar su solvencia tanto porque el mercado lo exige como para afrontar los retos futuros derivados de los nuevos acuerdos de Basilea III. En consecuencia, las entidades de crédito han elevado la cantidad y calidad del capital.

## **5.4. Factores claves para afrontar la crisis del sector del crédito al consumo español**

Ante el actual panorama, algunas de las claves para el éxito de las entidades dedicadas al sector del crédito al consumo, se encuentran en: la gestión adecuada del riesgo, la recuperación de la deuda, mayor conocimiento de los clientes y de sus necesidades, mejores controles contra el fraude, productos que se adapten mejor a las actuales características del mercado, y el adecuado uso de los canales de distribución. Siendo necesario adaptar las estructuras existentes al menor volumen de financiación y a canales más baratos como Internet, ahorrando recursos en marketing. Aunque manteniendo el canal punto de venta, adecuándolo siempre al actual volumen de operaciones realizadas.

Para gestionar correctamente el riesgo, las entidades especializadas en crédito al consumo tienen que emplear scores de riesgo rigurosos, que se encuentren perfectamente calibrados, continuamente revisados y con criterios más ajustados a las condiciones socioeconómicas de los consumidores y al contexto macroeconómico del país. Además, con el fin de que la nueva producción tenga una alta calidad crediticia, los análisis de riesgo tienen que ser un poco menos automáticos en la aprobación y estar siempre acompañados de la intervención de un analista, debido a la degradación continua de la calidad de la demanda de crédito y a lo cambiante del contexto económico actual.

La política de aceptación debe estar basada en la metodología Rentabilidad Ajustada al Riesgo (RAR), dado que no todos los clientes tienen el mismo nivel de riesgo, en la medida de lo posible, el precio debería fijarse de un modo más personalizado para cada tipo de cliente, siendo fundamental la segmentación de la cartera para ofrecer a cada perfil de cliente productos adaptados, aunque puede ser de difícil aplicación, sobre todo en el canal prescriptor, ya que el tradicional posicionamiento de las ofertas y su tarificación dificultan un tratamiento diferenciado para los distintos perfiles de clientes que se concentran en un mismo punto de venta.

La gestión crediticia debe prestar una especial atención a tres áreas básicas: la adecuación de los sistemas de información, la identificación de los procesos de negocio y la integración de los modelos de decisión. Al aplicar una gestión coordinada sobre esos tres ámbitos, se consigue mejores resultados que si se centran todos los esfuerzos en alguno de ellos aisladamente, además, unidos permiten mejorar la gestión del riesgo, incidiendo especialmente en los siguientes aspectos: resolver las operaciones en un plazo menor, medir y controlar las pérdidas esperadas,

aumentar el volumen de negocio sin asumir más riesgo crediticio, obtener un ahorro significativo en costes, y adecuar la intensidad del análisis al riesgo de la operación.

La elevada tasa de morosidad implica una mayor intensidad en las estrategias de recobro de las entidades, para poder recuperar el máximo de deuda es importante disponer de un departamento de impagados dotado de tecnologías suficiente y capaz de conseguir la detección precoz del impago. Así como es necesario la utilización de sistemas operacionales en la gestión de recobro, junto con el análisis temporal de la operativa y el buen conocimiento de los diferentes perfiles de clientes de la entidad y de los distintos perfiles que la entidad de crédito se pueda encontrar. También es importante la gestión del impagado a través de la prevención del mismo, desarrollando modelos de riesgo avanzados que permitan conocer a priori el potencial de posible pérdida, junto con modelos de seguimiento de los clientes, y una vez producida la mora, desarrollar una estrategia de recobro, desde una óptica comercial, orientada a que el cliente con problemas pueda seguir pagando su deuda, renegociando las condiciones. Otra solución muy eficiente para disminuir los créditos dudosos, es el seguro de protección de pagos, puesto que las deudas cubiertas por este tipo de seguro no van al fichero de morosos, al satisfacer su cuota las firmas reaseguradoras.

Otro factor clave es la información tanto en el caso de los clientes nuevos como en el de los ya conocidos. Es importante en este caso la utilización de scoring de comportamiento y de modelos estadísticos de probabilidad eficientes. A su vez, es necesario trabajar conjuntamente con el departamento de riesgos para lograr una doble valoración de cada perfil, empleando siempre una política de Risk-Based Pricing (perfil ajustado al riesgo). Asimismo, el menor número de potenciales clientes hace necesario la fidelización de los mismos y mantener con ellos un negocio recurrente, para alcanzar este objetivo, es de gran utilidad ampliar la oferta de productos y servicios, relacionados o no, directamente con el crédito. Al mismo tiempo, se debe estrechar más la relación con el cliente, siendo muy importante identificar sus necesidades y proponerle ofertas atractivas (proactivas, pre-aprobadas) que resulten de su interés en el momento apropiado, así como transmitirle mensajes de valor y de confianza mutua.

Por último, se estima que los efectos de la crisis sobre la producción y el desempleo se van a dejar sentir de forma dilatada en aquellos países, que han basado su crecimiento en sectores más sensibles, como la construcción. Esto supone para el sistema bancario español un mayor riesgo, dado que nos va a costar más tiempo el poder superar la actual crisis y volver a generar el mismo nivel de empleo y de producción de hace unos

años. Además, la persistencia de las tensiones financieras, el mantenimiento de la morosidad en niveles elevados y la debilidad prevista de la demanda no van a facilitar una recuperación del crédito al consumo en el corto plazo. De hecho, esta desfavorable perspectiva de la economía nacional y del sistema financiero, se va seguir reflejando en la evolución del sector del crédito al consumo, a través de posibles dificultades de liquidez, principalmente para aquellas entidades que no pertenezcan a grandes y solventes grupos bancarios, y también es probable que continúe el deterioro de los beneficios, de la rentabilidad y de la solvencia en muchas entidades.

Finalmente, solamente podrán permanecer en este mercado tan competitivo y dependiente tanto del ciclo económico como de la posición financiera de los hogares, las entidades de crédito que mejor adapten su modelo de negocio a la actual coyuntura.

## **5.5. Futuras líneas de investigación**

Una primera línea de investigación futura consistiría en el posible éxito de un nuevo enfoque del negocio basado en el crecimiento de los créditos al consumo mediante la financiación en tarjeta bancaria, para alcanzar este objetivo las entidades de crédito podrían introducir un mayor nivel de personalización en este producto, con atributos que generen un valor emocional, dado que actualmente las tarjetas son un producto útil y bien percibido, pero sin un claro valor emocional para el cliente. Se trataría de encontrar nuevos servicios que pudieran generar un mayor vínculo del cliente con su tarjeta.

Otra alternativa sería la involucración del comerciante como prescriptor de las operaciones financiadas con tarjeta, recibiendo a cambio una retribución por dicha labor (comisión que podría ser calculada del reparto del valor incremental generado como consecuencia de dicha prescripción). Los ingresos financieros provenientes de las operaciones de financiación por la acción prescriptora, aumentaría el margen de las entidades emisoras, dichas entidades no tendrían problemas en compartir el mismo con el comerciante.

Una segunda línea de investigación sería el impacto de la incorporación de los nuevos canales de distribución como Internet sobre la cuenta de resultados de las entidades tradicionales multicanal y sus efectos sobre los créditos al consumo. Por ejemplo, la banca online, con un modelo de negocio basado en canales de distribución no presenciales y un sistema de producción automatizado, puede conseguir ahorros de costes y eco-

nomías de escala derivadas del uso intensivo de la tecnología de las que no pueden beneficiarse, en la misma medida, las entidades tradicionales multicanal, puesto que el uso intensivo de la tecnología en las entidades online produce tasas de crecimiento superiores a las de las entidades tradicionales, con una menor inversión en activos materiales.

Otra línea de estudio puede consistir en si se está iniciando un proceso gradual de sustitución de los canales de distribución tradicionales por el canal Internet, o si el TV-Banking y el M-Banking, debidamente adaptados, constituirán modelos de canales para las entidades de crédito en general, y para el sector del crédito al consumo en particular, o si el fenómeno del "P2P lending" en España puede alcanzar el éxito que tiene en los Estados Unidos y en algunos países europeos como el Reino Unido.

Otra posible línea de investigación podría consistir en el efecto de la irrupción de la utilización de dispositivos móviles como los terminales de telefonía o el empleo de los lenguajes WAP y sus efectos sobre la composición de la oferta de productos de las entidades tradicionales y sobre las condiciones (comisiones, precios, etc.) en que se ofrecen dichos productos.

Hay que recalcar que estos nuevos dispositivos móviles todavía son muy jóvenes y las entidades financieras tradicionales tienen muy pocos años de experiencia en la gestión de estas nuevas tecnologías. En consecuencia, cabe esperar que los resultados de las investigaciones futuras sean más significativos a medida que se disponga de mayor información histórica.

Otra línea de investigación puede estar enfocada hacia la utilización de las redes sociales como plataformas de distribución de créditos, ¿por qué no podrían convertirse Facebook o Twitter en los nuevos bancos con las mayores oficinas virtuales del mundo?, o si PayPal en un futuro pudiera convertirse en una entidad de crédito, o Apple, que cuenta con más de 200 millones de usuarios que les han confiado sus números de tarjetas de crédito, comenzara a conceder créditos al consumo.



# Bibliografía

- [1] ACEA. “European Union Economic Report”. Marzo 2010.
- [2] ACHING GUZMÁN, C. “Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales”. *Edición electrónica, www.eumed.net/libros*, cap. V, 2006.
- [3] ADAM, K., JAPPELLI, T., MENNICHINI, A., PADULA, M., y PAGANO, M. “Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European Union”. *Center for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Salerno*, Enero 2002.
- [4] ADICAE. “El Sobreendeudamiento de los Consumidores, guía de mediador”. *Elaborado por el Gabinete de Estudios ADICAE Servicios Centrales y ADICAE Extremadura*, 2004.
- [5] ADRIAN, T. y SHIN, H. “Liquidity and financial cycles”. *BIS Working paper*, (nº 256), Julio 2008.
- [6] AGUDO ARROYO, Y. “Diferencias de género en el alumnado egresado de la universidad y su inserción laboral: acceso/éxito académico de mujeres y hombres e itinerarios laborales en el acceso al empleo”. *Tesis doctoral, UNED, Departamento de Sociología I (Teoría, Metodología y Cambio Social)*, 2008.
- [7] AKERLOV, G. A. “The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, (nº 3), pp. 488–500, 1970.
- [8] ALFON, I., ARGIMÓN, I., y BASCUÑANA-AMBRÓS, P. “What determines how much capital is held by UK banks and building societies?”. *Financial Services Authority Occasional Paper*, (nº 22), 2004.

- [9] ALONSO NEIRA, A. M. “Crisis gemelas: ¿una nueva generación de modelos de crisis monetarias y financieras o una simple extensión de las generaciones y modelos precedentes?”. *Revista Análisis Económico, primer cuatrimestre. Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco*, vol. XX, (nº 043), pp. 5–45, 2005.
- [10] ALONSO VENTAS, A. “La influencia de Basilea II en el comercio exterior”. *ICE: Revista de Economía. Financiación al comercio exterior*, (nº 853), pp. 37–46, 2010.
- [11] ALTUMBAS, Y., GARDENER, E. P., MOLYNEUX, P., y MOORE, B. “Efficiency in European banking”. *European Economic Review*, vol. 45, (nº 10), pp. 1931–1955, 2001.
- [12] ÁLVAREZ GONZÁLEZ, L. J., HURTADO, S., y SÁNCHEZ, I. “La evolución reciente de la inflación española y perspectivas a corto plazo”. *Banco de España, Boletín Económico*, (nº 1), pp. 79–88, Enero 2011.
- [13] ÁLVAREZ, J. A. “La banca española ante la actual crisis financiera”. *Estabilidad financiera, Banco de España*, (nº 15), pp. 21–38, 2008.
- [14] ÁLVAREZ MARTÍNEZ, G. I. “Los grupos de contratos en el crédito al consumo”. *Tesis doctoral. Universidad da Coruña. Departamento de Derecho Privado*, 2008.
- [15] ANDO, A. y MODIGLIANI, F. “Test of the life cycle hypothesis of savings: Comments and suggestions”. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, (nº 19), 1957.
- [16] ANDO, A. y MODIGLIANI, F. “The life-cycle hypothesis of saving. Aggregate implications and tests”. *American Economic Review*, vol. 53, pp. 55–84, 1963.
- [17] ANFEL. “Electrodomésticos de Línea Blanca cierre de ejercicio 2011”. *ANFEL, noticias*, 13 de enero 2012.
- [18] ANIACAM. “El mercado español de turismos alcanza en 2004 el récord histórico de 1.514.898 unidades”. *Nota de prensa*, 2005.
- [19] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2006”. *Datos de Mercado*, Enero 2007.
- [20] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2007”. *Datos de Mercado*, Enero 2008.

- 
- [21] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2008”. *Datos de Mercado*, Enero 2009.
- [22] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2009”. *Datos de Mercado*, Enero 2010.
- [23] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2010”. *Datos de Mercado*, Enero 2011.
- [24] ANIACAM. “Comentarios matriculaciones diciembre 2011”. *Comunicado oficial de prensa*, Enero 2012.
- [25] ARBELÁEZ, M. A y NIETO, A. “El mercado de tarjetas en Colombia y el debate sobre la tarifa de intercambio”. *Informe Final para comentarios, FEDESARROLLO*, Mayo 2006.
- [26] ARGIMÓN MAZA, I. “El comportamiento del ahorro y su composición : evidencia empírica para algunos países de la Unión Europea”. *Banco de España, Servicio de Estudios Estudios Económicos*, (nº 55), 1996.
- [27] ARGUEDAS SANZ, R. y PRA MARTOS, I. “Fijación de precios y rentabilidad ajustada al riesgo en préstamos comerciales”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos. La financiación al consumo en tiempos de crisis*, (nº 3), pp. 109–124, 2009.
- [28] ARROYO APARICIO, A. “Análisis crítico de la normativa relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores”. *Marcial Pons, Universidad de Almería*, pp. 339–368, 2010.
- [29] ASNEF. “Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito, comparecencia ante la Comisión de Trabajo de Salud, Consumo, Asuntos Sociales, Educación y Cultura y ante la Comisión de Economía y Fiscalidad”.
- [30] ASNEF. Newsletter. Julio 2006.
- [31] ASNEF. Newsletter. Noviembre 2006.
- [32] ASNEF. Newsletter. Febrero 2007.
- [33] ASNEF. Newsletter. Septiembre 2008.

- [34] ASNEF. “Tercer Congreso Nacional de Crédito al Consumo”. Abril 2008.
- [35] ASNEF. “Cuarto Congreso Nacional de Crédito al Consumo”. Marzo 2009.
- [36] ASNEF. “Datos ASNEF del Segundo Trimestre”. Septiembre 2009.
- [37] ASNEF. Newsletter. Febrero 2010.
- [38] ASNEF. “Quinto Congreso Nacional de Crédito al Consumo”. Marzo 2010.
- [39] ASNEF. Newsletter. Diciembre 2011.
- [40] ASNEF. “Prevención del fraude y del blanqueo de capitales”. *Boletín de De-fensa*, (nº 1), Marzo 2011.
- [41] ASNEF. “Sexto Congreso Nacional de Crédito al Consumo”. Marzo 2011.
- [42] ASNEF. “Séptimo Congreso Nacional sobre Crédito al Consumo”. Marzo 2012.
- [43] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Balances de la Banca en España”. Diciembre 2007.
- [44] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Estados de Ingresos y Gastos Reconocidos de la Banca en España”. Diciembre 2007.
- [45] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Anuario Estadístico de la Banca en España”. Diciembre 2008.
- [46] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Anuario Estadístico de la Banca en España”. Diciembre 2009.
- [47] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Anuario Estadístico de la Banca en España”. Diciembre 2010.
- [48] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Balances de la Banca en España”. Diciembre 2010.
- [49] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Estados de Ingresos y Gastos Reconocidos de la Banca en España”. Diciembre 2010.

- 
- [50] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Anuario Estadístico de la Banca en España”. Diciembre 2011.
- [51] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Informe Económico-Financiero”. Marzo 2012.
- [52] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA. “Resultados a diciembre de 2011”. *Nota de prensa, Asesoría de Comunicación*, Marzo 2012.
- [53] ASTORGA SANCHEZ, J, A. “Una modalidad de entidad de crédito: los establecimientos financieros de crédito”. *Tesis doctoral, Universidad de Barcelona*, 2005.
- [54] ASTORGA SANCHEZ, J, A. “El sector de crédito al consumo en España: empresas, estructuras de competencia y desempeño de las empresas oferentes”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 24–45, 2007.
- [55] ATKINS. W. “Competition and confusion”. *Revista The Banker*, <http://www.thebanker.com/Banking/Retail-Banking/Competition-and-confusion?ct=true>, 07.05.2007.
- [56] ATTANASIO, O., BANKS, J., y WAKEFIELD, M. “Effectiveness of Tax Incentives to Boost (Retirement). Savings: Theoretical Motivation and Empirical Evidence”. *OECD Economic Studies*, (nº 2004/2), Febrero 2004.
- [57] AUSUBEL, L. M. “The Failure of Competition in the Credit Card Market”. *American Economic Review*, vol. 81, (nº 1), pp. 50–81, 1991.
- [58] AZARIADIS, C. “Implicit contracts and underemployment equilibrium”. *Journal of Political Economy*, (nº 83-1), pp. 83–102, 1975.
- [59] BAFT/IMF, TRADE FINANCE SERVICES. “Current Environment and Recommendations”. *A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment*, Agosto 2009.
- [60] BAILEY, M. J. “The optimal full employment surplus”. *Journal of Political Economy*, (nº 80), pp. 649–661, 1972.
- [61] BAILY, M. “Wages and employment under uncertain demand”. *Review of Economic Studies*, (nº 41), pp. 37–50, 1974.

- [62] BALAGUY, H. "Le crédit à la consommation en France, Que sais-je?". 1996.
- [63] BALATE, E. y DEJEMEPPE, P. "Conséquences de l'inexécution des contrats de crédit à la consommation". (nº AO-2600/95/000270), 1995.
- [64] BANCA D'ITALIA. "Annual Report Abridged Version Ordinary Meeting of Shareholders 2010 - 117th Financial Year". 31 de mayo 2011.
- [65] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 1998.
- [66] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2003.
- [67] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2004.
- [68] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2005.
- [69] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2006.
- [70] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2007.
- [71] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Boletín Mensual de Junio". (Informe 06/2008), 2008.
- [72] BANCO CENTRAL EUROPEO. "Informe Anual". 2011.
- [73] BANCO DE ESPAÑA. "Informe Anual". 2003.
- [74] BANCO DE ESPAÑA. "Informe Anual". 2004.
- [75] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Mayo 2004.
- [76] BANCO DE ESPAÑA. "Informe Anual". 2005.
- [77] BANCO DE ESPAÑA. "Informe Anual". 2006.
- [78] BANCO DE ESPAÑA. "Información Financiera y Central de Riesgos, Balances Públicos". Diciembre 2007.
- [79] BANCO DE ESPAÑA. "Información Financiera y Central de Riesgos, Cuenta de Pérdidas y Ganancias Pública". Diciembre 2007.
- [80] BANCO DE ESPAÑA. "Informe Anual". 2007.

- 
- [81] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Noviembre 2007.
- [82] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Económico". Enero 2008.
- [83] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Diciembre 2008.
- [84] BANCO DE ESPAÑA. "El impacto de la crisis financiera sobre la economía española". *Informe Anual*, 2008.
- [85] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Abril 2008.
- [86] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Noviembre 2008.
- [87] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Enero 2009.
- [88] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Febrero 2009.
- [89] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Diciembre 2009.
- [90] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Mayo 2009.
- [91] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Noviembre 2009.
- [92] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Económico". Enero 2010.
- [93] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Económico". Febrero 2010.
- [94] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Febrero 2010.
- [95] BANCO DE ESPAÑA. "Información Financiera y Central de Riesgos, Balances Públicos". Diciembre 2010.
- [96] BANCO DE ESPAÑA. "Información Financiera y Central de Riesgos, Cuenta de Pérdidas y Ganancias Pública". Diciembre 2010.
- [97] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Marzo 2010.
- [98] BANCO DE ESPAÑA. "Informe de Estabilidad Financiera". Octubre 2010.
- [99] BANCO DE ESPAÑA. "Boletín Estadístico". Febrero 2011.

- [100] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Marzo 2011.
- [101] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Abril 2011.
- [102] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Julio 2011.
- [103] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Diciembre 2011.
- [104] BANCO DE ESPAÑA. “Informe de Estabilidad Financiera”. Noviembre 2011.
- [105] BANCO DE ESPAÑA. “Informe de Estabilidad Financiera”. Mayo 2011.
- [106] BANCO DE ESPAÑA. “Nota sobre el proceso de reestructuración de las cajas de ahorros. Situación a julio de 2011”. Agosto 2011.
- [107] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Febrero 2012.
- [108] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Marzo 2012.
- [109] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Abril 2012.
- [110] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Septiembre 2012.
- [111] BANCO DE ESPAÑA. “Boletín Estadístico”. Octubre 2012.
- [112] BAÑÓ SÁNCHEZ, O. “Crédito rápido en España”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 51–65, 2007.
- [113] BARRIOS, V, E. y BLANCO, J, M. “The effectiveness of bank capital adequacy regulation: a theoretical and empirical approach”. *Journal of Banking & Finance*, (nº 27), pp. 1935–1958, 2003.
- [114] BARRON, J. M. y STATEN, M. “The Value of Comprehensive Credit Reports: Lessons from the US Experience”. in *M. Miller (ed.), Credit Reporting Systems and the International Economy*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press., 2003.
- [115] BARUTEL MANAUT, C. “Las tarjetas de pago y crédito”. *Bosch, Barcelona*, p. 25 y ss, 1997.
- [116] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. “The supervisory treatment of market risk. Consultative proposal by the BCBS”. *Bank for International Settlements, Basel*, Abril 1993.



- 
- [117] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Amendment to the capital accord to incorporate market risks". *Bank for International Settlements, January, Basel*, Junio 1996.
- [118] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "A new capital adequacy framework. Consultative paper, issued by the Basel Committee on Banking Supervision. Issued for comment by 31 March 2000". *Bank for International Settlements, Basel*, Junio 1999.
- [119] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Capital requirements and bank behaviour: the impact of the Basel Accord". *Bank for International Settlements, BCBS Working Paper n° 1, Basel*, Abril 1999.
- [120] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Consultative Document. Operational risk. Supporting document to the New Basel Capital Accord". *Bank for International Settlements, January, Basel*, Enero 2001.
- [121] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Consultative Document. The new Basel Capital Accord. Issued for comment by 31 May 2001". *Bank for International Settlements, Mayo* 2001.
- [122] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "High level principles for the cross-border implementation of the New Accord". *Bank for International Settlements, Basel*, Agosto 2003.
- [123] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "The new Basel Capital Accord. Consultative Document". *Bank for International Settlements*, Abril 2003.
- [124] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Consensus achieved on Basel II proposals". *Bank for International Settlements, nota de prensa*, Mayo 2004.
- [125] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "Implementation of Basel II: Practical considerations". *Bank for International Settlements*, Julio 2004.
- [126] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework". *Bank for International Settlements, June, Basel*, Junio 2004.

- [127] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. "International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring". *Bank for International Settlements, Basel*, Septiembre 2009.
- [128] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, abril 2005". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, 2005.
- [129] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, primer semestre 2006". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Marzo 2006.
- [130] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, primer semestre 2007". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Abril 2007.
- [131] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, segundo semestre 2008". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Noviembre 2008.
- [132] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, segundo semestre 2009". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Noviembre 2009.
- [133] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, segundo semestre 2010". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, 2010.
- [134] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, primer semestre 2011". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Noviembre 2011.
- [135] BBVA FINANZIA. "Situación Consumo, primer semestre 2012". *Servicios de Estudios Económicos del BBVA Finanzia*, Mayo 2012.
- [136] BEAUCHARD, J. "Droit de la distribution et de la consommation". *Presses Universitaires de France, France*, 1996.
- [137] BELLANTE, D. y FOSTER, A. C. "Working wives and expenditure on services". *Journal of Consumer Research*, vol. 11, pp. 700–707, 1984.
- [138] BELMONTE UREÑA, L. J. "El sector de Cooperativas de Crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas. Análisis de su eficiencia y dimensión (1995-2003)". *Consejo Económico y Social de Andalucía, Sevilla*, Junio 2007.

- 
- [139] BERGER, A. y UDELL, G. "The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior". *Bank for International Settlements Working Papers*, (nº 125), Enero 2003.
- [140] BERNABÉ, M. "Generalidades del sistema bancario". *Universidad de Zaragoza*, 2002.
- [141] BERNAD, C. "Dimensión, fusiones y especialización geográfica en el sector bancario". *FUNCAS*, (nº 99), pp. 43–57, 2010.
- [142] BERNAL JURADO, E. "El mercado español de tarjetas bancarias: Situación actual y perspectivas". *Ediciones Cívitas, Madrid*, 2001.
- [143] BERNAL JURADO, E. "Estrategia de la Banca española en la comercialización de servicios financieros a través de Internet". *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (nº 2720), pp. 9–18, 2002.
- [144] BERNANKE, B. S. "The financial accelerator and the credit channel: a speech at a conference on the Credit Channel of the Monetary Policy in the Twenty-first century, Federal Reserve Bank of Atlanta". *conferencia del chairman of the Board of Governors of the Federal Reserve System, Atlanta*, 15 de junio de 2007.
- [145] BERNANKE, B. S. "Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression". *American Economic Review*, vol. 73, (nº 3), pp. 257–276, Junio 1983.
- [146] BERNANKE, B. S. y GERTLER, M. "Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, (nº 4), pp. 27–48, 1995.
- [147] BEYENS, B. "The evolution of consumer credit in the new. European countries and cross-border credit". *Presentación en Antwerp*, 2 de octubre de 2006.
- [148] BIBLIOTECA NUEVA. "Venta a Plazos, Crédito al Consumo y Condiciones Generales de la Contratación". Madrid, España, 1998.
- [149] BIGGAR, D. y HEIMLER, A. "An increasing role for competition in the regulation of banks". *Antitrust Enforcement in Regulated sectors – Subgroup 1, ICN (International Competition Network)*. Bonn, 2005.

- [150] BIS. "Implementation stage impact assessment for the Consumer Credit Directive". *Department for Business Innovation and Skills*, <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/>, Marzo 2010.
- [151] BIS. "Over-indebtedness in Britain: Second follow-up report". *Department for Business Innovation and Skills*, <http://www.bis.gov.uk/>, 2010.
- [152] BLANCO MENDIALDUA, A., BERAZA GARMENDIA, A., y GIL-SANZ LÓPEZ, A. "Gestión de Entidades Financieras". *Serie Finanzas y Empresa*, ed. Netbiblo, A Coruña, España, 2009.
- [153] BLANQUER UBEROS, R. "Efectos del concurso sobre los derechos de la persona del deudor, familia y sucesiones, en La nueva ley concursal". *Estudios de Derecho Judicial, Madrid*, (nº 59), p. 153, 2005.
- [154] BLUNDELL-WIGNALL, A., BROWNE, F., y CAVAGLIA, S. "Financial Liberalisation and Consumption Behaviour". *Working Paper, OECD*, (nº 81), 1991.
- [155] BOLETÍN ECONÓMICO. "Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares". *Banco de España*, Noviembre 2004.
- [156] BOLETÍN ECONÓMICO. "Los establecimientos financieros de crédito: actividad y resultados en 2003". *Banco de España*, Mayo 2004.
- [157] BOLETÍN ECONÓMICO. "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005". *Banco de España*, Diciembre 2007.
- [158] BOLETÍN ECONÓMICO. "Informe trimestral de la economía española". *Banco de España*, Octubre 2009.
- [159] BOLETÍN ECONÓMICO. "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005". *Banco de España*, Diciembre 2010.
- [160] BOLETÍN ECONÓMICO. "Informe trimestral de la economía española". *Banco de España*, Octubre 2010.
- [161] BOLETÍN ECONÓMICO. "Evolución reciente de la economía española". *Banco de España*, Junio 2011.

- 
- [162] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Enero 2011.
- [163] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Abril 2011.
- [164] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Julio 2011.
- [165] BOLETÍN ECONÓMICO. “Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: Enero de 2012”. *Banco de España*, Febrero 2012.
- [166] BOLETÍN ECONÓMICO. “Evolución reciente de la economía española”. *Banco de España, Eurosistema*, Febrero 2012.
- [167] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe de proyecciones de la economía española”. *Banco de España*, Enero 2012.
- [168] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Enero 2012.
- [169] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Febrero 2012.
- [170] BOLETÍN ECONÓMICO. “Informe trimestral de la economía española”. *Banco de España*, Abril 2012.
- [171] BOLETÍN ECONÓMICO. “Indicadores económicos”. *Banco de España*, Enero 2013.
- [172] BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO. “Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo”. (nº 151, Sec. I), pp. 68179–68212, 25 de junio de 2011.
- [173] BOLT, W. y CHAKRAVORTI, S. “The economics of payment cards”. *Federal Reserve Bank of Chicago*, vol. 32, (nº 4), 2008.
- [174] BORIO, C., FURFINE, C., y LOWE, P. “Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy option”. *Marrying the macro- and microprudential dimensions of financial stability, Bank for International Settlements (BIS) Papers*, (nº 1), pp. 1–57, 2001.
- [175] BORIO, C. y LOWE, P. “Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus”. *Bank for International Settlements Working Paper*, (nº 114), Julio 2002.

- [176] BOVER, O. "Dinámica de la renta y la riqueza de las familias españolas: resultados del panel de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2002-2005". *Documentos Ocasionales, Banco de España*, (nº 0810), 2008.
- [177] BOVER, O., MARTÍNEZ-CARRASCAL, C., y VELILLA, P. "La situación patrimonial de las familias españolas: una comparación microeconómica con Estados Unidos, Italia y el Reino Unido". *Boletín Económico, Banco de España*, Abril 2005.
- [178] BRYNJOLFSSON, E. y KEMERER, C. F. "Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market". *Management Science*, vol. 42, (nº 12), pp. 1627–1647, 1996.
- [179] BUCH, C. M. "Information or Regulation: What is Driving the International Activities of Commercial Banks?". *Working Paper, Kiel Institut of World Economics*, (nº 1011), Noviembre 2000.
- [180] CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO Y SOCIEDADES DEPENDIENTES. "Informe Anual 2008".
- [181] CALAHORRANO, S. "El nuevo mercado de créditos al consumo protege al consumidor". *Expansión.com*, 17 de junio de 2011.
- [182] CALAIS-ALOUY, J. y STEINMETZ, F. "Droit de la consommation". *Precis Dalloz, 5ª Edición*, 2000.
- [183] CALOMORIS, C. W. y GORTON, G. "The origins of banking panics". *R.G Hubbard (ed.), Financial markets and financial crises. University Chicago Press*, pp. 109–173, 1991.
- [184] CALVO, G. A. "Varieties of Capital-Market Crises". *Center for International Economics Working Paper, College Park, Maryland: University of Maryland*, (nº 15), Noviembre 1995.
- [185] CALVO, G. A. y MENDOZA, E. "Rational contagion and the globalization of securities markets". *Journal of International Economics*, vol. 51, (nº 1), pp. 79–113, 2000.
- [186] CAMACHO, J. A. y HERNÁNDEZ, M. "Consumo de servicios y ciclo vital: una análisis de los hogares españoles". *Instituto Universitario de análisis económico. Documento de trabajo 04/2006*, 2006.

- 
- [187] CAMPA, J. M. y GARCÍA COBOS, J. “La Internacionalización del Sector Bancario Europeo”. *UNIVERSIA Business Review-Actualidad Económica*, 2007.
- [188] CAMPA, J. M. y GARCÍA COBOS, J. “La Internacionalización del Sector Bancario Europeo”. *Occasional Paper IESE Business School, Universidad de Navarra*, (nº 08/8), Enero 2008.
- [189] CAPGEMINI, EFMA y UNICREDIT. “World Retail Banking Report”. 2009.
- [190] CAPRIO, G. Jr. y KLINGEBIEL, D. “Bank insolvencies: cross-country experience”. *World Bank Policy Research Working Paper*, (n.º 1620), Julio 1996.
- [191] CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. “El crédito al consumo en España: regulación, disponibilidad y protección del consumidor”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1 y 2), pp. 49–91, 2005.
- [192] CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. “Compatibilidad entre cajeros automáticos y terminales en punto de venta”. *Perspectivas del sistema financiero, FUNCAS*, (nº 97), pp. 75–82, 2009.
- [193] CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. “Dimensión y solvencia bancarias: nuevas perspectivas”. *FUNCAS*, (nº 99), pp. 19–30, 2010.
- [194] CARUANA LACORTE, J. “Asset price bubbles: implications for monetary, regulatory and international policies”. *Discurso dado en la Reserva Federal de Chicago, el 24 de abril, 2002*.
- [195] CARUANA LACORTE, J. “Presentación del Informe Anual 2003”. *Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España*, 2003.
- [196] CARUANA LACORTE, J. “Basilea II: Un nuevo enfoque para la supervisión bancaria”. *Artículo basado en ponencia presentada por el autor en el Cuarto Seminario Anual sobre Retos y Estratégicos para el Sector Financiero*, Junio 2004.
- [197] CARUANA LACORTE, J. “Presentación del Informe Anual 2004”. *Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España*, 2004.

- [198] CARUANA LACORTE, J. “Presentación del Informe Anual 2005”. *Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España*, 2005.
- [199] CARUANA LACORTE, J. “Basilea III: hacia un sistema financiero más seguro”. *Discurso pronunciado en la 3ª Conferencia Internacional de Banca Madrid, 15 de septiembre de 2010, Banco de Pagos Internacionales*, 2010.
- [200] CASADO CERVIÑO, A. “El crédito al consumo y la protección de los consumidores”. *Revista de derecho bancario y bursátil*, (nº 11), p. 487, 1983.
- [201] CASERO ALONSO, F. J. y ALMUZARA GUZMÁN, F. “El negocio del crédito al consumo: estructuras de balance y de cuenta de resultados y sus expectativas de futuro”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 25–40, 2010.
- [202] CASTAÑEDA MUÑOZ, J. E. “Aspectos generales sobre la Ley de venta a plazos de bienes muebles y los consumidores”. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, (nº 9), pp. 311–331, 1999.
- [203] CASTEJÓN, R., IZQUIERDO, G., y FERNÁNDEZ, M. J. “Informe económico de la Propuesta de Directiva 2002/0222, de armonización de crédito a los consumidores”. *Estudio elaborado para el Instituto Nacional de Consumo, del Ministerio de Sanidad y Consumo, mimeo*, 2003.
- [204] CASTELAR, A. y MOURA, A. “Segmentation and the Use of Information in Brazilian Credit Market”. In Margaret J. Miller, ed., *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, MA: MIT Press., 2003.
- [205] CASTILLO PECES, C., MERCADO IDOETA, C., y CORRAL DE LA MATA, D. “El nuevo enfoque del negocio de las tarjetas bancarias en España y el nuevo papel a desarrollar por el comerciante”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 17, (nº 3), pp. 151–172, 2011.
- [206] CASTRO, F. “Las condiciones generales de los contratos y la eficacia de las leyes”. *Editor Civitas, Madrid, España*, 1975.
- [207] CAVERLY, J. y DATTA, T. “The UK Consumer: Savings, Debt and the Housing Market”. *AMEX Bank Review*, (nº 15), 1988.



- 
- [208] CCU. “Memoria del Consejo de Consumidores y Usuarios 2008”. *Consejo de Consumidores y Usuarios, Madrid, España, 2008.*
- [209] CECCHINI, P. “The European Challenge: The Benefits of a Single Market”. *Wildwood House, Aldershot, 1988.*
- [210] CENTRAL BANK OF ICELAND. “Financial Stability Report”. 2009.
- [211] CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS. “Indicador de confianza del consumidor mes de febrero. Avance de resultados”. (Estudio nº 2933), Febrero 2012.
- [212] CERECEDA, J. I. “La fidelización en banca”. *Investigación y marketing*, (nº 57), Diciembre 1997.
- [213] CERVERA RUÍZ, P. “La medida de la rentabilidad ajustada al riesgo. Caso práctico”. *Estrategia Financiera, Editorial Especial Directivo*, (nº 229), Junio 2006.
- [214] CETELEM. “El Observador Cetelem en cifras”. pp. 4–100, 2006.
- [215] CETELEM. “El Observador Cetelem. Automóvil, Marca y Concesionario: La visión del consumidor español”. 2007.
- [216] CETELEM. “El Observador Cetelem. Los mercados de la distribución. El consumo doméstico en los grandes mercados de la distribución”. pp. 3–87, 2007.
- [217] CETELEM. “El Observador Cetelem 2009. Enfrentando la crisis: Las nuevas estrategias del Euroconsumidor”. 2009.
- [218] CETELEM. “El Observador Cetelem. El consumo en 2010: no una reducción, sino una mejora”. 2010.
- [219] CETELEM. “El Observador Cetelem 2011. Análisis del consumo en España. Consumidor - Distribuidor”. 2011.
- [220] CETELEM. “El Observador Cetelem. Análisis del consumo en los principales países europeos. Consumidor - vendedor”. 2011.
- [221] CHAKRAVORTI, S. y SHAH, A. “Underlying Incentives in Credit Card Networks”. *Antitrust Bulletin*, vol. 48, (nº 1, primavera), 2003.
- [222] CHANG, R. y VELASCO, A. “Financial crises in emerging markets: a canonical model”. *NBER Working Paper*, (nº 6606), 1998.

- [223] CHRISTELOW, D. B. "Converging Household Debt Ratios of Four Industrial Countries". *Quartely Review, Federal Reserve Bank of New York*, invierno 1987-88.
- [224] CIVIC CONSULTING. "Broad Economic Analysis of The Impact Of The Proposed. Directive on Consumer Credit, for the European Parliament's committee on Internal Market and Consumer Protection". *Civic Consulting, Policy Department Economic and Scientific Policy, PE 385.637, (IP/A/IMCO/FWC/2005-058/LOT 4/SC1)*, pp. 1–182, Abril 2007.
- [225] CLAESSENS, S., KLINGEBIEL, D., y LAEVEN, L. "The Growing Importance of Networks in Finance and Its Effects on Competition". *Financial and Economic Networks. Anna Nagurney (eds.)*, 2003.
- [226] CLIMENT DIRANZO, F. J. y MOMPALER PECHUÁN, A. "La situación de la banca online en España". *Boletín Económico del ICE*, (nº 2898), pp. 27–49, 2006.
- [227] COFIDIS. "Consumer credit in Europe in 2004". *Briefing memo, Le Cadran de Cofidis*, (nº 22), Marzo 2004.
- [228] COFIDIS. "Consumer credit in Europe in 2006". *Briefing memo, Le Cadran de Cofidis*, (nº 26), Noviembre 2006.
- [229] COLE, R. A., MCKENZIE, J. A, y WHITE, L. J. "Deregulation gone awry: moral hazard in the savings and loan industry". *in A. Cottrell; M. Lawlor and J. Woo, eds., The Causes and Consequences of Depository Institutions Failures. Boston: Kluwer Academic*, vol. 9, pp. 29–73, 1995.
- [230] COMISIÓN EUROPEA. "The Single Market Review: Subseries II, Impact on Services". *Credit Institutions and Banking, Bruselas*, vol. 3, 1997.
- [231] COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA, BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES. "Aplicación de Basilea II: aspectos prácticos". Julio 2004.
- [232] COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA, BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES. "El Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión alcanza un amplio acuerdo en torno al paquete de reformas del Comité de Basilea sobre capital y liquidez". *Comunicado de Prensa, press@bis.org*, Julio 2010.

- 
- [233] COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA, BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES. “El Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión anuncia mayores requerimientos de capital internacionales”. *Comunicado de Prensa, press@bis.org*, Septiembre 2010.
- [234] COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. “Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the harmonisation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning credit for consumers”. (COM(2002) 443 final, 2002/0222 (COD)), 11.9.2002.
- [235] COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. “Commission Staff Working Document on the follow-up in Retail Financial Services to the Consumer Markets Scoreboard”. *SEC(2009) 1251 final*, 2009.
- [236] COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. “EU Financial Integration Report for 2008”. *Commission Staff Working Document*, (SEC(2009) 19 final), 2009.
- [237] CONFEDERACIÓ DE COMERÇ DE CATALUNYA. “Análisis del comercio al por menor español”. Marzo 2012.
- [238] CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL. “Los nuevos modelos de consumo en España. Sesión ordinaria del Pleno de 20 de febrero 2008”. *Colección Informes CES*, (nº 2), pp. 49–93, 2008.
- [239] CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL. “*Crédito al consumo y transparencia bancaria*”. Civitas, España, 1998.
- [240] CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL, GENERALITAT VALENCIANA. “*Protección de particulares frente a las malas prácticas bancarias*”. LERKI PRINT,S.A, Madrid, 2005.
- [241] CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL, GENERALITAT VALENCIANA. “*Protección de particulares frente a las malas prácticas bancarias II*”. LERKI PRINT,S.A, Madrid, 2006.
- [242] CORONADO MALDONADO, I. “Entidades bancarias y sus relaciones con clientes de fondos de inversión”. *Tesis doctoral, Universidad de Málaga*, 2003.

- [243] CORRAL DE LA MATA, D. "Nuevo enfoque del negocio de tarjetas bancarias en el sistema español de medios de pago". *Tesis doctoral, Universidad Rey Juan Carlos, Departamento de Economía de la Empresa*, 2009.
- [244] COSTI, R. "L'ordinamento bancario". *Bolonia, Il Mulino, 2ª. edición*, 1994.
- [245] CROOK, J. "Adverse Selection and Search in the Bank Credit Card Market". *Working Paper, Credit Research Center, Universidad de Edimburgo*, (nº 01/2), 2002.
- [246] CRÉDIT AGRICOLE. "Consumer credit in the euro-zone in July 2011: further deterioration in the market". *Crédit Agricole consumer Finance, newsletter*, 8 de noviembre de 2011.
- [247] CUMBRIA. "Basilea III persiguiendo la solidez del sistema bancario". *Cumbria, financial services consulting*, pp. 3–7, Septiembre 2010.
- [248] CURY GARCÍA, R. "Los cambios comerciales y de marketing en la financiación al consumo: nuevos productos, canales y clientes. Las posibilidades de la venta cruzada y de la fidelización de los clientes". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 133–141, 2010.
- [249] DAVIS, E. P. y ZHU, H. "Bank lending and commercial property cycles: some cross-country evidence". *Bank for International Settlements Working Papers*, (nº 150), Marzo 2004.
- [250] DBK. "*Competitors. Crédito al Consumo*". DBK Informa, análisis de sectores, Madrid, España, 2008.
- [251] DBK. "Estudio Competitors de DBK: "Crédito al Consumo"". *DBK. Análisis de Sectores. Nota de prensa*, 2010.
- [252] DE BERNIS, G. "Mundialización y crisis en Asia del Este". *Comercio Exterior*, vol. 49, (nº 1), Enero 1999.
- [253] DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. "Evolución reciente del crédito al consumo y su repercusión en el endeudamiento de los hogares". *Estudios sobre consumo*, (nº 26), pp. 36–63, 1993.

- 
- [254] DE LA MATA MUÑOZ, A. "The EU Parliament Rejects the EU Commissions Proposal for the Consumer Credit Directive and Requires Withdrawal". *ECRI*, Octubre 2003.
- [255] DE LA MATA MUÑOZ, A. "State of Play in the CCD Saga: The European Parliament to Vote at a Plenary Session on Amendments to the Draft Consumer Credit Directives". *ECRI Consumer Credit Quarterly Newsletter*, Abril 2004.
- [256] DE LA MATA MUÑOZ, A. "The European Parliament to Vote at a Plenary Session on Amendments to the Draft Consumer Credit Directive". *ECRI*, Abril 2004.
- [257] DE LA MATA MUÑOZ, A. "La Propuesta de Directiva de Crédito al Consumo: el impacto de la cláusula de plena armonización en la protección al consumidor. La comitología como método alternativo de regulación". *Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1 y 2), pp. 166–191, 2005.
- [258] DE YOUNG, R. y RICE, T. "How do banks make money? The fallacies of fee income". *Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago*, vol. 28, (nº 4), pp. 34–50, cuarto trimestre 2004.
- [259] DEL RÍO, A. "El endeudamiento de los hogares españoles". *Banco de España, Servicios de Estudios, Documento de Trabajo*, (nº 0228), pp. 1–47, 2002.
- [260] DELL'ARICCIA, G. y MÁRQUEZ, R. "Lending booms and lending standards". *Journal of Finance*, vol. 61, (nº 5), pp. 2511–2546, Octubre 2006.
- [261] DELOITTE. "Santander Consumer Finance, S.A. Cuentas Anuales del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2008 e Informe de Gestión, junto con el Informe de Auditoría". Abril 2009.
- [262] DELOITTE. "Santander Consumer Finance, S.A. Cuentas Anuales e Informe de Gestión de ejercicio anual terminado el 31 de diciembre 2011, junto con el Informe de Auditoría". Marzo 2012.
- [263] DEMIRGÜÇ, A. y DETRAGIACHE, E. "Determinants of Banking Crises: Evidence from Developing and Developed Countries". *IMF Staff Papers*, vol. 45, (nº 1), pp. 81–107, Marzo 1998.

- [264] DEPRÉS POLO, M. “El comportamiento de los ratings crediticios a lo largo del ciclo”. *Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 20), pp. 71–91, 2011.
- [265] DG. “Report of the Expert Group on Credit Histories”. *DG Internal Market and Services, European Commission the EU Single Market*, Mayo 2009.
- [266] DIAMOND, D. y DYBVIIG, PH. “Bank runs, deposit insurance and liquidity”. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol. 24, (nº 1), pp. 14–23, invierno 2000.
- [267] DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. “Directiva 84/450/CEE del Consejo, de 10 de septiembre de 1984, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de publicidad engañosa”. (nº L250), pp. 17–20, 1984.
- [268] DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. “Directiva 87/102/CEE del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo”. 1987.
- [269] DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. “Directiva 90/88/CEE del Consejo de 22 de febrero de 1990 que modifica la Directiva 87/102/CEE relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de crédito al consumo”. 1990.
- [270] DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. “Directiva 98/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 1998 que modifica la Directiva 87/102/CEE relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo”. 1998.
- [271] DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. “Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2008, relativa a los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE del Consejo”. 2008.
- [272] DÍEZ DE VEGA, L. “Retos de la gestión del fraude en la financiación al consumo”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 142–152, 2009.

- 
- [273] DÍEZ GUARDIA, N. "Consumer Credit in the European Union". *European Credit Research Institute, Research Report*, (nº 1), Febrero 2002.
- [274] DIMAND, R, W. "Irving Fisher and the Fisher Relation: Setting the Record Straight". *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie*, vol. 32, (nº 3), pp. 744–750, Mayo 1999.
- [275] DOMINGO ORTUÑO, B. M. "Las nuevas propuestas de Basilea en materia de riesgo de liquidez: de un enfoque cualitativo a un enfoque cuantitativo". *Revista de Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 18), pp. 67–82, 2010.
- [276] DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. "Cajas de ahorros y globalización del sistema financiero". *Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons*, pp. 25–32, 2010.
- [277] DOMONT-NAERT, F. y DEJEMEPPE, P. "Etude sur le rôle et les activités des intermédiaires de crédit aux consommateurs". (nº AO-2600/95/000254), 1996.
- [278] DOMONT-NAERT, F. y LACOSTE, A. C. "Étude sur le problème de l'usure dans certains états membres de l'espace économique européen". *Louvain-la-Neuve*, (nº AO-2600/95/000254), 1997.
- [279] DOOLEY, M. P. "A Model of Crises in Emerging Markets". *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, (nº 6300), Diciembre 1997.
- [280] DORNBUSH, R., FAVERO, C., y GIAVAZZI, F. "Immediate challenges for the ECB, Issues in formulating a single monetary policy". *Economic Policy*, Abril 1998.
- [281] DRAZEN, A. "Political Contagion in Currency Crises". *University of Maryland, mimeo*, Marzo 1998.
- [282] DTI. "A Consultation on a proposed European Consumer Credit Directive". *DTI, Consumer Credit Law*, pp. 1–137, Febrero 2005.
- [283] DWP y DTI. "Tackling Over-Indebtedness. Action Plan 2004". *Department for Work and Pensions-Department of Trade and Industry*, (nº 2004–09), 2004.

- [284] DYE, R. "Proprietary and Nonproprietary Disclosures". *Journal of business*, (nº 59), pp. 331–366, 1986.
- [285] EBIC. "Comments on the content of the Modified Proposal for a Directive on Credit for Consumers". pp. 1–16, 2 de mayo de 2006.
- [286] ECRI. "Consumer Credit in Europe (1995-2007), Statistical Package 2008". Octubre 2008.
- [287] ECRI. "Understanding credit markets for Europe". *ECRI, News*, (nº 32), pp. 6–7, verano 2009.
- [288] ENRIA, A., CAPPIELLO, L., DIERICK, F., GRITTINI, S., HARALAMBOUS, A., MADDALONI, A., MOLITOR, P., PIRES, F., y POLONI, P. "Fair value accounting and financial stability". *European Central Bank Occasional Paper Series*, (nº 13), Abril 2004.
- [289] ESTÉVEZ, R. "Complementar el crecimiento y la gestión del riesgo: hacia un crecimiento prudente y sostenido". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 67–80, 2007.
- [290] EUR-Lex. "Council Directive 85/577/EEC of 20 December 1985 to protect the consumer in respect of contracts negotiated away from business premises". <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/>, 1985.
- [291] EUR-Lex. "Propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la armonización de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito a los consumidores". <http://eur-lex.europa.eu/>, 2002.
- [292] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Monetary statistics, MFI balance sheets". <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates>.
- [293] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Memorandum of Understanding on the Exchange of Information among National Central Credit Registers for the Purpose of Passing it on to Reporting Institutions". Febrero 2003.
- [294] EUROPEAN CENTRAL BANK. "EU Banking Structures". Octubre 2006.
- [295] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Blue Book, Payment and Securities Settlement Systems in the European Union". Vol. I, Agosto 2007.



- 
- [296] EUROPEAN CENTRAL BANK. "EU Banking Structures". Octubre 2008.
- [297] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Housing Finance in the Euro Area". *Occasional Paper Series*, Marzo 2009.
- [298] EUROPEAN CENTRAL BANK. "The Euro area bank lending survey". Abril 2009.
- [299] EUROPEAN CENTRAL BANK. "EU banking sector stability". 2010.
- [300] EUROPEAN CENTRAL BANK. "EU Banking Structures". 2010.
- [301] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Financial Integration in Europe". *European Central Bank, Eurosystem*, Abril 2010.
- [302] EUROPEAN CENTRAL BANK. "The Euro area bank lending survey". *European Central Bank, Eurosystem*, (nº 101), Abril 2010.
- [303] EUROPEAN CENTRAL BANK. "Financial Integration in Europe". *European Central Bank, Eurosystem*, Mayo 2011.
- [304] EUROPEAN COMMISSION. "Report on the operation of Directive 87/102/EEC". (COM(95)117 final), 11 de mayo 1995.
- [305] EUROPEAN COMMISSION. "Report on the operation of Directive 90/88/EEC". (COM(96) 79 final), 12 de abril de 1996.
- [306] EUROPEAN COMMISSION. "Report on the retail banking sector inquiry. Commission Staff Working Document". (SEC(2007)106), Enero 2007.
- [307] EUROPEAN COMMISSION. "Towards a common operational definition of over-indebtedness". *Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies Unit*, Febrero 2008.
- [308] EUROPEAN PARLIAMENT. "On the proposal for a European Parliament and Council directive on the harmonisation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning credit for consumers". *Draft Report, European Parliament, 27 June*, (PE 332.555), 2003.

- [309] EUROPEAN PARLIAMENT. "On the proposal for a European Parliament and Council directive on the harmonisation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning credit for consumers". *Draft Report, European Parliament, 23 September*, (PE 332.584), 2003.
- [310] EUROSTAT. "May 2012 compared with April 2012. Volume of retail trade up by 0.6 % in both euro area and EU". *Eurostat newsrelease euro indicators*, 4 de julio 2012.
- [311] EUROSTAT, "Statistics Database". <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
- [312] EVANOFF, D. D. y WALL, C. D. "Subordinated debt and bank capital reform". *Working paper 2000-07, Federal Reserve Bank of Chicago*, 2000.
- [313] EXPANSION. "Economía/Empresas. El Corte Inglés concedió 6.763 millones de euros en créditos al consumo en 2011, un 6 % menos". *Expansión.com*, 8 de abril de 2012.
- [314] EYRE, J. "Enfoque regulatorio en un mundo de riesgo no-cero". *Estabilidad Financiera*, (nº 7), pp. 129–140, Noviembre 2004.
- [315] FABER, R. J. y O'GUINN, T. C. "A Clinical Screener for Compulsive Buying". *Journal of Consumer Research*, (nº 19), pp. 459–ss, 1992.
- [316] FALKENHEIM, M. y POWELL, A. "The use of credit bureau information for the estimation of credit risk: the case of Argentina". *Mimeo, Central Bank of Argentina*, 2000.
- [317] FEDERATION BANCAIRE FRANCAISE. "Payment instruments in Europe". Mayo 2011.
- [318] FELIX, D. "On drawing general policy lessons from a currency crises". *Journal of post Keynesian Economics, White Plains, NY, Rutgers University*, vol. 20, (nº 2), 1997-1998.
- [319] FERGUSON, R. W. "The role of central banks in fostering efficiency and stability in the global financial sistem". *Discurso en la Conference on efficiency and stability in an evolving financial system, del Banco Nacional de Bélgica*, 2004.
- [320] FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. A. "Presentación del Informe Anual 2006". *Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España*, 2006.

- [321] FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. A. “Presentación del Informe Anual 2007”. *Discurso pronunciado por el Gobernador ante el Consejo de Gobierno del Banco de España*, 2007.
- [322] FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. A. “La reestructuración del sector bancario español y el Real Decreto-ley para el reforzamiento del sistema financiero”. *Banco de España*, Febrero 2011.
- [323] FERNÁNDEZ BRANDO, T., GARCÍA ÁLVARO, C., GARCÍA DE LA CRUZ, R., GÓMEZ ROJO, J. M., LEIVA PRADOS, F., y MOLINA TRUJILLO, S. “¿Tiene futuro la red de oficinas bancarias?”. *Proyecto Fin de Máster Executive Máster en Dirección de Entidades Financieras, Instituto de Estudios Bursátiles*, 2012.
- [324] FERRANDO VILLALBA, M. L. “Denegación de crédito al consumidor y protección de datos personales”. *Revista Aranzadi de derecho y nuevas tecnologías*, (nº 21), pp. 65–76, 2009.
- [325] FIELD, L. “Basilea II: tercer documento consultivo y últimos avances”. *Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 5), pp. 109–127, 2003.
- [326] FIORANTE, A. “Lending to Households in Europe (1995-2010)”. *ECRI, Statistical Package 2011*, 18 de agosto 2011.
- [327] FIORANTE, A. “ECRI Statistical Package: Key Findings”. *ECRI*, Septiembre 2011.
- [328] FISHER, I. “The debt-deflation theory of great depressions”. *Econometrica*, vol. 1, pp. 337–3351, 1933.
- [329] FLOOD, R. y GARBER, P. “Collapsing exchange rate regimes: Some linear examples”. *Journal of International Economic*, vol. 17, (nº 1-2), pp. 1–13, Agosto 1984.
- [330] FOJ DEL VAL, E., CLARAMUNT, M., ESTEVE, A., y FORTIANA, J. “Criterios de selección de modelo en el credit scoring: aplicación del análisis discriminante basado en distancias”. *Anales del Instituto de Actuarios Españoles*, (nº 15), pp. 209–230, 2009.
- [331] FREIMER, M. y GORDON, M. “Why bankers ration credit”. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 79, (nº 3), pp. 397–416, Agosto 1965.

- [332] FREIXAS DARGALLO, X. y SAURINA SALAS, J. “Teoría y práctica de la regulación bancaria”. *Moneda y Crédito*, (nº 218), pp. 111–157, 2004.
- [333] FRIEDMAN, M. “A Theory of the Consumption Function”. *Princeton University Press*, 1957.
- [334] FRIEDMAN, M. y SCHWARTZ, A. “A Monetary History of the United States 1867 – 1960”. *Princeton University Press*, 1963.
- [335] FUENTES, I. y SASTRE, T. “Una primera reflexión sobre los efectos de los avances tecnológicos en los costes y los riesgos de las entidades bancarias españolas”. *Boletín Económico del Banco de España*, pp. 79–91, Enero 2002.
- [336] FUKUYAMA, F. “Social Capital and the Global Economy”. *Foreign Affairs*, vol. 74, (nº 5), 1995.
- [337] FUNCAS. “Tarjetas de pago y tasas de intercambio”. *Papeles de Economía Española*, (nº extraordinario), Febrero 2006.
- [338] FUNCAS. “Diversidad en el sector bancario europeo. La actividad y el papel de las cajas de ahorros”. Madrid, España, 2009.
- [339] FUNCAS. “Eficiencia y concentración del sistema bancario español”. Madrid, España, 2009.
- [340] FUNCAS. “La dimensión del sistema financiero”. Madrid, España, 2010.
- [341] FURLONG, F. T. y KEELEY, M. C. “Capital Regulation and bank risk-taking: A note”. *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, (nº issue 14), pp. 883–891, Diciembre 1989.
- [342] GALINDO, A. y MILLER, M. J. “Can Credit Registries Reduce Credit Constraints?. Empirical Evidence on the Role of Credit Registries in Firm Investment Decisions”. *Annual Meeting, Inter-American Development Bank*, pp. 1–26, Marzo 2001.
- [343] GALLEGO, S., MOLINA, L., y SERENA, J. M. “La crisis financiera global en América Latina y Europa del Este. Un análisis comparado”. *Banco de España, Boletín Económico*, Mayo 2010.
- [344] GARCÍA BOZA, J. “La tasa efectiva de coste en las operaciones bancarias activas”. *Actualidad Financiera*, (nº 39), 1989.

- [345] GARCÍA GARCÍA, C. E. y ROMERO MEDINA, A. “La expansión de la banca on line en España”. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (nº 813), pp. 89–99, 2004.
- [346] GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L. “La cuenta corriente bancaria en descubierto y los contratos de crédito: criterios para una interpretación legal y contractual”. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, (nº 18), 1985.
- [347] GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L. “Las fronteras del derecho mercantil: ¿Existe el Crédito civil al Consumo?”. *Cuadernos de Derecho y Comercio*, (nº 24), 1997.
- [348] GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L. “Operaciones bancarias neutras, Tratado de Derecho mercantil, T. XXXIX”. *Marcial Pons, Madrid-Barcelona*, vol. 4, 2006.
- [349] GARCÍA TESÓN, P. “La financiación al consumo en época de crisis”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 43–65, 2009.
- [350] GARCÍA VILLALÓN, J. y MARTÍNEZ BARBEITO, J. “Enfoques diferentes para medir el valor del riesgo (VAR) y su comparación. Aplicaciones”. *XIII Jornadas de ASEPUMA*, pp. 1–15, 2005.
- [351] GAVIDIA SÁNCHEZ, J. V. “El crédito al consumo (cesión y contratos vinculados)”. *Edita. Tirant lo Blanch, Valencia*, 1996.
- [352] GELPI, R. M. “La Propuesta de Directiva en materia de crédito a los consumidores: un laborioso intento de armonización europea”. *Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 103–115, 2007.
- [353] GENWORTH FINANCIAL. “El paro sigue siendo el principal temor económico de los españoles”. *Genworth Financial, News Release*, 13 de noviembre de 2006.
- [354] GERALD DESTINOBLES, A. “Los Mercados con Información Asimétrica, tema tratado por los Premio Nobel de Economía 2001”. *Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México*, vol. VII, (nº 19), pp. 173–176, Enero-abril 2002.
- [355] GIANNETTI, C., JENTZSCH, N., y SPAGNOLO, G. “Information-Sharing and Cross-Border Entry in European Banking”. *ECRI Research Report*, (nº 11), Febrero 2010.

- [356] GILLY, M. C. y ENIS, B. M. "Recycling the family life cycle: A proposal for redefinition". *in Advances in Consumer Research*, ed, Mitchell, A. Ann Arbor, MI, Association for Consumer Research, vol. 9, pp. 271–276, 1982.
- [357] GIRALDO BURGOS, A. "Una visión general del sector de crédito al consumo en España: posibilidades de crecimiento y los nuevos productos y canales". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 3–21, 2007.
- [358] GIRALDO BURGOS, A. "El crédito al consumo en la actual coyuntura: una síntesis de su situación y factores relevantes". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 17–41, 2009.
- [359] GIRALDO BURGOS, A. "Los cambios en el negocio del crédito al consumo. Síntesis de sus factores relevantes". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 3–23, 2010.
- [360] GOLDFAJN, I. y VALDES, R. "Capital Flows and the Twin Crises: The Role of Liquidity". *IMF Working Paper*, 1997.
- [361] GÓMEZ LOZANO, M<sup>a</sup>. M. "El crédito al consumo y el tratamiento de los datos personales sobre solvencia patrimonial y crédito". *Marcial Pons, Universidad de Almería*, pp. 485–497, 2010.
- [362] GONZÁLEZ MOTA, E. "Prociclicidad, volatilidad financiera y Basilea II". *Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 8), pp. 153–161, 2005.
- [363] GONZÁLEZ PASCUAL, J. y DÍEZ CEBAMONOS, N. "El crédito y la morosidad en el sistema financiero español". *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (nº 2997), pp. 51–65, 2010.
- [364] GOODHART, C. y TAYLOR, A. "Procyclicality and volatility in the financial system: The implementation of Basel II and IAS 39". *Financial Markets Group and LSE*, mimeo, Octubre 2004.
- [365] GOODHART, C. A., HOFMANN, E. B., y SEGOVIANO, M. "Default, Credit Growth and Asset Prices". *IMF Working Paper*, (nº 06/223), Septiembre 2006.
- [366] GROSSMAN, S. J y STIGLITZ, J. E. "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets". *American Economic Review*, (nº 70), pp. 393–408, 1980.

- 
- [367] GRUPO BBVA. “Situación España, segundo trimestre 2011”. *Servicios de Estudios del Grupo BBVA*, Mayo 2011.
- [368] GRUPO BBVA. “Situación España, primer trimestre 2012”. *Servicios de Estudios del Grupo BBVA*, 2012.
- [369] GUAL, J. “El carácter procíclico del sistema financiero”. *Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 16), pp. 21–40, 2009.
- [370] GUILLÉN, A. “Deflación y mercados financiero”. *Economía Financiera Contemporánea*, Tomo II, México, 2004.
- [371] GUIADO MORENO, A. “Servicios financieros prestados a distancia. El derecho de información previa del consumidor”. *Marcial Pons, Universidad de Almería*, pp. 369–388, 2010.
- [372] GUISO, L. “Consumer Credit and Household Loan Markets Across Italian Regions”. *Working Paper, European University Institute Workshop. The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US*, Mayo 2003.
- [373] GUISO, L. y JAPPELLI, T. “Household Portfolios in Italy”. *Centre for Economic Policy Research. Discussion paperes Series*, (nº 2549), 2000.
- [374] GUISO, L., JAPPELLI, T., y TERLIZZESE, D. “Why is Italy’s saving rate so high?”. *Cambridge University Press*, pp. 23–69, 1994.
- [375] GUTIÉRREZ GILSANZ, A. “Defensa del usuario en el leasing financiero mobiliario”. *Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid*, 2003.
- [376] GUTIÉRREZ LÓPEZ, C. y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. M. “Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: Origen, características y posibles efectos”. *Pecunia: revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de León)*, (nº 2), pp. 23–63, 2006.
- [377] GUTIÉRREZ GIRAULT, M. A. “Credit scoring models: what, how, when and for what purposes”. *Munich Personal RePEc Archive Paper*, (nº 16377), Octubre 2007.
- [378] HAND, D. J. y HENLEY, W. E. “Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: a Review”. *Royal Statistical Society*, (nº160, Part 3), pp. 523–541, 1997.

- [379] HEINEMANN, F. y JOPP, M. "The Benefits of a Working European Retail Market for Financial Services". *Ed. Institut für Europäische Politik, Berlin und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, 2002.*
- [380] HEINRICH, G. "Los retos del nuevo acuerdo de capital para los países en desarrollo y la función del BIS intervención en la convencción bancaria". *Asociación bancaria y de entidades financieras de Colombia*, pp. 3–11, Junio 2003.
- [381] HELLMAN, T. F., MURDOCK, K. C, y STIGLITZ, J. E. "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?". *American Economic Review*, vol. 90, (nº 1), pp. 147–165, 2000.
- [382] HERRARTE SÁNCHEZ, A., MEDINA MORA, E., y VICÉNS OTERO, J. "Modelos de crisis financieras". *Universidad Autónoma de Madrid, 2000.*
- [383] HERRERO GÓMEZ, M. "La gestión de la financiación al consumo: las tarjetas de crédito como herramienta de gestión del riesgo y de desarrollo de negocio". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 93–108, 2009.
- [384] HERRERO GÓMEZ, M. "El conocimiento del cliente como base de las estrategias de crecimiento: marketing dinámico y fidelización". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 103–132, 2010.
- [385] HERRING, R. J. "The subordinated debt alternative to Basel II". *Journal of financial stability*, vol. 1, (nº 2), pp. 137–155, 2004.
- [386] HIDALGO MOYA, J. R. "Informe jurídico sobre la protección del consumidor en la contratación del crédito al consumo y del crédito garantizado con hipoteca inmobiliaria desde la perspectiva del sobreendeudamiento familiar". *Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios*, <http://www.hispacoop.es/home/>, 2006.
- [387] HODFMAN, D. R. "Credit Risk and Credit Rationing". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 74, (nº 2), pp. 258–278, Mayo 1960.



- 
- [388] HOGGARTH, G., REIS, R., y SAPORTA, V. “Costs of banking system instability: some empirical evidence”. *Working paper Bank of England*, 2001.
- [389] HONOHAN, P. y KLINGEBIEL, D. “Controlling fiscal costs of banking crises”. *The World Bank*, 2000.
- [390] HUERTA DE SOTO, J. “Dinero, crédito bancario y ciclos económicos”. *Ed. Unión Editorial, 4ª edición*, 2009.
- [391] HUMPHREY, D., WILLESSON, M., BERGENDAHL, G., y LINDBLOM, T. “Benefits from a changing payment technology in European banking”. *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, (nº 6), pp. 1631–1652, 2006.
- [392] HUMPHREY, D. B. “El tamaño de los bancos y el equilibrio entre eficiencia en costes y riesgo sistémico”. *FUNCAS*, (nº 99), pp. 1–18, 2010.
- [393] HUNT, R. M. “The Development and Regulation of Consumer Credit Reporting in America”. *Working Paper, Federal Reserve Bank of Philadelphia*, (nº 02-21), Noviembre 2002.
- [394] HUNT, R. M. “An Introduction to the economics of payment card networks”. *Working Paper, Federal Reserve Bank of Philadelphia*, 2003.
- [395] ILLESCAS ORTIZ, R. “La Ley 22/2007 sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores y la dogmática contractual electrónica”. *Revista de la contratación electrónica*, vol. 84, pp. 3–23, 2007.
- [396] IMF. “Greece: 2004 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Greece”. *International Monetary Fund. Country Report*, (nº 05/43), Febrero 2005.
- [397] IMF. “Greece: Selected Issues”. *International Monetary Fund. Country Report*, (nº 05/38), Febrero 2005.
- [398] IMF. “Greece: Selected Issues”. *International Monetary Fund. Country Report*, (nº 07/27), Enero 2007.

- [399] IMF. “France: 2007 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for France”. *International Monetary Fund Country Report*, (nº 08/75), Febrero 2008.
- [400] IMF. “Belgium: 2008 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; and Public Information Notice on the Executive Board Discussion”. *International Monetary Fund. Country Report*, (nº 08/111), Marzo 2009.
- [401] IN BUDGET EN RECHT. “Test Aankoop. Beste koop gratis en voor niet”. (nº 185, marzo/abril), 2006.
- [402] INE. “Contabilidad Nacional Trimestral de España”. *Notas de prensa del INE*, Agosto 2010.
- [403] INE. “Encuesta de Población Activa (EPA) Tercer trimestre de 2010”. *Notas de prensa del INE*, Octubre 2010.
- [404] INE. “Índices de Comercio al por Menor (ICM). Base 2005, noviembre 2010. Datos provisionales”. *Notas de prensa del INE*, Diciembre 2010.
- [405] INE. “Anuario Estadístico de España 2011”. (capítulo 10. Contabilidad), 2011.
- [406] INE. “Índice de Precios de Consumo (IPC). Base 2006 Diciembre 2010”. *Notas de prensa del INE*, Enero 2011.
- [407] INE. “Boletín Mensual de Estadística”. Enero 2012.
- [408] INE. “Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuarto trimestre de 2011”. *Notas de prensa del INE*, Febrero 2012.
- [409] INE. “Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008 Cuentas no financieras trimestrales de los Sectores Institucionales Cuarto trimestre de 2011”. *Notas de prensa del INE*, Abril 2012.
- [410] INE. “Índices de Comercio al por Menor (ICM). Base 2005, Diciembre 2011. Datos provisionales”. *Notas de prensa del INE*, Enero 2012.
- [411] INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL. “Presentación del Indicador de confianza del consumidor Español (ICC-ICO)”. *Instituto de Crédito Oficial, Nota de prensa*, Febrero 2005.

- 
- [412] INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL. “Indicador de confianza del consumidor ICC, resultados diciembre 2010”. *Instituto de Crédito Oficial, Nota de prensa*, 5 de enero de 2011.
- [413] INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. “*El crédito al consumo en España*”. Madrid, España, 2005.
- [414] INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. “*La financiación al consumo: nuevos retos*”. Madrid, España, 2007.
- [415] INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. “*La financiación al consumo en tiempos de crisis*”. Madrid, España, 2009.
- [416] INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. “*El futuro del negocio del crédito al consumo*”. Madrid, España, 2010.
- [417] INSTITUTO PARA LA DIVERSIFICACIÓN Y EL AHORRO DE LA ENERGÍA. “Los comerciantes mayoristas y autónomos reconocen en su asamblea el efecto positivo del Plan Renove de Electrodomésticos”. <http://www.idae.es/index.php/mod.noticias/mem.detalle/>, 2010.
- [418] IZQUIERDO LLANES, G. “El futuro de la tributación del capital en Europa”. *ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid*, 1997.
- [419] IZQUIERDO LLANES, G. y FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, M. J. “Los límites a la regulación del crédito al consumo”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1-2), pp. 3–48, 2005.
- [420] JACOBO RODRÍGUEZ, L. “Banking Stability and the Basel Capital Standards”. *Cato Journal*, vol. 23, (nº 1), pp. 115–126, primavera-verano 2003.
- [421] JAFFE, D. y RUSSELL, T. “Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, (nº 4), pp. 651–666, Noviembre 1976.
- [422] JAPPELLI, T. y PAGANO, M. “Consumption and Capital Market Imperfections: An International Comparison”. *American Economic Review*, vol. 79, (nº 5), pp. 1088–1105, 1989.
- [423] JAPPELLI, T. y PAGANO, M. “Information Sharing in Credit Markets: A Survey”. *Working Paper, University of Salerno*, (nº 36), 2000.

- [424] JAPPELLI, T. y PAGANO, M. "Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence". *Journal of Banking & Finance*, vol. 26, (nº 10), pp. 2017–2045, 2002.
- [425] JENTZSCH, N. "The Implications of the New Consumer Credit Directive for EU Credit Market Integration". *Position Paper, FU Berlin - John F. Kennedy Institute*, Abril 2003.
- [426] JENTZSCH, N. "Financial Privacy. An International Comparison of Credit Reporting System". 2. Edition, *SpringerVerlag, Heidelberg*, 2007.
- [427] JENTZSCH, N. y SAN JOSE, A. "Information Sharing and Its Implications for Consumer Credit Markets: United States vs. Europe". *Working Paper, para el Seminario The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US, European University Institute, Florencia*, Mayo 2003.
- [428] JIMÉNEZ, G. y SAURINA SALAS, J. "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial". *Estabilidad Financiera*, (nº 10), pp. 9–24, 2006.
- [429] JIMÉNEZ NAVAS, J. "Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: retos ante un nuevo escenario". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 79–99, 2010.
- [430] JIMÉNEZ RODRÍGUEZ, E. J. "El nuevo acuerdo de Basilea y la gestión del riesgo operacional". *Universia Business Review, Actualidad Económica*, pp. 54–56, 2005.
- [431] KALLBERG, J. G. y UDELL, G. F. "The value of private sector business credit information sharing: The US case". *Journal of Banking & Finance*, (nº 27), pp. 449–469, 2003.
- [432] KAMINSKY, G. y REINHART, C. "The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance of Payment Problems". *The American Economic Review*, vol. 89, (nº 3), Junio 1999.
- [433] KANE, E. "The S & L Insurance Crisis: How did it happen?". *Washington, D.C.: Urban Institute Press*, 1989.
- [434] KATZ, M. L. y SHAPIRO, C. "Product Introduction with Network Externalities". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 40, (nº 1), pp. 55–83, 1992.

- 
- [435] KAUFMAN, G. G. "Bank failures, systemic risk, and bank regulation". *Cato Journal*, vol. 16, (nº 1), primavera-verano 1996.
- [436] KEYNES, J. M. "The General Theory of Employment, Interest, and Money". *New York: Harcourt, Brace*, 1936.
- [437] KEYNES, J. M. "Teoría general del empleo, el interés y el dinero, México: FCE (original 1936)". pp. 143–155, 1978.
- [438] KINDLEBERGER, C. P. y ROBERT, Z. A. "Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras". *Editorial Ariel, Barcelona*, 1992.
- [439] KINDLEBERGER, C. P. y ROBERT, Z. A. "Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises". *Publicado por John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 5ª Edición*, 2005.
- [440] KIRSTEIN, R. "The New Basle Accord, internal ratings, and the incentives of banks". *Center for the Study of Law and Economics, Discussion Paper 2000-06*, 2001.
- [441] KIYOTAKI, N. y MOORE, J. "Credit Cycle". *Working Paper. Cambridge, Mass.: NBER, (nº W5083)*, Abril 1995.
- [442] KLEIMEIER, S. y SANDER, H. "Consumer Credit Rates in the Eurozone. Evidence on the Emergence of a Single Retail Banking Market". *European Credit Research Institute, (nº 2)*, 1998.
- [443] KÖSTERS, W, S. y STEIN, S. "An Economic Analysis of the EU Commission's Proposal for a New Consumer Credit Directive". *RWI Working Paper, Essen*, 2004.
- [444] KRUGMAN, P. "A Model of Balance of Payment Crisis". *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 11, 1979.
- [445] KRUGMAN, P. "Will Asia Bounce Back?". *Massachusetts Institute of Technology, Mimeo*, Marzo 1998.
- [446] KRUGMAN, P. y ROTEMBERG, J. "Speculative Attacks on Target Zones". *Target Zones and Currency Bands (Oxford: Oxford University Press)*, 1991.
- [447] LA ROCCA, D. "La qualità dei soggetti e i rapporti de credito". *Napoli, Edizione Scientifiche Italiane*, p. 146, 1992.

- [448] LAMAMIÉ DE CLAIRAC, J. M. y GIL ALMANSA, F. “Basilea II: efectos sobre la práctica supervisora”. *Estabilidad financiera, Banco de España*, (nº 1), pp. 153–170, Septiembre 2001.
- [449] LANNOO, K. y DE LA MATA MUÑOZ, A. “Integration of the EU Consumer Credit Market. Proposal for a More Efficient Regulatory Model”. *CEPS Working Document*, (nº 213), Noviembre 2004.
- [450] LASSALA NAVARRÉ, C., RUIZ MAFÉ, C., y SANZ BLAS, S. “Implicaciones de la satisfacción, confianza y lealtad en el uso de los servicios bancarios online. Un análisis aplicado al mercado español”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 19, (nº 1), pp. 27–46, 2010.
- [451] LATHAM, P. “Consumer credit and the EEC, in Consumer credit”. *edited by R.M. Goode, United Kingdom Comparative Law Series, vol. 3, A. W. Sitjhoff Leyden/ Boston, 1978.*
- [452] LATORRE, J. “Regulación de las entidades de crédito en España”. *Ed. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, 1997.*
- [453] LEA, M. J., WELTER, R, y DÜBEL, A. “Study on the mortgage credit in the European Economic Area. Structure of the sector and application of the rules in the directives 87/102 and 90/88”. (nº XXIV/96/U6/21).
- [454] LEA, S., WEBLEY, P., y WALKER, C, M. “Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use”. *Journal of Economic Psychology*, (nº 16 y 4), pp. 681–701, 1995.
- [455] LEGISLATION.GOV.UK. “Explanatory memorandum to the consumer credit (EU Directive) Regulations 2010”. *Department for Business, Innovation & Skills, 2010.*
- [456] LEPETIT, L., NYS, E., ROUS, P., y TARAZI, A. “The expansion of services in European banking: Implications for loan pricing and interest margins”. *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, pp. 2325–2335, 2008.
- [457] LONDON ECONOMICS. “Quantification of the Macro-Economic Impact of Integration of EU Financial Markets. Executive Summary of

- the Final Report to The European Commission Directorate General for the Internal Market". Noviembre 2002.
- [458] LÓPEZ PASCUAL, J. y SEBASTIÁN GONZÁLEZ, A. "gestión bancaria: factores claves en un entorno competitivo". *McGraw-Hill, Madrid, España*, Enero 2008.
- [459] LÓPEZ PASCUAL, J. "El crédito al consumo: la conveniencia de revisar los modelos de negocio, procesos y canales". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 67–79, 2009.
- [460] LOVE, I. y MYLENKO, N. "Credit Reporting and Financing Constraints". *World Bank Policy Research Working Paper*, (nº 3142), Octubre 2003.
- [461] LUMINOSO, A. "I contratti tipici e atipici Contratti di alienazione, di godimento, di credito". *Volumen 1 de Trattato di diritto privato. Editor Giuffrè, Milano*, 1995.
- [462] MAIRATA LAVIÑA, J. "Efectos patrimoniales del concurso en el proyecto de ley concursal". *La Ley: Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*, (nº 2), pp. 1–13, 2003.
- [463] MALO DE MOLINA, J. L. y RESTOY, F. "Evolución reciente del patrimonio de empresas y familias en España: implicaciones macroeconómicas". *Banco de España, Documento Ocasional*, (nº 0402), 2004.
- [464] MANKIW, N. "The term structure of interest rates revisited". *Brookings Papers on Economic Activity*, (nº 1), pp. 61–96, 1986.
- [465] MANRIQUE SIMÓN, M. "El consumo privado en la UEM". *Boletín Económico. Julio–Agosto*, pp. 77–85, 2004.
- [466] MAÑAS, E. "Consumo familiar de servicios en las sociedades modernas: análisis empírico del caso español". *Tesis doctoral. Universidad de Alcalá de Henares*, 1997.
- [467] MARAVALL, F. "Economías de escala en el sistema bancario español: implicaciones para una política de regulación". *FUNCAS*, (nº 99), pp. 31–42, 2010.
- [468] MARCHANTE, A. J. "El ahorro nacional: componentes institucionales", en García Delgado, J.L (dir), *Lecciones de economía española. Ed. Civitas, Madrid*, 1997.

- [469] MARÍN LÓPEZ, M. J. “El ámbito de aplicación de la Ley de Crédito al Consumo”, en *Crédito al Consumo y Transparencia Bancaria*. Ed. Civitas, Madrid, España, 1998.
- [470] MARÍN LÓPEZ, M. J. “El crédito al consumidor”. *Trabajo realizado dentro del Proyecto BJU2002-00590. Las garantías del crédito en las situaciones concursales en especial, las garantías financieras relativas a los valores anotados en cuenta*, pp. 83–93, 2004.
- [471] MARÍN LÓPEZ, M. J. “Las tarjetas de crédito y el artículo 15 de la Ley de Crédito al Consumo”. *Revista Aranzadi de derecho y nuevas tecnologías*, (nº 5), pp. 89–99, 2004.
- [472] MARÍN LÓPEZ, M. J. “Comentario de la nueva Ley de Contratos de Crédito al Consumo\* (Ley 16/2011, de 24 de junio)”. *Centro de Estudios de Consumo, Universidad de Castilla-La Mancha*, Junio 2011.
- [473] MARTÍNEZ PAGÉS, J. “Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: julio de 2008”. *Boletín Económico, Banco de España*, Septiembre 2008.
- [474] MATUSZYK, A. y THOMAS, L. “The evolution of credit bureaus in European country”. *Journal of financial transformation*, 2008.
- [475] MAUDOS, J. y FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. “Dimensión bancaria, poder de mercado y estabilidad financiera”. *FUNCAS*, (nº 99), pp. 69–81, 2010.
- [476] MAUDOS VILLARROYA, J. “El impacto de la crisis en los bancos españoles: 2007-2010”. *Cuadernos de Información Económica*, (nº 222), pp. 87–99, 2011.
- [477] MCKINNON, R. y PILL, H. “Credible Liberalization and International Capital Flows. The Overborrowing Syndrome”. *Takatoshi Ito y Anne Krueger (eds.) Financial Regulation and Integration in East Asia*, Chicago: Chicago University Press, 1996.
- [478] MEDEL CÁMARA, B. “El papel de las cajas de ahorros en el sistema financiero español: objetivos y resultados”. *Perspectivas del Sistema Financiero*, (nº 73), 2001.
- [479] MÉNDEZ, M, A. “Basilea II y la Gestión de las Entidades Financieras: consideraciones estratégicas”. *Estabilidad Financiera*, (nº 4), pp. 103–128, Mayo 2003.



- 
- [480] MERCADO IDOETA, C., CASTILLO PECES, C., y CORRAL DE LA MATA, D. “El nuevo entorno del negocio de las tarjetas bancarias en el sistema de pagos español”. *Creativity and Survival of the Firm under Uncertainty*. European Academic Publishers. Madrid, 2009.
- [481] MERCER OLIVER WYMAN CONSULTING. “Consumer Credit in Europe: riding the wave”. *European Credit Research Institute y Mercer Oliver Wyman consulting*, Noviembre 2005.
- [482] MERINO ESCARTÍN, J. F. “Resumen de la ley de contratos de crédito al consumo”. <http://www.notariosyregistradores.com>.
- [483] MERLANI, C. “Il Credito mercantile”. *Giuffrè, Milano*, pp. 9–103, 1956.
- [484] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD. “Síntesis de indicadores económicos”. *Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional. Subdirección General de Análisis Coyuntural y Previsiones Económicas. Ministerio de Economía y Competitividad, Centro de Publicaciones, Madrid, España*, Febrero 2012.
- [485] MINSKY, P. “John Maynard Keynes”. *New york: Columbia University Press*, 1975.
- [486] MINSKY, P. “The Financial-Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Economy”. (eds.) *Financial Crises: Theory, History and Policy*, Cambridge University Press, pp. 13–29, 1982.
- [487] MISHKIN, F. S. “International capital movements, financial volatility and financial instability”. *Working Paper, NBER*, (nº 6390), Enero 1998.
- [488] MOLYNEUX, P. “Concentración, tamaño y competencia en la banca europea”. *Papeles de Economía Española*, (nº 114), Diciembre 2007.
- [489] MOMPALARER PECHUAN, A. “El desarrollo de la banca electrónica en España. Un análisis comparativo entre entidades online y tradicionales en España y en Estados Unidos”. *Tesis doctoral, Universitat Politècnica de València, Departamento de Organización de Empresas*, 2008.

- [490] MORENO GARCÍA, E. “Crisis financieras: antecedentes teóricos y su relación con las crisis bancarias”. *Revista Contribuciones a la Economía*.
- [491] MORILLAS JARILLO, M. J. “Las formas jurídicas de empresarios en el mercado del crédito”. *Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons*, pp. 67–75, 2010.
- [492] MUELLBAUER, J. y MURPHY, A. “House Prices and Migration: Economic and Investment Implications”. *Shearson Lehman Hutton research paper*, 1988.
- [493] MURPHY, P. y STAPLES, W. “A Modernized Family Life Cycle”. *Journal of Consumer Research*, vol. 6, pp. 12–22, Junio 1979.
- [494] MÁRQUEZ DORSCH, A. “Tarjetas y tasas de intercambio: la visión de las entidades financieras”. *Perspectivas del Sistema Financiero (CECA), Madrid*, (nº 97), pp. 27–48, 2009.
- [495] NEDERLANDSCHE BANK. “The Nederlandsche Bank’s analysis of bank lending”. *Quarterly Bulletin*, Marzo 2000.
- [496] NIELSEN. “La confianza de los consumidores en el mundo cae durante el último trimestre del año”. *Nielsen, Noticias*, <http://es.nielsen.com/news/20110131.shtm>, 31 de Enero de 2011.
- [497] NILSSEN, T. “Consumer lock-in with asymmetric information”. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 18, (nº 4), pp. 641–666, 2000.
- [498] NOGUERA, C. “La nueva ley concursal: comentarios y formularios a la ley 22/2003 de 9 de julio”. *Ed. Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, Barcelona*, vol. 2, 2003.
- [499] NOYER, C. “Annual Report of Observatory of Payment Card Security”. *Observatoire de la sécurité des cartes de paiement*, 2010.
- [500] OBSERVATORIO INVERCO. “Los ahorradores preven incrementar su patrimonio en fondos de inversión, planes de pensiones y depósitos en el 2012”. <http://www.observatorioinverco.es>, 18 de octubre 2011.

- 
- [501] OBSERVATORIO NACIONAL DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE LA SI. "Estudio sobre comercio electrónico B2C 2010". Octubre 2010.
- [502] OBSERVATORIO NACIONAL DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE LA SI. "Estudio sobre comercio electrónico B2C 2011". 2012.
- [503] OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA. "Políticas de fomento de la vivienda de alquiler en Europa". *Departamento de Vivienda, Obras Públicas y Transportes*, Diciembre 2009.
- [504] OBSTFELD, M. "The Logia of Currency Crises". *Cahiers economiques et monetaires*, (nº 43), 1994.
- [505] OBSTFELD, M. "Models of Currency Crises with Self, fulfilling Feature". *European Economic Review*, (nº 40), pp. 1037–104, 1996.
- [506] OECD PUBLISHING. "OECD. Economic Surveys. Belgium". Marzo 2007.
- [507] ONTIVEROS, E. "Nueva banca: nuevos impulsos a la desintermediación". *Revista Madri+d*, 1 de octubre, pp. 11–15, 2003.
- [508] ORDÁS ALONSO, M. "La deuda de intereses en las pólizas de crédito bancario". *Ed. Comares, Granada, España*, 1999.
- [509] OTERO, P. y VENERIO, O. "Determinación del requerimiento de capital por riesgo operacional Metodología "Value at Risk"". *QUANTUM*, vol. IV, (nº 1), pp. 58–79, Junio 2009.
- [510] OXERA CONSULTING. "What is the impact of the proposed Consumer Credit Directive?". Prepared for APACS/BBA/CCA/FLA. Abril 2007.
- [511] PADILLA, J. A. y PAGANO, M. "Endogenous Communication Among Lenders and Entrepreneurial Incentives". *The Review of Financial Studies*, vol. 10, (nº 1), pp. 205–236, 1997.
- [512] PADILLA, J. A. y PAGANO, M. "Sharing default information as a borrower discipline device". *European Economic Review*, vol. 10, (nº 44), pp. 1951–1980, 2000.
- [513] PAGANO, M. y JAPPELLI, T. "Information Sharing in Credit Markets". *The Journal of Finance*, vol. 48, (nº 1), pp. 1693–1718, Diciembre 1993.

- [514] PALOMO ZURDO, R. J. y GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, M. “Foro Entidades financieras: Retos de futuro ante un nuevo escenario”. *DICTVM ABOGADOS*, Mayo 2012.
- [515] PALOMO ZURDO, R. J., SANCHÍS PALACIO, J R., y SOLER TORMO, F. “Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas”. *REVESCO, Revista de estudios cooperativos*, (nº 100), pp. 101–133, 2010.
- [516] PANCORBO DE RATO, A. “Basilea II: Las nuevas normas internacionales de solvencia”. *ICE, Sistema Financiero: Novedades y Tendencias*, (nº 801), pp. 35–50, Agosto 2002.
- [517] PAPACOSTAS, C. “Eurobarometer 71.1: European Parliament and Elections, Economic Crisis, Climate Change, and Chemical Products”. *Inter-university Consortium for Political and Social Research*, (nº 28181), Enero-Febrero de 2009.
- [518] PAREDES, T. A. “Blinded by the Light: Information Overload and Its Consequences for Security Regulation”. *Washington University School of Law Faculty, Working Paper*, (nº 03-02-02), 2003.
- [519] PASQUAU LIAÑO, M. “Propuestas para una protección jurídica de los consumidores en materia de créditos de consumo: medidas de prevención y de solución de los problemas derivados del sobreendeudamiento”. *Estudios sobre Consumo*, (nº 18), pp. 9–24, 1990.
- [520] PEDAUGA, L. E. “Consolidación y estabilidad financiera: evidencia empírica revisada”. *FUNCAS*, (nº 99), pp. 83–91, 2010.
- [521] PEÑA, J. I. “La gestión de riesgos financieros de mercado y crédito”. *FT Prentice Hall Financial Times de Pearson Educación*, pp. 177–187, 2002.
- [522] PEÑALOSA RUIZ, J, M. “El papel de la posición financiera de los agentes económicos en la transmisión de la política monetaria”. *Estudios económicos, Banco de España*, (nº 54), pp. 1–114, 1996.
- [523] PEÑAS MOYANO, M. J. y PEÑAS MOYANO, B. “Algún apunte sobre la nueva Ley de crédito al consumo”. *Lex Nova blogs*, Julio 2011.
- [524] PERROTINI, I. “La economía de la información asimétrica: microfundamentos de competencia imperfecta”. *Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, vol. VII, (nº 19), pp. 59–65, 2002.

- 
- [525] PERSAUD, A. "Why bank risk models failed". *publicado en www.voxeu.org*, Abril 2008.
- [526] PETIT LAVALL, M<sup>a</sup>. V. "La protección del consumidor de crédito: las condiciones abusivas de crédito". *Edita. Tirant lo Blanch*, 1995.
- [527] PETIT LAVALL, M<sup>a</sup>. V. "Mayor transparencia para el consumidor de crédito: La Propuesta modificada de Directiva en materia de crédito a los consumidores". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1), pp. 117–135, 2007.
- [528] PIEPOLI, G. "Il credito al consumo". *Jovene, Napoli*, p. 13, 1976.
- [529] PINTO ÁLVAREZ, R. "Situación actual y futuro del crédito al consumo en España". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 143–160, 2010.
- [530] POLLIN, R. "The Growth of U.S. Household Debt: Demand-Side Influences". *Journal of Macroeconomics*, vol. 10, (nº 2), pp. 231–248, primavera 1988.
- [531] POLO, E. "La protección del consumidor en el derecho privado". *Civitas, Madrid*, 1980.
- [532] POVEDA ANADÓN, R. "Las recomendaciones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea". *Estabilidad financiera, Banco de España*, (nº 1), pp. 31–59, Septiembre 2001.
- [533] PRATS ALBENTOSA, L. "Préstamo de consumo, crédito al consumo". *Edita. Tirant lo Blanch, Valencia*, pp. 40–42 y 53, 2001.
- [534] PRICEWATERHOUSECOOPERS. "Precious Plastic 2007: Consumer credit in the UK". *Financial Services*, 2007.
- [535] PRICEWATERHOUSECOOPERS. "Precious Plastic 2008: Consumer credit in the UK". *Financial Services*, 2008.
- [536] PUTNAM, R. "The Prosperous Community-Social Capital and Public Life". *American Prospect*, 1993.
- [537] QUINTÁS SEOANE, J. "Las Cajas de Ahorros frente al reto de Internet: la propuesta de Caja Madrid". *La Banca por Internet: el caso español, dentro de los Cursos de Verano de El Escorial*, Julio 2000.

- [538] RADELET, S. y SACHS, J. "The Onset of the East Asian Financial Crisis". *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, (nº 6680), 1998.
- [539] RAJAN, R. "Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence". *Quarterly Journal of Economics*, (nº 109), pp. 399–441, 1994.
- [540] RAMOS HERRANZ, I. "Contratación bancaria electrónica". *Comercio electrónico y protección de los consumidores*, Editores. *La Ley-Actualidad, España*, pp. 795–828, 2001.
- [541] RAMSAY, I. "Consumer Credit Regulation as The Third Way?". *Ponencia presentada en la conferencia de Australian Credit at the Crossroads, Melbourne*, Noviembre 2004.
- [542] RAYMOND BARA, J. L., OLIVER ALONSO, J., y PUJOLAR MORALES, D. "El comportamiento del ahorro familiar a partir de la encuesta de presupuestos familiares 1990-1991". *Papeles de Economía Española*, (nº 65), pp. 196–211, 1995.
- [543] REIFNER, U. "A Correct Credit Interest and Usury Rate for Consumers Harmonisation of Cost Elements of the Annual Percentage Rate of Charge, APR". *Presented by the: institute for financial services e.V. to the: Commission of the European Communities, Health and Consumer Protection Directorate-General*, (nº Project No.: AO-2600/97/000169), 1998.
- [544] REPULLO, R. y SUÁREZ, J. "The Procyclical effects of Basel II". *CEPR Discussion Paper*, (nº 6862), Junio 2008.
- [545] REQUEIJO, J., IRANZO, J., PEDROSA, M., SALIDO, J., IZQUIERDO, G., MORAL, J., MARTÍNEZ, J., BARQUÍN, R., y ARRANZ, N. "Economía Española". *Delta Publicaciones, Madrid, 1ª Edición*, 2006.
- [546] RESEARCH OF WORD SAVINGS BANKS INSTITUTE Y EUROPEAN SAVINGS BANKS GROUP. "A comparative analysis of the US and EU retail banking markets. A contribution in the context of the EU/US retail banking forum". Septiembre 2006.
- [547] RIBÓN SEISDEDOS, E. "En España: tutela judicial y protección legislativa". *Edita, Confederación Española de Organizaciones de*

- Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (CEACCU)*, Madrid, pp. 56–69, Diciembre 2005.
- [548] RICO CARRILLO, M. “La contratación bancaria electrónica en el derecho español”. *Instituto de Investigaciones Jurídicas*, pp. 357–380.
- [549] RINALDI, L. y SANCHIS-ARELLANO, A. “Household Debt Sustainability: What Explains Household Non-Performing Loans? An Empirical Analysis”. *ECB Working Paper*, (nº 570), Enero 2006.
- [550] RÍOS, A. “Los cambios en la gestión del riesgo de la financiación al consumo: nuevas políticas de riesgo, nuevas tecnologías de gestión del riesgo y scoring, incidencias de Basilea y efectos de la nueva ley de crédito al consumo”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 4), pp. 57–77, 2010.
- [551] RÍOS ZAMARRO, A. “Gestión del riesgo de crédito en operaciones de financiación al consumo”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 171–219, 2009.
- [552] RIVERO ALEMÁN, S. “Presente y futuro del crédito al consumo”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1-2), pp. 195–400, 2005.
- [553] ROCA GUILLAMÓN, J. J. “Los contratos de crédito al consumo. Forma y contenido, reembolso anticipado y cobros indebidos (Ley 7/1995, de 23 de marzo)”, en *Crédito al consumo y transparencia bancaria*. *Civitas, Madrid*, pp. 189–228, 1998.
- [554] RODRÍGUEZ CASTELLANOS, A., SAN MARTÍN ALBIZURI, N., y URIONABARRENÉTXEA ZANDIKOETXEA, S. “Crisis financiera y globalización: un análisis de sus factores determinantes”. *Problemas del desarrollo, Revista Latinoamericana de economía*, vol. 39, (nº 153), pp. 159–183, 2008.
- [555] RODRÍGUEZ DE CODES ELORRIAGA, E. “Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital”. *Revista de Estabilidad Financiera, Banco de España*, (nº 19), pp. 7–19, Noviembre 2010.
- [556] RODRÍGUEZ VILLARINO, R. y RODRÍGUEZ CASTRO, R. M. “La adicción a la compra: Revisión y necesidad de estudio en la realidad española”. *Estudios sobre Consumo*, (nº 52), pp. 75–ss, 2002.

- [557] ROMERO, L. R. “El Pilar 3: Disciplina de Mercado Información a Divulgar desde una Perspectiva de Riesgo”. *Documento de Trabajo Consultivo, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (SBIF)*, Enero 2007.
- [558] ROMERO, L. R. “Riesgo Operacional: Implementación del Método Estándar y Estándar Alternativo en Basilea II”. *Documento de Trabajo Consultivo, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (SBIF)*, Septiembre 2009.
- [559] ROS, O. “El SMS, la puerta de la banca móvil”. *Revista AHCIET: revista de telecomunicaciones*, (nº 106), pp. 75–80, 2006.
- [560] ROTHSCCHILD, M. y STIGLITZ, J. “Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information”. *Quarterly Journal of Economics*, (nº 95), pp. 629–649, 1976.
- [561] RUIZ, H. “La gestión de la financiación al consumo en la nueva coyuntura: el equilibrio entre el desarrollo de negocio y la solvencia”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 3–15, 2009.
- [562] RUZA, C. y CURBERA, P. “Mitos y realidades del endeudamiento familiar en España”. *Instituto de Estudios Económicos*, (nº 1 y 2), pp. 93–139, 2005.
- [563] SAIDENBERG, N. y SCHUERMAN, T. “The New Basel Capital Accord and Questions for Research”. *The Wharton Financial Institutions Center Working Paper*, (nº 03-14), Mayo 2003.
- [564] SAMUELSON, P. A. y NORDHAUS, W. D. “Economía”, decimoquinta edición. *McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A, Aravaca (Madrid)*, 1996.
- [565] SÁNCHEZ, M<sup>a</sup>. C. “Propuesta de Directiva comunitaria sobre crédito a los consumidores”. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, (nº 89), p. 435 y ss, 2003.
- [566] SÁNCHEZ CALERO, F y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. “Instituciones de Derecho Mercantil”. *Aranzadi, Pamplona, 3ª edición*, vol. I y II, 2007.
- [567] SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. “Tarjetas de crédito y tutela del consumidor”. *Nuevas formas contractuales y el incremento del endeudamiento familiar. Estudios de Derecho Judicial*, (nº 50), pp. 439–484, 2004.



- 
- [568] SÁNCHEZ DAZA, A. “Información asimétrica y mercados financieros emergentes: el análisis de Mishkin”. *Análisis Económico, segundo semestre. Universidad Autónoma Metropolitana*, vol. XVII, (nº 034), pp. 35–66, 2001.
- [569] SANCHÍS PALACIO, J. R. “El crédito cooperativo en España”. *CIRIEC-ESPAÑA*, 1997.
- [570] SANTANDER CONSUMER FINANCE. “Documento de Registro”. *Inscrito en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)*, Noviembre 2008.
- [571] SANTANDER CONSUMER FINANCE. “Documento de Registro”. *Inscrito en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)*, Noviembre 2009.
- [572] SANTANDER CONSUMER FINANCE. “Documento de Registro”. *Inscrito en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)*, Octubre 2011.
- [573] SASTRE, T. y FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ, J. L. “El ajuste del consumo duradero y no duradero en España durante la crisis económica”. *Boletín Económico, Banco de España*, Enero 2011.
- [574] SAURINA SALAS, J. “Solvencia bancaria, riesgo de crédito y regulación pública: El caso de la provisión estadística española”. *Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública*, pp. 129–150, 2002.
- [575] SAURINA SALAS, J. y TRUCHARTE ARTIGAS, C. “Basilea II: un análisis de los cambios en el enfoque IRB”. *Banco de España. Estabilidad financiera*, (nº 5), pp. 141–177, 2003.
- [576] SCADPLUS. “Página oficial de la Unión Europea”.
- [577] SCHOENMAKER, D. “The European Banking Landscape after the Crisis”. *DSF Policy Paper*, (nº12), Abril 2011.
- [578] SCHURE, P., WAGENVOORT, R., y MOLYNEUX, P. “Economies of Scale and Efficiency in European Banking: New Evidence”. *Economic and Financial Report 1999/01, European Investment Bank*, 1999.

- [579] SCHWARTZ, A. J. "Real and pseudo-financial crises". *Financial Crises and the World Banking System*, de Capie, Forrest y Wood, Geoffrey E., Londres, MacMillan, 1986.
- [580] SEBASTIÁN GONZÁLEZ, A. "Nuevas estrategias del sistema bancario en la Unión Económica y Monetaria". Ed. *Instituto de Estudios Económicos*, Madrid, España, 1999.
- [581] SECKELMANN, R. "Methods of calculation, in the European Economic Area, of the annual percentage rate of charge". *Commission of the European Communities*, (nº AO 2600/94/00101), informe final, 31 de octubre de 1995.
- [582] SEGURA RODA, I. "La nueva Directiva sobre el crédito al consumo: objeto y ámbito de aplicación". *ReDeco, Revista electrónica de Derecho del Consumo y de la Alimentación*, (nº 18), pp. 17–23, 2008.
- [583] SHARPE, A. y CURRIE, I. "Competitive Intensity as Driver of Innovation and Productivity Growth: A Synthesis of the Literature". *Centre for the Study of Living Standards in its series CSLS Research Reports*, (nº 2008-03), Junio 2008.
- [584] SOBERON-FERRER, H. y DARDIS, R. "Determinants of Household Expenditures for Services". *Journal of Consumer Research*, vol. 17, pp. 385–397, 1991.
- [585] SOFINCO. "Consumer Credit in Europe at end-2010". 14 de junio 2011.
- [586] SOFINCO. "Consumer Credit worldwide at end-2010". 22 de julio 2011.
- [587] SOFINCO. "Le crédit à la consommation en Europe à fin 2011". *Panorama du crédit conso de Sofinco*, 28 de marzo 2012.
- [588] SOFINCO. "Consumer Credit worldwide at end-2011". 30 de mayo 2012.
- [589] SPENCE, A. M. "Job Market Signaling". *Quarterly Journal of Economics*, (nº 87), pp. 355–374, 1973.
- [590] SPENCE, A. M. "Market Signaling". *Harvard University Press*, Cambridge, MA, 1974.

- [591] STATEN, M. E., UMBECK, J., y GILLEY, O, W. "Information Costs and the Organization of Credit Markets: A Theory of Indirect Lending". *Working Paper, Credit Research Centre, Purdue University*, vol. XXVIII, (nº 20), 1990.
- [592] STIGLITZ, J. y WEISS, A. "Credit rationing in markets with imperfect information". *American Economic*, vol. 71, (nº 3), pp. 393–410, 1981.
- [593] STUDART, R. "The efficiency of financial systems, liberalization, and economic development". *Journal of post Keynesian Economics, White Plains, NY, Rutgers University*, vol. 18, (nº 2), invierno, 1995-1996.
- [594] SUPERCONTABLE.COM. "Análisis de la Ley 16/2011, de 24 de Junio, de contratos de crédito al consumo (y III)". *Asesores Fiscales Tributarios de Castilla la Mancha*, <http://www.supercontable.com/>, (Boletín nº 35), 3 de septiembre de 2011.
- [595] TERRÓN MUÑOZ , F. "Las Cajas rurales españolas : nacimiento, auge y perspectivas del cooperativismo agrario crediticio en España". *Instituto de Desarrollo Regional, Granada*, 1987.
- [596] THE STATIONERY OFFICE. "Fair, clear and competitive: a consumer credit market for the 21st century". Septiembre 2003.
- [597] TITO AÑAMURO, J. A. "El nexo jurídico en los contratos vinculados de consumo". *Universidad de Salamanca*, pp. 64–65, 2009.
- [598] TOPOROWSKY, J. "Inflación en los mercados emergentes". *Ed. M. A. Porrúa, Economía Financiera Contemporánea, Tomo II, México*, pp. 141–169, 2004.
- [599] TORRES AVENDAÑO, G, I. y OLARTE CADAVID , A, M. "Valor en riesgo desde un enfoque de cópulas". *AD-MINISTER Universidad EAFIT Medellín*, (nº 15), pp. 113–136, jul - dic 2009.
- [600] TROYA-MARTÍNEZ, M. "La política de competencia en el sector financiero de América latina". *Working Paper Series de OCDE y IDB*, (nº 2006-1-S), Diciembre 2006.
- [601] TRUCHARTE, C. "Las Centrales de Riesgo: una herramienta para Basilea II". *Estabilidad Financiera*, (nº 7), pp. 61–73, 2004.

- [602] UNIDAD EDITORIAL. “Conferencia Auditorio Unidad Editorial sobre Basilea III”. Madrid 21 de octubre 2010.
- [603] URÍA GONZÁLEZ, R. “Reflexiones sobre la contratación mercantil en serie”. *Revista de Derecho Mercantil*, (nº 62), p. 221 y ss, 1956.
- [604] VANDONE, D. “Consumer credit in Europe: risks and opportunities of a dynamic industry”. *Physica-Verlag, Heidelberg, Alemania*, 2009.
- [605] VANDONE, D. “Consumer credit in Italy. Diffusion and territorial differences”. *University of Milan, The Berkeley Electronic Press*, 2007.
- [606] VARGAS BAHAMONDE, F. “Introducción al Pilar 1 de Basilea II”. *Estabilidad financiera, Banco de España*, (nº 1), pp. 59–93, Septiembre 2001.
- [607] VARGAS BAHAMONDE, F. “El marco general de la validación de procedimientos internos en Basilea II: el enfoque IRB”. *Estabilidad financiera, Banco de España*, (nº 4), pp. 45–70, 2003.
- [608] VARGAS VASSEROT, C. “Los contratos actuales de las cooperativas de crédito en el mercado del crédito”. *Tendencias actuales en torno al mercado del crédito, VIII Congreso de la Asociación Sainz de Andino, Universidad de Almería, Marcial Pons*, pp. 169–201, 2010.
- [609] VEIGA FERNÁNDEZ, L. A. y DÍAZ CANOSA, S. “El crédito al consumo en la actual coyuntura: los cambios en los productos”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (nº 3), pp. 83–92, 2009.
- [610] VICENT CHULIÁ, F. “Introducción al Derecho Mercantil”. *Tirant lo Blanch, Valencia*, 2006.
- [611] VILARIÑO, A. “La gestión del riesgo de crédito”. *MDV Consultores*, Junio 2000.
- [612] VISSOL, T. “Updating and revising the consumer credit directive (87/102), a general commented approach”. *European Credit Research Institute*, 2001.
- [613] VIVES, X. “Desregulación y reforma regulatoria en el sector bancario”. *Papeles de Economía Española*, (nº 58), pp. 2–13, 1994.

- 
- [614] VON HAGEN, J. y HO, T. "Twin Crises A Reexamination of Empirical Links". *ZEI b, Center for European Integration Studies, University of Bonn*, Abril 2003.
- [615] WEILL, L. "Le rôle de la relation de clientèle comme barrière à l'entrée sur les marchés bancaires". *Revue Economique*, vol. 53, (n° 2), 2002.
- [616] WEILL, L. "Efficiency of Consumer Credit Companies in the European Union a cross-country frontier analysis". *European Credit Research Institute, Research Report*, (n° 7), Julio 2003.
- [617] WELLS, W. y GUBAR, G. "Life-cycle concept in marketing". *Journal of Marketing Research*, (n° 3), pp. 355–63, 1966.
- [618] WHITE, W. P. "The Coming Transformation of Continental European Banking?". *Bank for International Settlements, Working Paper*, (n° 54), 1998.
- [619] WILKINSON, CH. "Establishment of a Benchmark on the Economic Impact of the Consumer Credit Directive on the Functioning of the Internal Market in this Sector and on the Level of Consumer Protection". *GHK Consulting*, (n° SANCO 17.020200/07/484061), 5 de noviembre 2009.
- [620] WILLIG, R. "Merger Analysis, Industrial Organisation Theory and Merger Guidelines". *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 1991.
- [621] WILSON, J. A. "Fishing for Knowledge". *Land Economic*, vol. 66, pp. 12–29, 1990.
- [622] ZAMBRANO VIEDMA, F. "La cooperación entre empresas y la gestión interna del fraude en la financiación al consumo". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (n° 3), pp. 127–142, 2009.