



Universidad de A Coruña

Facultad de Sociología  
Grado en Sociología  
Trabajo de fin de grado  
Curso académico: 2014/2015  
Convocatoria: junio 2015

## **Estructura social y modelos de endeudamiento: una aproximación desde la sociología del crédito**

Estrutura social e modelos de endebedamento: unha  
aproximación dende a socioloxía do crédito

Social structure and patterns of indebtedness: an approach  
from the sociology of credit

Autora: Nazaret Abalde Bastero  
Tutora: Matilde Massó Lago

*While economics is about how people make choice,  
sociology is about how they don't have any choice to make.*

BERTRAND RUSSELL

A Matilde, a mis padres, a mis  
amigos y a los/as profesores/as  
que me han acompañado estos  
cuatro años,

Gracias.

**RESUMEN:** La presente investigación tiene por objeto analizar la vinculación entre la posición que los individuos ocupan en la estructura social y su comportamiento crediticio. Este objetivo se desarrolla desde una doble perspectiva. En primer lugar, se realiza un análisis estadístico con el propósito de relacionar las variables sociodemográficas que definen a los individuos con las prácticas de endeudamiento manifestadas. Para ello, se lleva a cabo un análisis de correspondencias múltiple a partir de la base de datos proporcionada por la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España. En segundo lugar, se analizan las actitudes hacia el endeudamiento a través de un análisis cualitativo mediante la técnica de la entrevista en profundidad semi-estructurada. Finalmente, los resultados aportados por ambas metodologías se analizan en conjunto para ofrecer una panorámica sociológica del fenómeno del endeudamiento.

**PALABRAS CLAVE:** endeudamiento, sociología del crédito, estructura social, financiarización.

**RESUMO:** A presente investigación ten por obxecto analizar a vinculación entre a posición que os individuos ocupan na estrutura social e o seu comportamento crediticio. Este obxectivo desenvólvese dende unha dobre perspectiva. En primeiro lugar, realízase unha análise estatística co propósito de relacionar as variables sociodemográficas que definen aos individuos coas prácticas de endebedamento manifestadas. Para iso, lévase a cabo unha análise de correspondencias múltiple a partir da base de datos proporcionada pola Enquisa Financeira das Familias do Banco de España. En segundo lugar, analízanse as actitudes cara ao endebedamento mediante a técnica da entrevista en profundidade semi-estruturada. Finalmente, os resultados achegados por ambas as dúas metodoloxías analízanse para ofrecer unha panorámica sociolóxica do fenómeno do endebedamento.

**PALABRAS CLAVE:** endebedamento, socioloxía do crédito, estrutura social, financiarización.

**ABSTRACT:** This research aims to analyze the relationship between the position that individuals occupy in the social structure and their credit behavior. This objective is developed from a dual perspective. First, a statistical analysis was performed in order to relate the sociodemographic variables that define individuals with indebtedness practices expressed. To do this, a multiple correspondence analysis from the database provided by the Financial Survey of Household Bank of Spain is performed. Secondly, attitudes toward borrowing through a qualitative analysis using the technique of semi-structured interview in depth are analyzed. Finally, the results provided by both methodologies are analyzed to offer a sociological view of the phenomenon of indebtedness.

**KEY WORDS:** indebtedness, sociology of credit, social structure, financialization.

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
1.1. Objetivos generales y específicos	2
1.2. Estructura del trabajo	3
<b>2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA</b>	<b>5</b>
2.1. Enfoque económico	5
2.1.1. Teoría keynesiana	5
2.1.2. Teoría del efecto demostración	6
2.1.3. Hipótesis de la renta permanente	7
2.1.4. Hipótesis del ciclo vital	8
2.1.5. Derivaciones teóricas	9
2.2. Enfoque sociológico: la sociología del crédito	11
2.2.1. Endeudamiento y estructura social	12
2.2.2. Financiarización	15
2.2.3. Endeudamiento y cultura	17
<b>3. MODELO DE ANÁLISIS</b>	<b>21</b>
3.1. Definición de la problemática específica	21
3.2. Formulación de la hipótesis de trabajo	22
<b>4. DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>25</b>
4.1. Metodología multiestratégica	25
4.2. Metodología cuantitativa: el análisis estadístico	26
4.2.1. La base de datos	26
4.2.2. Técnica de análisis empleada	27
4.3. Metodología cualitativa	28
4.3.1. La entrevista semi-estructurada, aspectos del diseño	28
4.3.2. Técnica de análisis empleada	30
<b>5. ANÁLISIS DE RESULTADOS ESTADÍSTICOS</b>	<b>31</b>
5.1. La EFF: preparación de los datos	31
5.2. Análisis univariante	32
5.2.1. Variables sociodemográficas	33
5.2.2. Variables crediticias	38
5.3. Análisis bivariante	42

5.4. Análisis multivariante	43
5.4.1. Elección del análisis de correspondencias múltiple	43
5.4.2. Los supuestos del ACM	43
5.4.3. Definición del problema a investigar	44
5.4.4. Obtención de resultados y valoración del ajuste conjunto	44
5.4.5. Interpretación de resultados	47
<b>6. ANÁLISIS DE RESULTADOS CUALITATIVOS</b>	<b>51</b>
6.1. Aspectos del trabajo de campo	51
6.2. Características sociodemográficas	51
6.3. Prácticas crediticias	53
6.4. Actitud hacia el endeudamiento	55
6.5. Actitud hacia la banca	56
6.6. Alfabetización financiera	59
<b>7. CONCLUSIONES</b>	<b>61</b>
7.1. Conclusiones metodológicas	61
7.2. Conclusiones teóricas	61
7.2.1. Conclusiones cuantitativas	62
7.2.2. Conclusiones cualitativas	62
7.2.3. Derivaciones finales	63
7.3. Balance del trabajo realizado	64
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>65</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>69</b>
Anexo I. Guión de la entrevista en profundidad semi-estructurada	71
Anexo II. Tablas de contingencia y análisis chi-cuadrado	73
Anexo III. Cuantificaciones del conjunto de categorías del ACM	87

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Gráfico 1.</b> Porcentajes de “Sexo” _____	33
<b>Gráfico 2.</b> Porcentajes de “Edad” _____	34
<b>Gráfico 3.</b> Porcentajes de “Estado civil” _____	35
<b>Gráfico 4.</b> Porcentajes de “Nivel de formación alcanzado” _____	36
<b>Gráfico 5.</b> Porcentajes de “Situación laboral actual” _____	37
<b>Gráfico 6.</b> Porcentajes de “Número de hijos” _____	38
<b>Gráfico 7.</b> Porcentajes de “Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo” _____	39
<b>Gráfico 8.</b> Porcentajes de “Le han rechazado un préstamo en los últimos 2 años” _____	39
<b>Gráfico 9.</b> Porcentajes de “Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años” _____	40
<b>Gráfico 10.</b> Porcentajes de “Le debe dinero a familia o amigos” _____	41
<b>Gráfico 11.</b> Porcentajes de “Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar la deuda pendiente a final de mes” _____	41
<b>Gráfico 12.</b> Medidas de discriminación _____	46
<b>Gráfico 13.</b> Diagrama conjunto de puntos de categorías _____	47

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla I.</b> Variables seleccionadas de la EFF	31
<b>Tabla II.</b> Frecuencias y porcentajes de “Sexo”	33
<b>Tabla III.</b> Frecuencias y porcentajes de “Edad”	33
<b>Tabla IV.</b> Frecuencias y porcentajes de “Estado civil”	34
<b>Tabla V.</b> Frecuencias y porcentajes de “Nivel de formación alcanzado”	35
<b>Tabla VI.</b> Frecuencias y porcentajes de “Situación laboral actual”	36
<b>Tabla VII.</b> Frecuencias y porcentajes de “Número de hijos”	37
<b>Tabla VIII.</b> Frecuencias y porcentajes de “Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo”	38
<b>Tabla IX.</b> Frecuencias y porcentajes de “Le han rechazado un préstamo en los últimos dos años”	39
<b>Tabla X.</b> Frecuencias y porcentajes de “Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos dos años”	40
<b>Tabla XI.</b> Frecuencias y porcentajes de “Le debe dinero a familia o amigos”	40
<b>Tabla XII.</b> Frecuencias y porcentajes de “Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar la deuda pendiente a final de mes”	41
<b>Tabla XIII.</b> Prueba chi-cuadrado	42
<b>Tabla XIV.</b> Varianza explicada por las dimensiones	44
<b>Tabla XV.</b> Correlaciones de las variables transformadas	45
<b>Tabla XVI.</b> Medidas de discriminación	46
<b>Tabla XVII.</b> Coordenadas de centroide de la Dimensión 1	48
<b>Tabla XVIII.</b> Coordenadas de centroide de la Dimensión 2	49
<b>Tabla XIX.</b> Distribución sociodemográfica de la muestra	52
<b>Tabla XX.</b> Comportamiento financiero de las mujeres	53
<b>Tabla XXI.</b> Comportamiento financiero de los varones	54

# 1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y financiera que se inició oficialmente en 2007, se ha consagrado como la recesión más grave desde la Segunda Guerra Mundial, superando en profundidad y duración a la conocida crisis del petróleo de la década de los 70 (Foster y Magdoff, 2009). Desde su núcleo -la economía norteamericana-, esta gran crisis se ha propagado con una intensidad y una velocidad insólitas a todos los rincones del mundo.

Las causas de esta crisis hunden sus raíces en el mercado estadounidense de la vivienda, en el que los préstamos hipotecarios crecieron rápidamente y se mantuvieron a un nivel elevado entre 2001 y 2006 (Lapavitsas, 2009). Como consecuencia del *boom* de la vivienda, han aumentado considerablemente otras formas de créditos dirigidos a los particulares.

En este sentido, la tendencia dominante entre los propietarios ha sido la de rehipotecar sus viviendas, animados por el incremento del precio de estas, con el propósito de utilizar el dinero adicional para otros fines. La refinanciación de las hipotecas y la expansión del endeudamiento de los particulares condujeron al colapso del ahorro en los hogares, al tiempo que se acentuó la implicación de estos en el sistema financiero con el consiguiente aumento de sus deudas (Lapavitsas, 2009).

Así, la crisis financiera es también una crisis del endeudamiento. Pero al mismo tiempo, la historia de la crisis es también la historia de aquellos -como son los Bancos Centrales, los mercados financieros y los gobiernos en materia económica- que han ejercido una autoridad doctrinal férrea sobre las entidades financieras y, a través de ellas, sobre la realidad social de los individuos.

Los investigadores sociales han definido este fenómeno como “la financiarización de la vida cotidiana” (Martin, 2002), término que alude a una expansión del mercado financiero sin precedentes. Una dimensión de este proceso tiene que ver con el fomento por parte de las entidades financieras e instituciones públicas de nuevos tipos de consumo dirigidos hacia los particulares, a costa de un riesgo que abandona el entorno empresarial y se asienta en el entorno doméstico.

Sin lugar a dudas, los hogares se encuentran cada vez más sujetos a la utilización de créditos. En el caso concreto de España y a partir de los registros de la propiedad, la cifra de hipotecas en la actualidad es de 19.806. Según el INE (Estadística de Hipotecas, 2015)<sup>1</sup>, este número supone un 19,7% más con respecto al 2014. El grueso de la deuda pendiente de los hogares no la compone simplemente la compra de una propiedad inmobiliaria, pues la Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España, 2011) afirma que el 19,3% de los hogares posee una deuda derivada de un préstamo personal para otros fines.

En este marco, son diversas las preguntas que han motivado el desarrollo de este trabajo: ¿Cuáles son las razones que impulsan a los individuos a endeudarse? ¿Cuáles son las variables con más influencia en estas decisiones? ¿Qué estrategias de endeudamiento adoptan? La

---

<sup>1</sup> INE: Estadísticas financieras y monetarias (2015)



búsqueda de una respuesta significa entender las prácticas crediticias como un fenómeno socialmente arraigado en un marco de relaciones sociales. Así, las estrategias de endeudamiento que adoptan los actores se encuentran incrustadas, “embedded” (Granovetter, 1985), en un sistema de valores y de creencias, en una sociedad dada, en un sentir común, en definitiva, en una estructura social particular.

Sacar a la luz los diferentes modelos de endeudamiento que anidan en las estructuras sociales particulares implica tener presente que las decisiones crediticias no solo se ven afectadas por aspectos de índole económica, sino también por factores sociales de alcance más amplio.

Teniendo en cuenta estos elementos, a continuación se presentan los objetivos generales y específicos de la investigación.

## **1.2. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS**

El principal objetivo de esta investigación es el de determinar por un lado, las diferentes prácticas crediticias adoptadas por los individuos en una estructura social dada, examinando la variabilidad de pautas de comportamiento en función de su posición en dicha estructura. Por otro lado, el objetivo de este trabajo es también el de examinar la dimensión subjetiva de dichas prácticas, esto es, las razones aportadas por los individuos para explicar y justificar su comportamiento, así como la vivencia del endeudamiento en función de su posición en la estructura social.

Dicho objetivo principal se descompone a su vez en una serie de objetivos específicos de tipo teórico y metodológico.

### **a) Objetivos de tipo teórico:**

- Examinar la relación entre el grado de endeudamiento de los hogares españoles y las variables sexo, edad, situación laboral, renta, estado civil y nivel educativo.
- Determinar los aspectos subjetivos que condicionan las decisiones de endeudamiento de los individuos.
- Explorar el comportamiento financiero de los hogares españoles, es decir, conocer sus prácticas económicas, la cifra de deuda así como los tipos de préstamos solicitados.

### **b) Objetivos de tipo metodológico:**

- Operativizar los conceptos de “estructura social” y “comportamiento crediticio” para que la realidad social que se pretende analizar sea medible.
- Diseñar una metodología cuantitativa y cualitativa apropiada para abordar la problemática de la investigación.

- Identificar en la base de datos procedente de la Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España, 2011) las variables más adecuadas para medir el endeudamiento en España.
- Estudiar, a través de un análisis multivariante, la relación entre las variables sociodemográficas que definen a los sujetos y las variables relativas al comportamiento crediticio.
- Analizar, a través de la técnica de la entrevista en profundidad semi-estructurada, las dimensiones de naturaleza subjetiva que organizan los discursos de los sujetos entrevistados.

### **1.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO**

En cuanto a la estructura del trabajo, este se ha organizado en cuatro bloques que a su vez se componen de distintos capítulos. El primer bloque comprende el capítulo segundo titulado “enfoque teórico”, en el que se realiza una exploración teórica desde una doble perspectiva. Por un lado, se analizan las teorías económicas clásicas así como la literatura económica actual relativa al análisis del endeudamiento.

Por el otro, se revisan, desde el punto de vista social, aquellos estudios y teorías desarrolladas bajo el prisma de la sociología económica, con el propósito de integrarlas en tres temáticas diferenciadas: “endeudamiento y estructura social” -en la que se resaltan la desigualdad y la exclusión social derivadas de las restricciones de liquidez-, “financiarización” -donde se describe este nuevo fenómeno económico y social- y “endeudamiento y cultura” -temática en la que se expone la importancia que los sistemas de valores y culturales tienen en las decisiones económicas de los actores-.

El segundo bloque comprende los capítulos tercero y cuarto dedicados respectivamente al modelo de análisis y al diseño metodológico. En el capítulo tres se desarrolla el modelo de análisis, en el que se delimita un marco teórico específico de referencia y se desarrolla la hipótesis de trabajo. Esta última se compone de dos conceptos que han sido operacionalizados a fin de poder vincular la problemática del trabajo y la realidad social que se pretende estudiar, estos son, “estructura social” y “comportamiento crediticio”.

Como consecuencia de lo anterior, en el capítulo cuarto se perfila el diseño metodológico, que en este caso se trata de un diseño multiestratégico compuesto por una metodología cualitativa -basada en la técnica de la entrevista en profundidad- y una cuantitativa -sustentada por un análisis multivariante de correspondencias múltiple-.

El tercer bloque abarca los capítulos quinto y sexto, donde se analizan los resultados derivados del análisis estadístico y de las entrevistas cualitativas. Finalmente, el cuarto bloque incluye el capítulo séptimo, donde se establecen las conclusiones, en las que se ponen de relieve las aportaciones de la investigación así como una serie de propuestas de orden práctico para futuras líneas de trabajo.



## 2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El presente apartado tiene por objeto la revisión de la literatura académica formal a fin de conocer los factores que impulsan el endeudamiento financiero. Esta exploración bibliográfica tiene una doble vertiente. Primero, se analiza la literatura de índole económica en la que la teoría keynesiana y las hipótesis del ciclo vital y de la renta permanente se convierten en protagonistas. A continuación se examinan las teorías de corte social, donde la estructura social, la financiarización y la cultura financiera adquieren centralidad, dotando al marco teórico que a continuación se expone de un carácter eminentemente sociológico.

### 2.1. ENFOQUE ECONÓMICO

Inicialmente, el pensamiento económico estaba dominado por la teoría de la función de consumo desarrollada por Keynes en su *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), donde establece que el consumo es una función positiva pero decreciente de la renta. Posteriormente, la obra publicada por James Duesenberry en 1949 titulada *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*, desafió la construcción de Keynes mediante la introducción de factores psicológicos asociados a la formación de hábitos e interdependencias sociales basadas en los ingresos. Sin embargo, en la década de los 50, la teoría del consumo de Duesenberry fue desplazada por las teorías del ciclo vital de Modigliani (1957) y de la renta permanente de Friedman (1947), que defienden la racionalidad de los consumidores en detrimento de la influencia del entorno social.

#### 2.1.1. TEORÍA KEYNESIANA

El punto de partida a la hora de analizar los condicionantes de la demanda crediticia y del consumo se sitúa en el análisis de un clásico: Keynes. Para Keynes (1981), las razones que incitan a los individuos al consumo hunden sus raíces en una serie de factores objetivos y subjetivos.

Para el autor, los principales factores objetivos que influyen en la propensión a consumir están relacionados con los cambios de las unidades salariales, las variaciones imprevistas en el valor de los bienes de capital, el desarrollo de una incertidumbre relativa al futuro teniendo en cuenta los cambios posibles en el poder adquisitivo y, en último término, la política fiscal en tanto instrumento para alcanzar una redistribución efectiva de la riqueza (Keynes, 1981: 89-92).

En cuanto a los factores subjetivos determinantes del gasto, Keynes destaca ocho motivos de inhibición del consumo, estos son: “precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, empresa, orgullo y avaricia” (Keynes, 1981: 102); así como seis motivos promotores del gasto: “disfrute, imprevisión, generosidad, error, ostentación y extravagancia” (Keynes, 1981: 103). Ahora bien, los individuos ven constreñidas sus decisiones de consumo o

ahorro según la estructura social en la que se adhiere la sociedad económica a la que pertenecen (Keynes, 1981: 104), cuestión a la que Keynes presta una atención prácticamente residual.

Así pues, al considerar que la mayoría de los factores objetivos tienen una importancia secundaria y que los alicientes subjetivos están sometidos a un ritmo lento de cambio, Keynes llega a la conclusión de que el ingreso total medido en unidades de salario -la renta- es la principal variable que influye en el consumo (Keynes, 1981: 104). Según esta formulación, los actores toman sus decisiones de consumo o ahorro a partir de la renta disponible en el momento actual, por lo que al no tener en consideración el futuro, el endeudamiento financiero queda desprovisto de atención.

### **2.1.2. TEORÍA DEL EFECTO DEMOSTRACIÓN**

La aspiración de los individuos de asimilarse a aquellos con ingresos más elevados no es un planteamiento reciente en economía, sino que su desarrollo comienza en el siglo XIX con la publicación en 1899 de la *Teoría de la clase ociosa* de Veblen. En ella, el autor argumenta que “la clase ociosa” debe llevar a cabo un consumo ostensible que aumente su estatus y ponga de relieve su poder y riqueza (Veblen, 2004: 59).

Para ello, los individuos necesitan poseer una parte de bienes igual o mayor que aquellos con los que se relacionan, fenómeno al que Veblen denomina “emulación pecuniaria”. La emulación es el estímulo ante una comparación valorativa que incita a las personas a superar en términos de fortuna y consumo a aquellos con los que se identifica, circunstancia que promueve la ambición por una acumulación progresiva de riqueza (Veblen, 2004: 111-112).

Las proposiciones de Veblen constituyen el prelude para que cinco décadas después, Duesenberry desarrolle en *La renta, el ahorro y las teorías del comportamiento de los consumidores* el denominado “efecto demostración” (Duesenberry, 1972). Para empezar, el autor considera que la capacidad ahorradora de los individuos es el resultado de un conflicto entre “el deseo de mejorar su actual nivel de vida y su deseo de obtener un bienestar futuro mediante el ahorro”. (Duesenberry, 1972: 54). Durante el proceso de elección entre ambas opciones, entran en juego dos aspectos: la formación de los hábitos y la interdependencia de las preferencias de los consumidores.

En cuanto al primero, los patrones de consumo responden a la experiencia paulatina que han ido adquiriendo los individuos desde su infancia. Esto no implica una planificación racional en el comportamiento de los actores, pues si un individuo ve reducida su renta, su impulso inmediato será el de mantener el mismo nivel de gasto que permitían sus antiguos ingresos. Posteriormente, aprenderá a rechazar consumos determinados, favoreciendo la conformación de nuevos hábitos. Además, estos hábitos cumplen la función de proveer un muro de protección contra los deseos de incrementar un consumo que supondría una renuncia al ahorro (Duesenberry, 1972: 56-57).

Con relación al segundo aspecto, en determinadas circunstancias los individuos pueden entrar en contacto con formas de vida diferentes que implican un consumo de bienes de calidad

superior, situación que propicia un impulso de comparación desfavorable. Si la frecuencia del contacto es intensa, se genera la necesidad de incrementar el gasto en detrimento del ahorro, fenómeno que Duesenberry denomina el “efecto demostración” (1972: 57-60). De esta manera, el autor sentencia que:

“La frecuencia e intensidad de los impulsos para aumentar el gasto dependen de la frecuencia del contacto con bienes superiores a los que se consumen habitualmente. Este efecto no tiene por qué provenir en modo alguno de consideraciones de emulación, o, en otras palabras, no tiene por qué ser un consumo de ostentación” (Duesenberry, 1972: 60).

Así, el “efecto demostración” reviste un deseo de conseguir un nivel de vida más elevado a expensas del ahorro, consecuencia de la interdependencia de las preferencias de los consumidores.

### **2.1.3. HIPÓTESIS DE LA RENTA PERMANENTE**

De forma simultánea, Milton Friedman (1973) desarrolla su hipótesis de la renta permanente en su obra *Una teoría de la función de consumo*. En su análisis, Friedman realiza una división tajante entre renta declarada y renta permanente, siendo la primera la relativa a la renta registrada y la segunda a “la renta a la que los consumidores adaptan su comportamiento” (Friedman, 1973: 271).

Si bien Keynes (1981) considera que el gasto en consumo es una función estable y principalmente dependiente de la renta, Friedman afirma que “la proporción entre consumo y renta permanentes es constante para todos los niveles de la renta permanente, pero depende de otras variables, tales como el tipo de interés, la proporción entre riqueza y renta, etc.” (Friedman, 1973: 271). El autor considera que el factor permanente refleja los componentes que otorgan valor a la riqueza de los individuos, tales como el nivel educativo adquirido, las características de su personalidad o la profesión que desempeñan (Friedman, 1973: 39).

Asimismo, un actor realizará gastos en consumo en mayor o menor proporción que los ingresos que percibe bajo una situación de “certeza absoluta” por dos motivos. Uno es frenar la corriente de gasto, manteniéndolo relativamente estable aunque sus ingresos varíen significativamente durante largos periodos de tiempo. El segundo motivo es percibir intereses sobre el dinero prestado o recibir pagos por solicitar dinero prestado (Friedman, 1973: 22-23). Tomando en consideración esta situación de “certidumbre perfecta”, Friedman introduce la acción de la demanda crediticia como mecanismo para ejercer un gasto en consumo estable durante un amplio espacio temporal, como paliativo a las variaciones que pueda sufrir la renta registrada.

Por otro lado, ante una situación de incertidumbre, las enunciaciones anteriores no se ven alteradas de forma sustancial. La única salvedad es la introducción de un nuevo motivo adicional para ahorrar, cuyo propósito es el de disponer de una reserva para casos de emergencia (Friedman, 1973: 30-32).

En definitiva, Friedman considera que el gasto en consumo que realizan los actores depende de su renta permanente, que es aquella que esperan obtener en un periodo de tiempo determinado. De forma contraria a Keynes, los postulados de Friedman incluyen un componente temporal a largo plazo, pues los sujetos deciden efectuar un gasto a partir de los ingresos que esperan obtener en el futuro, amoldando el consumo a sus expectativas.

#### **2.1.4. HIPÓTESIS DEL CICLO VITAL**

La hipótesis de ciclo vital, cuyo principal precursor fue Franco Modigliani (1966), parte del hecho de que las decisiones de consumo y ahorro que toman los individuos en cada momento temporal reflejan un intento más o menos consciente de lograr una distribución estable del gasto a lo largo de todas sus etapas vitales, acción sujeta a las restricciones impuestas por los recursos que van percibiendo.

De esta manera, Modigliani pone especial énfasis en el comportamiento que los actores toman con respecto a los ingresos que perciben a lo largo de sus vidas. El deseo de una persona es el de obtener un nivel de consumo estable, por lo que el ahorro y los préstamos se erigen como mecanismos que sustentan una trayectoria de gasto equilibrado y homogéneo a lo largo de las diferentes fases que conforman su ciclo vital (Ando y Modigliani, 1963).

La pretensión que manifiesta un individuo de alcanzar un flujo constante de gasto en consumo, fomentará la ejecución de acciones determinadas en cada etapa de su existencia. Durante su juventud, recurrirá al endeudamiento para sostener un nivel de consumo por encima de lo que permiten sus bajos ingresos corrientes. En su etapa intermedia o madura, destinará proporcionalmente más renta al ahorro que al consumo con el objeto de diferirlo durante su jubilación o vejez. Así, el volumen de ahorro generado durante la edad activa permitirá mantener estable el nivel de gasto en consumo durante la última etapa de su vida (Ando y Modigliani, 1963; Modigliani, 1966).

La hipótesis del ciclo vital se ve sometida a una limitación: la restricción de liquidez, a saber, la imposibilidad de que un individuo acceda a un crédito. Debido a esto, los obstáculos para acceder al endeudamiento -principalmente en la etapa correspondiente a la juventud-, dificultan el aumento del gasto y, por ende, una trayectoria estable del consumo a largo plazo. Además, si los actores no pueden sufragar sus gastos en consumo a través de la concesión de préstamos, el ahorro será mayor que en un mercado crediticio perfecto, es decir, sin restricciones de liquidez (Japelli y Pagano, 1989).

Al mismo tiempo, esta aproximación parte del supuesto de la existencia de un mercado de trabajo con bajos niveles de desempleo y temporalidad que posibilitan a los individuos trayectorias laborales estables y, en consecuencia, ingresos constantes que les permitan hacer frente a sus obligaciones de pago.

### 2.1.5. DERIVACIONES TEÓRICAS

El estudio del comportamiento de los consumidores cobró una especial relevancia a partir de la era de Keynes. La piedra angular de su teoría es lo que él denominó “ley psicológica fundamental”: los individuos incrementan su consumo a medida que su renta aumenta, pero no en toda la cuantía del aumento de la renta (Keynes, 1981: 93). En poco tiempo, la función de consumo propuesta por Keynes comenzó a ser cuestionada por diversos autores. Entre ellos destaca James Duesenberry (1972) con su teoría de la renta relativa y Milton Friedman (1973) y Franco Modigliani (1966) con sus respectivas hipótesis de la renta permanente y del ciclo vital.

En *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores* publicada por primera vez en 1949, Duesenberry realiza una crítica a la función de consumo keynesiana afirmando que existe una interdependencia en los comportamientos de los individuos, consecuencia directa de la interacción social (1972: 47-82). Si bien para Keynes el consumo implica una relación dependiente de la renta presente, para Duesenberry la decisión de consumo no solo comporta una base económica, sino también una poderosa influencia psicológica y social.

Friedman, con su teoría de la renta permanente, rechaza la hipótesis de Keynes al afirmar que el consumidor contempla su renta a lo largo de los años, y no la del momento presente, como base de sus decisiones respecto del consumo y del ahorro (Friedman: 1973: 37-56). Por otro lado, Modigliani va más allá argumentando que las decisiones de los consumidores varían a lo largo de las distintas etapas que confluyen durante su existencia vital (Modigliani, 1966). Las semejanzas entre estas dos hipótesis son notables, pues ambas sostienen que los individuos evalúan su gasto en consumo a largo plazo para realizar una estimación en el momento actual.

Estas teorías de consumo basadas en la renta a largo plazo se alejan de la función de consumo keynesiana al afirmar que los consumidores no se fijan exclusivamente en la renta del año presente, sino que tienen en cuenta su probable renta futura, que dependerá de sus ingresos futuros generados por su trabajo, de su renta futura generada por la riqueza que hayan acumulado, así como de lo elevados que sean los impuestos. Basándose en su renta actual y en la renta disponible futura esperada, deciden cuánto deben consumir en el momento presente después de tener en cuenta también lo que consumirán probablemente en el futuro.

Además, ambas hipótesis se enfrentan a los obstáculos que generan las restricciones de liquidez. Durante las épocas de recesión, es probable que los individuos tengan el acceso restringido a la solicitud de préstamos, escenario que imposibilita mantener un gasto en consumo estable a largo plazo (Hall y Taylor, 1992: 334).

A partir de las hipótesis de la renta permanente y del ciclo vital, Robert E. Hall (1978) formula una nueva teoría en la que la inseguridad vertebró el comportamiento de los individuos con respecto al gasto y al ahorro. La idea central emana de los anteriores modelos, donde los sujetos consideran su gasto en consumo de acuerdo a la renta futura esperada. Sin embargo, los ingresos que pueden percibir a largo plazo son impredecibles, aspecto que conduce hacia la incertidumbre.



Dejando a un lado las teorías del ciclo vital y de la renta permanente, en la literatura económica del siglo XXI se han desarrollado otros factores explicativos del consumo y del endeudamiento. Diversos autores han adoptado una nueva postura con respecto al comportamiento de los consumidores, abandonando el anterior supuesto de una racionalidad perfecta en la toma de decisiones.

Brown (2004), en su artículo *Does income distribution matter for effective demand? Evidence from the United States*, argumenta que la desigualdad de ingresos genera la necesidad de una mayor dependencia del endeudamiento para mantener un determinado nivel de gasto en los hogares. El análisis empírico desarrollado en EEUU apunta además que esta desigualdad puede ejercer un lastre significativo en la demanda efectiva, por lo que Brown razona lo siguiente: eliminando las restricciones de liquidez, hecho que daría lugar a un incremento del consumo en los segmentos de población con ingresos bajos y reforzando la visión keynesiana de la redistribución equitativa de la renta, se alcanzaría un mantenimiento de la demanda efectiva y se mitigaría la desigualdad de ingresos entre los hogares.

En una línea similar, Iacovello (2008) construye un modelo que pretende explicar la dinámica del endeudamiento de los hogares estadounidenses utilizando como factor explicativo la distribución desigual de la renta. A partir del modelo, se revela que las desigualdades en consumo aumentan en menor medida que las desigualdades de ingresos. Además, el gran incremento del endeudamiento en EEUU se explica por el incremento de la distribución desigual de la renta.

Por otro lado, Foster y Magdoff (2009) sostienen que el factor impulsor en la actualidad del consumo es la distribución desigual de la riqueza basada en las clases. Según estos autores, la clase trabajadora gasta la totalidad de su renta presente o una parte sustancial de ella en consumo, mientras que la clase capitalista dedica un gran porcentaje de su renta a la inversión (Foster y Magdoff, 2009: 41). En EEUU, el gasto en consumo ha crecido en mayor proporción que los ingresos, y es en esta situación de estancamiento salarial donde la clase trabajadora recurre a los préstamos para mejorar su nivel de vida o mantenerlo (Foster y Magdoff, 2009: 42-51).

Foster y Magdoff, con relación a la demanda crediticia por parte de la clase obrera, afirman que:

“... en un momento con desigualdades en la renta y la riqueza cada vez mayores, y los salarios y la renta reales estancados o en descenso para la mayoría, deja pocas dudas de que su impulso principal ha sido la necesidad, a medida que las familias intentan mantener sus niveles de vida” (2009: 52).

## 2.2. ENFOQUE SOCIOLÓGICO: LA SOCIOLOGÍA DEL CRÉDITO

Una vez consideradas las limitaciones de los denominados enfoques económicos, se analiza a continuación desde el prisma sociológico la institución del crédito y los procesos de endeudamiento financiero.

El dinero y el crédito son los rasgos principales de las economías modernas y, sin embargo, ambos han sido únicamente una preocupación secundaria para la sociología moderna. Las investigaciones relativas al crédito y al dinero, lejos de mostrar signos de haberse agotado, plantean nuevos y fructíferos interrogantes concernientes a los factores no económicos que gobiernan las transacciones financieras.

En cuanto al dinero, este actúa como un agente de cambio social, subvirtiendo y transformando de algún modo las relaciones sociales. El crédito, mientras tanto, opera de una manera menos visible, impregnando de cambio el mercado y la vida cotidiana de los individuos. No existe una línea clara que separe el crédito y el dinero, pues ambos facilitan el intercambio y plantean problemas de confianza, si bien de maneras diferentes (Carruthers, 2005).

Carruthers (2005) establece dos paralelismos entre moneda y crédito. El primero hace referencia al papel del gobierno, autoridad pública encargada de regular el uso y producción de dinero, garantizando validez legal como valor de cambio. Incluso cuando la creación y el préstamo de dinero incumben a los actores privados como los bancos, la supervisión pública está presente en el sistema monetario. El crédito no está tan estrechamente vinculado al gobierno, pero las finanzas públicas han sido una fuerza impulsora en la creación de instrumentos e instituciones de crédito.

Otro paralelismo concierne a la confianza, pues debido a su implicación, tanto el dinero como el crédito plantean serios problemas. La confianza no es una actitud general ni una característica inmutable, sino que siempre es situacional. En cuanto al crédito, los acreedores no se enfrentan por sí solos a los conflictos derivados de la confianza, ya que una red de instituciones formales simplifica el problema del crédito y mejora la vulnerabilidad de los interesados (Carruthers, 2005: 368-370). Con relación al dinero, la confianza en la moneda o en su papel se deriva tanto de su validez legal -amparada por el conjunto de instituciones del Estado y, a nivel supranacional, de la Unión Europea-, como de su inmediata liquidez como valor socialmente aceptado de cambio.

Tener presente que los factores sociales afectan al crédito es un comienzo, pero la sociología económica debe ahora determinar su dinámica y sus consecuencias. Es preciso el desarrollo de una línea de investigación consolidada sobre cómo se produce esa influencia y en qué medida es posible hablar de la existencia de distintos modelos societarios y su vinculación con las variedades del capitalismo.

El estudio del crédito es un tema antiguo pero relegado tradicionalmente a la disciplina económica. No obstante, tras la crisis económica, la problemática del crédito y el endeudamiento ha saltado de nuevo a la palestra captando la atención de la sociología y bosquejando nuevas propuestas de investigación.

Entre ellas destaca, en primer lugar, el estudio del acceso diferencial al crédito, situación que propicia el análisis de la relación entre el endeudamiento con los patrones y pautas de desigualdad social. Por otro lado, analizar el cambio de los consumidores hacia el endeudamiento resulta indispensable para la comprensión de un fenómeno contemporáneo: la denominada “financiarización”, término que alude -entre otros procesos- a la irrupción y generalización de nuevas prácticas financieras en la cotidianeidad de los hogares e individuos. En esta misma línea se encuadran otras propuestas relativas al estudio de las nuevas formas de acceso a la financiación así como al estudio de los valores derivados de la cultura financiera.

El presente apartado se ha estructurado en tres secciones. En la primera, titulada “Endeudamiento y estructura social”, se realiza un análisis del acceso diferencial al crédito como consecuencia de los patrones de desigualdad. La segunda sección, denominada “Financiarización”, desarrolla dicho término desde una aproximación sociológica. Y por último, en la sección “Endeudamiento y cultura”, tal y como su título indica, se analiza la vinculación entre las prácticas crediticias y los valores culturales. La estructura propuesta ha seguido el criterio de tratar de aglomerar las aportaciones sobre temáticas similares que a su vez pudieran agruparse bajo un paraguas común, el de la relación de la cultura con el comportamiento económico.

En suma, lo que a continuación se expone es una propuesta de aproximaciones, es decir, una clasificación de contribuciones recientes a la sociología del crédito en función de las materias tratadas hasta la actualidad.

### **2.2.1. ENDEUDAMIENTO Y ESTRUCTURA SOCIAL**

Hablar de finanzas y sociedad es hacer referencia fundamentalmente a dos elementos. Primero, a los procesos de acceso a la financiación por parte de distintos grupos y empresas, analizando aquellos colectivos que han quedado y quedan excluidos del acceso a los servicios financieros y, en concreto, al crédito. Segundo, a la influencia del sobreendeudamiento privado en la desigualdad y la pobreza y, en términos generales, a la relación del comportamiento económico con la estructura social. Ambas dimensiones están estrechamente relacionadas aunque apuntan a dos problemáticas diferentes. La primera se circunscribe en las consecuencias de las restricciones de acceso a la liquidez por parte de familias y empresas y la segunda al tema específico de la carga de endeudamiento y sus efectos en la desigualdad.

#### **Acceso desigual al crédito**

El acceso diferencial al endeudamiento es el resultado de una capacidad desigual de poder y de disponibilidad de recursos que tiene lugar en el marco de una estructura social determinada. Herranz y Del Oro (2013) hablan de una “estructura social del endeudamiento”, en la que las posiciones son ocupadas por acreedores y deudores que desempeñan roles regidos por las normas sociales establecidas en cada sociedad.

El contexto cultural en el que se inserta la estructura social del endeudamiento es decisivo para la expansión o restricción del acceso al crédito a los colectivos interesados. Así, en los

países desarrollados, la participación en el mercado crediticio se propaga a amplios sectores, mientras que en los países menos desarrollados, tal y como afirman Herranz y Del Oro (2013), el endeudamiento financiero carece de peso debido a la presencia de una institución informal de préstamo.

En una línea similar, Wilkis (2014) analiza cómo el mercado crediticio ha ido adquiriendo centralidad en la vida diaria de las clases populares en Latinoamérica. En contraposición a la tesis de Herranz y Del Oro (2013), tras su análisis determina que las prácticas crediticias provienen simultáneamente del sistema formal y del informal. Los habitantes de las poblaciones más pobres recurren a la ayuda familiar o a prestamistas informales, pero también a las tarjetas de crédito como consecuencia de la expansión del endeudamiento a los sectores populares (Wilgis, 2014). Los resultados extraídos del estudio de Wilkis (2014) establecen que no solamente en las economías más desarrolladas se ha estimulado el endeudamiento financiero, sino que su extensión también está teniendo lugar en contextos más empobrecidos.

Zygmunt Bauman (2007) considera que vivir del crédito y endeudado se ha convertido en un hábito respaldado por el gobierno y las entidades financieras, eliminando toda huella de oprobio. De esta manera, afirma que la deuda, desde las instituciones económicas, pretende ser “elevada al rango de opción razonable, ser parte del sentido común y convertirse en un sabio axioma de vida incuestionable” (Bauman, 2007: 110-111). Sin embargo, en la actualidad y como resultado de la crisis financiera, la deuda supone para los individuos un verdadero problema (Herranz y Del Oro, 2013). Por otra parte, en los países con economías boyantes la extensión del acceso al crédito no alcanza todos los espacios sociales, pues como aseveran Herranz y Del Oro (2013), “la petición de ayuda a la familia constituye hoy en día y para quienes sufren la crisis económica, una de las formas que pueden estar a su alcance para sobrevivir”.

Asimismo, las notables desigualdades de acceso al crédito no están únicamente presentes en aquellos países menos desarrollados, sino que también tienen lugar entre los diferentes sectores de población de una sociedad económicamente pujante. En este sentido, Jason N. Houle (2014), en su estudio *A generation indebted: young adult debt across three cohorts*, analiza a través de las divisiones de clase social cómo el uso del crédito y el endeudamiento ha cambiado para los jóvenes adultos en los Estados Unidos.

Tanto los jóvenes con estudios universitarios como aquellos con un buen poder adquisitivo pueden recurrir a la deuda con el propósito de mejorar su nivel de vida y alcanzar una educación superior que favorezca su permanencia en la clase media. Sin embargo, aquellos otros provenientes de sectores menos pudientes y quienes no pueden acudir a la Universidad, utilizan el crédito para complementar sus ingresos y subsistir.

Los adultos jóvenes procedentes de entornos desfavorecidos están recurriendo de manera desproporcionada a la deuda no garantizada en comparación con los jóvenes más favorecidos. Por lo tanto, es plausible que el aumento del endeudamiento venga acompañado de un incremento de las desigualdades en los Estados Unidos y, además, este incremento puede llegar a jugar un papel relevante en la reproducción social de las desigualdades entre generaciones (Houle, 2014).

## Crédito y pobreza

En una lucha por eliminar las barreras de acceso al crédito y reducir las desigualdades de clase, el microcrédito surge como un instrumento para solucionar el problema de las restricciones de liquidez al que se enfrentan los sectores más pobres de los países en vías de desarrollo. Cada día, un mayor número de personas pobres que quedan excluidas de un empleo en el sector formal de la economía deciden generar sus propios ingresos por medio de sencillos talleres. Sin embargo, para que estas microempresas prosperen, es imprescindible recurrir a la financiación para adquirir las materias primas necesarias (Lacalle, 2001).

Como explica Lacalle (2001), el acceso al crédito resulta ser un gran obstáculo para los emprendedores pertenecientes a los sectores más desfavorecidos. Su acceso a los servicios financieros formales queda restringido a causa de falta de garantía, por lo que las opciones quedan reducidas a las fuentes informales de financiación, ya sea o bien la propia familia, o bien los prestamistas, también conocidos como “usureros”.

La premisa básica del microcrédito implica préstamos de pequeñas cantidades de capital a personas sin recursos para promover el autoempleo y el espíritu emprendedor. Las características fundamentales de su definición abarcan (a) el tamaño -son préstamos micro, es decir, una cantidad de dinero muy reducida-, (b) los destinatarios -pequeños emprendedores y hogares con pocos recursos-, (c) el uso de los fondos -generación de ingresos para la autosuficiencia- y (d) los términos y condiciones -flexibilidad y condiciones adecuadas para la comunidad-. En esencia, el microcrédito tiene como objetivo principal proporcionar los medios necesarios para que las personas alcancen la autosuficiencia (Mitra, 2012).

El *Grameen Bank* en Bangladesh ha sido pionero en construir un sistema crediticio con el propósito de extender los servicios bancarios a los aldeanos más pobres. Su funcionamiento consiste en ofrecer pequeños préstamos sin garantía (microcréditos) a un grupo de prestatarios sin recursos a fin de que puedan participar en actividades generadoras de ingresos. Así, el *Grameen Bank* introduce en la década de los 70 la condición de responsabilidad grupal solidaria, relativa a la práctica de desembolso de préstamos a miembros individuales dentro de un grupo, mientras este último se hace responsable si se presenta alguna dificultad de devolución (Parveen, 2012).

En 1998, la Comisión de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas en su resolución 1998/28 declaró que el microcrédito estaba despejando el camino para atajar la pobreza (United Nations, 1998). Sin embargo, en la actualidad son apremiantes los trabajos empíricos que midan el verdadero impacto de este sistema crediticio en los países subdesarrollados, pues lejos de reducir los niveles de pobreza, el microcrédito quizás esté provocando que la clase dirigente ignore los factores que verdaderamente conducen a la pobreza.

Además de la entrada en la escena financiera de la banca ética, como es el caso del *Grameen Bank*, la era de Internet y de las nuevas tecnologías también están revolucionando las formas de acceso al capital y solventando el problema de la exclusión al crédito con una nueva tendencia de financiación alternativa: el *crowdfunding*. El *crowdfunding* es un método de captación de fondos para la financiación de proyectos creativos o de emprendimiento social,

por medio del cual un gran número de personas aportan pequeñas cantidades de forma desinteresada (Kim y Horn, 2014).

El *crowdfunding* es un fenómeno muy reciente, por lo que la literatura concerniente al tema es prácticamente inexistente. Sin embargo, todo apunta hacia un cambio de paradigma financiero en el que mecanismos como el *crowdfunding*, la banca ética y los microcréditos están sentando las bases hacia una posible democratización del acceso al capital.

En definitiva, la revisión académica demuestra que la expansión del crédito a capas más amplias de sectores de población no ha conseguido mitigar los efectos de la desigualdad de clases. Aun cuando se eliminan las restricciones de liquidez y se permite el acceso al sistema financiero a través de mecanismos como el microcrédito, sus efectos positivos no se harán presentes si no se presta atención a factores socioeconómicos de alcance más amplio.

La rápida expansión de la deuda en las economías occidentales ha roto la vieja promesa de la “democratización de las finanzas” (Erturk et al., 2007), pues la polarización social continúa acentuándose y la tradicional “clase media” se encuentra cada vez más endeudada. Foster y Magdoff sostienen que la deuda puede estimular la economía con un efecto a largo plazo, no obstante, ha sido el cambio en la composición de la deuda, donde el sector financiero es el componente más endeudado, el que ha propiciado el estancamiento económico a causa de las inversiones en actividades especulativas (2009: 66-71).

### **2.2.2. FINANCIARIZACIÓN**

La relación entre el endeudamiento y la estructura social desarrollada en el apartado anterior se inscribe en un contexto de grandes alteraciones a nivel social y económico. Así pues, en las últimas décadas han tenido lugar una serie de profundos cambios en las economías del mundo. Una característica destacada de esta época es la gran transformación que se ha llevado a cabo en el ámbito de las finanzas. Durante los últimos años, tanto el tamaño como la importancia de las transacciones financieras han ido creciendo de forma continuada a la vez que los mercados financieros y los agentes implicados han adquirido una posición cada vez más importante en la economía. Varios aspectos de esta transformación, relacionados con las economías domésticas y el sistema financiero internacional, han atraído la atención de los investigadores sociales, quienes han acuñado el término “financiarización” para describir esta sucesión de cambios que pueden sintetizarse en una expansión sin precedentes del sistema financiero.

En términos generales, la “financiarización” hace alusión a la creciente expansión del sector financiero en distintas esferas de consumo de la vida diaria, como el consumo de bienes y servicios, la vivienda, los seguros o las pensiones. En la actualidad, los bancos se alejan del capital empresarial y se centran cada vez más en los particulares, debido a la expansión de los mercados financieros y a la creciente participación de intermediarios financieros no bancarios. (Lapavitsas, 2009: 7-8).

La “financiarización” ha traído consigo una transformación social desencadenada por la burbuja de la vivienda en los Estados Unidos. Este *boom* de la vivienda derivó en una crisis que

afectó tanto a la liquidez como a la solvencia de las entidades bancarias. A su vez, se desencadenó una crisis del endeudamiento que condujo a una caída de las Bolsas y llevó al sistema financiero al borde del colapso. Lapavitsas (2009) afirma que esta transformación producida por la crisis de la “financiarización” ha producido una serie de alteraciones.

En primer lugar, a lo largo del proceso de “financiarización”, la crisis ha propiciado una alteración en las relaciones entre las instituciones financieras y el Estado, pues en el capitalismo financiarizado, los Bancos Centrales se erigen como un agente superior a la política establecida por los gobiernos en materia económica (Lapavitsas, 2009: 9). En segundo lugar, la “financiarización” ha transformado también las relaciones entre los países del globo. Durante la década pasada, el incremento de los flujos de capital obligó a los países en vías de desarrollo a mantener grandes reservas internacionales, prestando en términos netos a los países desarrollados (Lapavitsas, 2009: 9). Por último, la “financiarización” ha permitido que la ética y la forma de pensar del ámbito financiero invadiesen la vida social e individual. Los valores sociales se han visto perturbados por el punto de vista del financiero -“calculador, alejado de la producción, buscando siempre una buena oportunidad, constantemente preocupado por la liquidez”- y del rentista -“pasivo, indiferente a la producción, enfrentado al capital como función”- (Lapavitsas, 2009: 8-10).

La contribución más importante al tema ha sido la realizada por Randy Martin en su libro *The Financialization of Daily Life* (2002), donde argumenta que con la “financiarización” de la economía global “el individuo es más interdependiente de la sociedad que antes, y lo local con respecto a lo global” (Martin, 2002: 196). Desde la aproximación a la “financiarización” desde una perspectiva marxista, estas relaciones son vistas como una asociación mutua entre el capital y el trabajo, como parte de un proceso en el que el capital se introduce en la esfera privada de la mano de obra con el fin de maximizar la producción (Martin et al., 2008).

La “financiarización” viene acompañada de un concepto central, este es, el de riesgo. El estudio del riesgo es recurrente en el campo de la sociología, siendo su máximo difusor Ulrich Beck, autor que acuñó el término “sociedad del riesgo”. Beck (2013) afirma que existen una serie de problemas actuales y riesgos que se propagan en el entramado social, como las catástrofes ecológicas, la inestabilidad derivada de las relaciones internacionales así como las amenazas resultantes de la experimentación científica o de las epidemias.

Para el análisis de la “financiarización”, es preciso tener en cuenta que es en los contextos financieros donde el riesgo ha sido estudiado en profundidad (De Lucas y Rubio, 2002). El concepto de “riesgo”, que a menudo no es más que una mera formalidad en el ámbito de las prácticas financieras, se ha convertido en protagonista en el discurso de los medios al establecer su rutinización y asunción en la vida cotidiana de los individuos. Además, en las sociedades de consumo desarrolladas, los riesgos son también oportunidades de mercado. “De ahí que precisamente con el despliegue de la sociedad del riesgo se desplieguen los contrastes entre quienes están afectados por el riesgo y quienes se benefician de ellos” (Beck, 2013: 65).

Las observaciones sobre la “financiarización” han dado lugar a un creciente cuerpo de literatura explorando no solo los efectos sociales de la “financiarización”, sino también la socialización de las finanzas. En la época actual, los individuos se socializan en el mundo de las finanzas, tanto por la participación en las actividades de inversión como por una exposición

continuada a los medios de comunicación saturados con noticias e imágenes referentes a la administración del dinero (Martin, 2002: 121-122).

Martin et al. (2008) han ido más lejos argumentando que los actos derivados de la financiarización se constituyen como una nueva ontología de vida del siglo XXI: “el riesgo se convierte no simplemente en una forma de cálculo, una forma de conocer, sino que también invita a un tipo de ser” (2008: 122). En este proceso de socialización, la residencia de la familia se convierte no tanto en un lugar donde vivir, como en un activo a utilizar para generar ingresos. No es el único caso de inversión en finanzas que realizan los particulares, pero cada vez es más usual la forma en que los dueños de una casa entienden la propiedad: no solo como una infraestructura donde vivir, sino como una inversión en patrimonio. Este uso de la vivienda como una fuente de capital ha comportado un drástico aumento del uso de la deuda como una red de seguridad para los gastos de la vida diaria.

Los gobiernos han desempeñado un papel importante en el fomento de los hogares hacia este tipo de gastos impulsado por la deuda en un proceso que Martin (2002) denomina “la financiarización de la vida cotidiana”. Los gobiernos apuestan por políticas que transfieren la responsabilidad de la provisión de bienestar del Estado a los propios individuos. Así, en los Estados Unidos, la apertura por parte del gobierno del acceso al mercado hipotecario comenzó como un proceso para transferir los derechos y garantías sociales del Estado a los mercados financieros con la manipulación de los activos y la promesa de grandes ganancias (Martin, 2002: 20-33).

En definitiva, la “financiarización” es un concepto que debido a su juventud todavía no ha hallado una delimitación teórica consensuada. Sin embargo, sí es posible concluir que hace alusión a la rápida expansión del crédito financiero y a las consecuencias que esta tiene en el comportamiento de los individuos.

### **2.2.3. ENDEUDAMIENTO Y CULTURA**

El énfasis en tomar la cultura como un factor explicativo en el ámbito de las prácticas económicas constituye una propuesta que si bien no es novedosa, ha cobrado una especial importancia en los últimos años. Prueba de ello es la creciente preocupación de los sociólogos por estudiar aspectos que durante décadas se habían considerado como propios de la economía.

Aunque este hecho se ha debido en gran parte al interés de las Ciencias Sociales en su conjunto por analizar distintos aspectos de la actual crisis económica, es crucial también considerar diversas críticas que con cada vez más fuerza han surgido en el propio seno de la disciplina económica con respecto a los modelos neoclásicos más ortodoxos que excluyen en su concepción, tanto de la acción económica como de los mercados, aspectos culturales y psicológicos<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Véase el primer apartado del Marco Teórico titulado “Enfoque económico”.



La pretensión de este apartado es la de perfilar el emergente campo de estudio que pone en relación la cultura y las prácticas financieras a través de las teorías desarrolladas por los autores más destacados en este reciente ámbito de estudio.

Como punto de partida, cabe mencionar un artículo de Breuer y Quinte (2009) donde se propone proclamar una nueva línea de pensamiento y disciplina autónoma: el estudio social de las finanzas. Esta disciplina tiene por objeto integrar los aspectos culturales en el análisis de las cuestiones financieras. A tal fin, los autores demuestran la importancia de los valores culturales en la toma de decisiones financieras a partir de métodos recogidos de la teoría de juegos.

Hoy en día, un fenómeno esencial es la creciente interdependencia entre los países, pueblos y culturas del mundo que está desarrollándose en diferentes sectores (como la economía, la política, los medios de comunicación, la ciencia y la educación) y se identifica comúnmente como “globalización” (Breuer y Quinte, 2009). En cuanto a las consecuencias de este proceso, se pueden establecer dos hipótesis fundamentales. En primer lugar, la llamada “teoría de la convergencia” afirma que el proceso de globalización ha dado lugar a una homogeneización en términos de una estandarización transnacional, situación que continuará en el futuro. De esta manera, a través del proceso de globalización, el contexto económico estará ampliamente armonizado y, además, las personas también convergerán tanto en comportamientos como en actitudes (Peacock et al., 1988).

En segundo lugar, la “teoría de la divergencia” se muestra opuesta a la anterior, considerando que hay multitud de áreas de la vida social que han mostrado diferencias regionales en un largo periodo de tiempo y seguirán existiendo en el futuro, creciendo con intensidad debido a la presión de la globalización (Peacock et al., 1988). De acuerdo con la “teoría de la divergencia”, las observaciones empíricas sugieren que las actuaciones financieras difieren de forma considerable según el país o región, a pesar de la existencia de un mercado de capitales globalizado (Peacock et al. 1988). Estas diferencias empíricamente relevantes en las prácticas financieras arrojan interrogantes que deben ser resueltos en el seno de un reciente campo de investigación que incluye aspectos culturales en el análisis de los problemas financieros: la Cultura Financiera.

La “cultura” en general es un término complejo que, en función de la disciplina científica, tiene diferentes connotaciones. Inglehart afirma que la cultura es el “componente subjetivo del equipamiento del que dispone una sociedad para enfrentarse a su entorno: los valores, las actitudes, las creencias, las técnicas y el conocimiento de su gente” (2001: 72). Además, considera que la cultura funciona como “un sistema de valores comunes básicos que contribuyen a moldear el comportamiento de la gente de una sociedad” (Inglehart, 2001: 287).

Por otro lado, los valores sociales son “creencias difundidas en una población dada, y susceptibles de ser ordenadas en escalas de aprobación-desaprobación o de preferencias” (Veira, 2007: XVII). Veira establece que los valores tienen cuatro características esenciales (2007: XVIII): la primera de ellas es que los valores “condicionan la conducta individual y colectiva”; en segundo término y como consecuencia de lo anterior, los valores tienen “propiedades restrictivas de la conducta social e individual”; la tercera característica es que

“son susceptibles de ser ordenados jerárquicamente en sistemas de valores” y, finalmente, “los valores alternan en importancia de acuerdo con la situación histórica”.

Schwartz (1999) construyó una teoría donde desarrolla una tipología de valores contrastada con datos de 49 países de todo el mundo. Son seis los tipos de valores o dimensiones culturales que identifica:

- “Conservatism”: se refiere a la preservación de las normas y tradiciones existentes. La identificación con la comunidad coloca la búsqueda del interés colectivo en el núcleo de la vida de las personas. Los valores básicos especialmente conectados con este tipo de valor son: el mantenimiento del estatus, el respeto por la tradición, la seguridad nacional y familiar, la sabiduría y la adaptación.
- “Autonomy”: describe en qué medida se persiguen los intereses y deseos individuales en la comunidad. En este tipo de valor, la referencia a la individualidad es predominante.
- “Hierarchy”: demuestra el grado de aceptación de la estructura jerárquica de la sociedad así como de la asignación de los roles resultantes. La cuestión de la legitimación de la distribución desigual del poder es una característica central. Entre otros, los valores imperantes son el poder social, la autoridad, la humildad y la riqueza.
- “Mastery”: destaca la “maestría” activa en el entorno social, donde la ambición, el éxito, la competencia o la audacia, son valores esenciales.
- “Egalitarianism”: describe el deseo de ayudar a otros, así como el compromiso voluntario de apoyar el bienestar colectivo. En tales culturas, los individuos se consideran moralmente iguales. La igualdad, la justicia social, la libertad, la responsabilidad y la honestidad ponen en práctica este tipo de valor.
- “Harmony”: promueve una armonía con el entorno social y natural, en el que el individuo debe encajar a la perfección. Los valores básicos son la unidad con la naturaleza, la protección del medio ambiente y el enfoque hacia la belleza del mundo.

De una manera más específica, Inglehart (2001) analiza la influencia de los factores culturales en el desarrollo económico y determina, por medio de un análisis empírico a partir de la Encuesta Mundial de Valores, que tanto los factores económicos como los culturales actúan de forma complementaria en el desarrollo económico (Inglehart, 2001: 285-287). Asimismo, detecta que determinadas sociedades occidentales han sufrido de forma gradual una transformación entre generaciones que pasaron de tener valores fundamentalmente materialistas a valores cada vez más posmaterialistas (Inglehart, 2001: 310).

En suma, su análisis sugiere que “la cultura de una sociedad dada representa un papel importante en el crecimiento económico, siendo la dimensión claramente definida y específica de la motivación para el logro particularmente significativa a ese respecto” (Inglehart, 2001:

311). Así, la ambición por el logro es la única variable que presenta un elevado grado de significación con relación al desarrollo económico.

Beckmann et al. (2007) analizan en su investigación *Does culture influence asset managers' views and behavior?* si las diferencias culturales tienen una influencia sistemática sobre los actores de la industria internacional de gestión de activos. Su investigación consiste en un estudio comparativo de las opiniones y los comportamientos de gestores de carteras de los Estados Unidos, Alemania, Japón y Tailandia. Basándose en cuatro dimensiones culturales (“individualism”, “power distance”, “masculinity-femininity” y “uncertainty avoidance”) afirman que el análisis de las diferencias culturales es más útil en la comprensión de las diferencias en los comportamientos económicos entre países que guiarse por factores puramente económicos.

En la misma tendencia, Breuer et al. (2013) determinan que la cultura es un factor importante en las decisiones de endeudamiento en los hogares. Centrándose en la dimensión cultural de largo plazo versus orientación a corto plazo, demuestran que la cultura es un importante predictor del vencimiento de la deuda de los hogares, poniendo de relieve la importancia de la cultura en las decisiones financieras que adoptan los individuos.

Por otro lado, Renneboog y Spaenjers (2012) han investigado las diferencias en las actitudes económicas y decisiones financieras entre las familias holandesas religiosas y no religiosas. Con respecto a las actitudes económicas, llegan a la conclusión de que los católicos y protestantes se consideran a sí mismos más confiados, se preocupan en mayor medida por dejar en herencia más dinero a sus hijos y tienen horizontes de planificación más amplios que las familias no religiosas. Aunque los datos sugieren que las creencias pueden afectar en la toma de decisiones financieras a través de las diferencias en las actitudes económicas, los resultados no son concluyentes.

La existencia de diferencias en los valores entre distintos países lleva a plantearse la medida en que dichos aspectos culturalmente divergentes pueden explicar las diferencias internacionales en los sistemas y prácticas financieras y, en concreto, hacia las decisiones crediticias adoptadas por los individuos. A pesar de la juventud de este emergente campo de investigación, la revisión de la literatura académica demuestra la presencia de algunos trabajos que ya han empezado a esbozar las primeras líneas de estudio de la Cultura Financiera.

### **3. MODELO DE ANÁLISIS**

En el presente capítulo se exponen las diferentes fases incluidas en el modelo de análisis. Este constituye un marco de investigación coherente y operativo que permite vincular la problemática definida como objeto de estudio con la realidad que se pretende estudiar. En este sentido, el modelo de análisis es una guía de investigación que ha permitido orientar el trabajo sistemático de análisis estadístico y cualitativo.

La formulación del modelo incluye las preguntas iniciales que han motivado el desarrollo del presente trabajo, así como las conclusiones más relevantes derivadas de la exploración teórica realizada. Su estructura básica incluye la hipótesis de trabajo y la operativización de los principales conceptos, así como las líneas metodológicas maestras que se exponen con detalle en el capítulo cuarto.

#### **3.1. DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA ESPECÍFICA**

Este apartado tiene como objetivo precisar la problemática específica de este trabajo a la luz de la revisión teórica y la exploración documental realizada en el bloque dos. Siguiendo el esquema planteado por Quivy y Campenhoudt (1992), en este proceso se distinguirán dos fases diferentes:

1. En primer lugar, se procede a la delimitación y construcción del objeto de estudio de una manera estructurada y coherente con las conclusiones resultantes del marco teórico.
2. En segundo lugar, se propone una definición, desde la perspectiva teórica formulada, de algunos de los conceptos más relevantes en función de su pertinencia para la exploración empírica del objeto de estudio.

El objetivo de la presente investigación es analizar si las características sociodemográficas de los individuos condicionan su actitud hacia el crédito, permitiendo discernir si existen diferentes modelos de endeudamiento en función de la posición que ocupen los individuos en la estructura social. A la luz de la revisión teórica realizada en el apartado segundo, dos son los enfoques más adecuados a la hora de abordar este objetivo.

Desde la perspectiva económica, se han revisado las teorías clásicas que han dominado el pensamiento económico en el pasado siglo, así como la literatura económica actual, donde se comienza a abandonar el anterior supuesto de una racionalidad perfecta en la toma de decisiones de consumo y ahorro. Al respecto, cabe destacar dos cuestiones de gran interés para este trabajo. En primer lugar, el concepto de “nivel de vida”, entendido como el nivel de consumo proporcional al nivel de renta. En segundo lugar, la relación entre el nivel de consumo deseado y el endeudamiento en el que se incurre con respecto al nivel de ingresos.

Las formas que adquiere dicho endeudamiento pueden ser indicativas precisamente de la emergencia o no de un nuevo comportamiento financiero.

Por otra parte, la revisión teórica analizada desde el enfoque sociológico ha hecho ver que a la hora de analizar el comportamiento crediticio es necesario tener en cuenta una serie de conceptos teóricos. El primero de ellos es el denominado “estructura social del endeudamiento”, desarrollado por Herranz y Del Oro (2013). Dicho concepto hace referencia a un sistema de desigualdades estructuradas entre grupos sociales, en el que las posiciones, caracterizadas por la desigualdad, son ocupadas por deudores y acreedores.

El segundo concepto pertinente para el análisis es el de “financiarización”, que alude a un proceso de expansión sin precedentes del sistema financiero que afecta a las familias tanto en el consumo de bienes y servicios, vivienda, seguros o pensiones. Este fenómeno ha propiciado un cambio en la estructura económica, en la que los bancos se sitúan en el núcleo en torno a la “financiarización”, pues estos han dirigido su atención hacia los particulares, expandiendo el mercado crediticio y el mercado de cédulas hipotecarias.

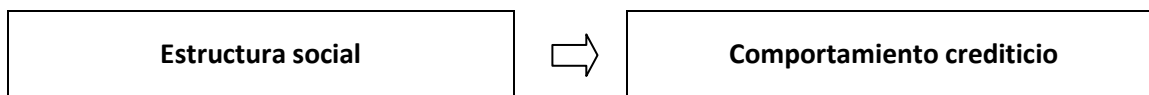
Finalmente, la “cultura” y los “valores” son particularmente relevantes como pilares teóricos, pues como afirma Inglehart (2001), la cultura se constituye como un sistema de valores comunes que moldea el comportamiento de los grupos en una sociedad determinada. Y, como consecuencia, también moldeará las decisiones de endeudamiento que tomen los individuos.

### **3.2. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE TRABAJO**

Una vez delimitado el objeto de estudio y especificada la perspectiva teórica adoptada, se expone a continuación la hipótesis que orientará la indagación empírica. Tal y como se apunta en el capítulo relativo a la metodología, la hipótesis se orienta a la construcción de un diseño de investigación de tipo descriptivo-explicativo, dirigido a estudiar la vinculación entre las características sociodemográficas de los individuos y su grado de endeudamiento.

*La posición de los sujetos en la estructura social condiciona el comportamiento crediticio de los mismos*

Para desarrollar un modelo de análisis que contraste esta hipótesis, debe procederse a la operacionalización de los conceptos teóricos que la componen (Cea, 1996: 136), a saber, “estructura social” y “comportamiento crediticio”.



**Definición teórica**

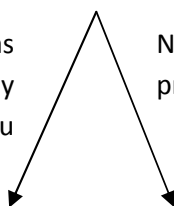
Giddens y Sutton definen la estructura social como “los modelos duraderos creados por las relaciones entre personas, grupos e instituciones” (2013: 31). Sin embargo, en la presente investigación resulta más acertada definirla teóricamente como un sistema de desigualdades estructuradas entre grupos sociales que se relacionan de una manera estable en el tiempo.

Grado y modelos de endeudamiento que adoptan los sujetos según la posición ocupada en la estructura social.

**Definición operativa**

Variables posicionales e identitarias que determinan el comportamiento y acción potencial de cada individuo y su posición en la estructura social.

Número, tipo y características de los préstamos que poseen los individuos.



<b>Dimensión objetiva</b>	<b>Dimensión subjetiva</b>
---------------------------	----------------------------

Análisis estadístico

Análisis cualitativo

Asimismo, la operacionalización de los conceptos “estructura social” y “comportamiento crediticio” será abordada tanto desde un plano objetivo -referente a las estrategias crediticias que adoptan los individuos-, como subjetivo -relativo a las actitudes hacia el endeudamiento-. Su dimensión objetiva será estudiada a través de un análisis estadístico realizado sobre una base de datos procedente del Banco de España (2011), en concreto, la denominada “Encuesta Financiera de las Familias” (EFF). En cuanto a su dimensión subjetiva, esta se analizará a partir de un análisis cualitativo integrado por ocho entrevistas en profundidad.

Por otra parte, los conceptos que componen la hipótesis establecen lo que debe analizarse, y para ello, han de traducirse en una serie de indicadores:

<b>COMPORTAMIENTO CREDITICIO</b>	<b>Componente objetivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de préstamos</li> <li>- Tipo de préstamo</li> <li>- Finalidad del préstamo</li> <li>- Tipo de interés</li> <li>- Cuota mensual</li> <li>- Duración del préstamo</li> <li>- Número de viviendas en propiedad</li> <li>- Bienes financiados mediante préstamo</li> <li>- Rechazo de préstamos</li> <li>- Número de automóviles</li> <li>- Utilización de tarjeta de crédito</li> <li>- Posesión de activos financieros (cuentas bancarias, planes de pensiones, acciones cotizadas y participaciones, acciones no cotizadas, fondos de inversión, valores de renta fija y variable, seguros)</li> <li>- Préstamos de familiares o amigos</li> </ul>
	<b>Componente subjetivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema de prioridades a la hora de endeudarse</li> <li>- Opinión sobre el alquiler y la compra de propiedades</li> <li>- Límites de endeudamiento</li> <li>- Estrategias de utilización de la tarjeta de crédito</li> <li>- Problemas de restricción de liquidez</li> <li>- Confianza hacia la banca</li> <li>- Grado de alfabetización financiera</li> </ul>
<b>ESTRUCTURA SOCIAL</b>	<b>Dimensión objetiva y subjetiva</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sexo</li> <li>- Edad</li> <li>- Estado civil</li> <li>- Situación laboral</li> <li>- Número de hijos</li> <li>- Nivel de formación alcanzado</li> <li>- Renta</li> <li>- Nacionalidad</li> <li>- Comunidad Autónoma</li> </ul>

## 4. DISEÑO METODOLÓGICO

En este capítulo se exponen los aspectos metodológicos más relevantes del diseño de la investigación, entendido, siguiendo a Alvira, como un “plan global que integra, de modo coherente y adecuadamente correcto las técnicas de recogida de datos a utilizar, los análisis previstos y los objetivos” (1989: 85, citado en Cea D’Ancona, 1996). En este sentido, el diseño de la investigación constituye la secuencia lógica que permite unir las preguntas iniciales formuladas al inicio de la investigación y el modelo de análisis, incluyendo las hipótesis y su operativización, con el proceso de recogida de datos y los análisis correspondientes.

Siguiendo la concepción del diseño formulada anteriormente, en el primer apartado se expone la estrategia metodológica adoptada, detallando la complementariedad de la metodología cualitativa y cuantitativa. A continuación, los apartados segundo y tercero describen las técnicas de naturaleza cuantitativa y cualitativa empleadas, describiendo las fuentes de información manejadas y el método de análisis de resultados utilizado.

### 4.1. METODOLOGÍA MULTIESTRATÉGICA

La expresión “estrategia metodológica” hace alusión a la relación que se establece entre todos los componentes que intervienen en un proceso de investigación. Estos componentes son: (a) el modelo teórico, las hipótesis de trabajo y los contenidos conceptuales correspondientes; (b) los objetivos del proceso de investigación tendentes en producir unos determinados resultados; y (c) un conjunto de métodos de recogida de información y de análisis coherentes que permitan vincular o relacionar empíricamente los puntos anteriormente mencionados, (a) y (b).

Este trabajo se ha basado en un diseño multiestratégico cimentado en la triangulación metodológica entre métodos, que consiste en “la combinación de métodos de investigación (no similares) en la medición de una misma unidad de análisis” (Cea, 1996: 52). Así, se han conjugado datos procedentes de fuentes diversas, complementando datos estadísticos y datos cualitativos. Los datos estadísticos proceden de la EFF (Banco de España, 2011) y los datos cualitativos se han obtenido de la técnica de la entrevista en profundidad.

La decisión de integrar métodos de naturaleza cuantitativa y cualitativa radica en un afán de complementariedad, pues ambos análisis se erigen como los dos pilares que sustentan la investigación. Así, los datos estadísticos proporcionan una visión objetiva del comportamiento crediticio que adoptan los individuos, y las entrevistas permiten profundizar en los aspectos subjetivos que modelan dicho comportamiento.

A su vez, el diseño es de tipo descriptivo-explicativo, cuya finalidad es describir los hechos acaecidos en torno al comportamiento crediticio adoptado por los individuos tal y como son observados, así como también establecer una relación causal entre dicho comportamiento y la posición que los sujetos ocupan en la estructura social.



## 4.2. METODOLOGÍA CUANTITATIVA: EL ANÁLISIS ESTADÍSTICO

### 4.2.1. LA BASE DE DATOS

#### Descripción

La fuente empleada para el análisis cuantitativo ha sido la “Encuesta Financiera de las Familias” (EFF) relativa al año 2011. Elaborada por el Banco de España cada tres años desde 2002, ofrece una visión global de la situación financiera de los hogares españoles, profundizando en las siguientes temáticas:

- Características sociodemográficas
- Activos reales
- Préstamos y refinanciaciones
- Activos financieros
- Seguros y pensiones
- Situación laboral
- Rentas no relacionadas con la actividad laboral
- Instrumentos de pago
- Consumo y ahorro

#### Limitaciones

El Banco de España pone a disposición de los usuarios diversos ficheros de microdatos de la encuesta en formato CVS o Stata.

BANCO DE ESPAÑA  
Eurosistema

Datos Encuesta Financiera de las Familias 2011 (EFF 2011)

Tanto los ficheros en **formato CSV como Stata** se encuentran comprimidos en formato ZIP.

**Datos básicos (variables del cuestionario)**

- Datos imputados nº 1
  - Datos imputados nº 1 en formato Stata 11 o superior (1,92 MB)
  - Datos imputados nº 1 en formato CSV (1,71 MB)
- Datos imputados nº 2
  - Datos imputados nº 2 en formato Stata 11 o superior (1,94 MB)
  - Datos imputados nº 2 en formato CSV (1,69 MB)
- Datos imputados nº 3
  - Datos imputados nº 3 en formato Stata 11 o superior (1,93 MB)
  - Datos imputados nº 3 en formato CSV (1,69 MB)
- Datos imputados nº 4
  - Datos imputados nº 4 en formato Stata 11 o superior (1,93 MB)
  - Datos imputados nº 4 en formato CSV (1,69 MB)
- Datos imputados nº 5
  - Datos imputados nº 5 en formato Stata 11 o superior (1,93 MB)
  - Datos imputados nº 5 en formato CSV (1,69 MB)
- Fichero con variables sombra
  - Fichero con variables sombra en formato Stata 11 o superior (945 KB)
  - Fichero con variables sombra en formato CSV (954 KB)
- Ficheros con pesos de replicación ('replicate weights')
  - Ficheros con pesos de replicación en formato Stata 11 o superior (70,01 MB)
  - Ficheros con pesos de replicación en formato CSV (44,50 MB)

Fuente: Banco de España: [http://app.bde.es/eff\\_www/microdatos](http://app.bde.es/eff_www/microdatos)

Sin embargo, dada su complejidad y elevado número de variables, los ficheros cuentan con un gran número de archivos, por lo que no ha sido posible exportar la totalidad de los datos de manera unificada al programa SPSS. Como consecuencia, la base de datos se ha creado nuevamente en SPSS, revisando una a una las variables del cuestionario en diferentes archivos de microdatos y seleccionando aquellas que más se adecuaban al objeto de la investigación. Además, estas se han rediseñado, introduciendo sus etiquetas de valor y la codificación asignada a sus ítems correspondientes.

De las variables que componen la nueva base de datos, se han escogido 11 para trabajar en la contrastación de la hipótesis establecida. Estas se detallan a continuación:

- Sexo
- Edad
- Estado civil
- Nivel de formación alcanzado
- Situación laboral actual
- Número de hijos
- Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo
- Le han rechazado un préstamo en los últimos dos años
- Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos dos años
- Le debe dinero a familia o amigos
- Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes

Asimismo, la muestra de la EFF (Banco de España, 2011) se compone de 6.106 casos. Sin embargo, dado el impacto que dicho tamaño muestral puede tener sobre los resultados, se han reducido los casos a 1.000 mediante un muestreo aleatorio simple.

#### **4.2.2. TÉCNICA DE ANÁLISIS EMPLEADA**

El análisis de los datos estadísticos consta de varias fases. En primer lugar, se ha procedido a un análisis univariante con un fin exploratorio y descriptivo de las variables seleccionadas. A continuación, se ha aplicado un análisis bivariante, en concreto, un análisis chi-cuadrado, cuyo propósito es el de sondear las relaciones de asociación entre las variables. Una vez explorados los datos y representados mediante tablas de frecuencias y gráficos, ya es posible conocer la dinámica de las variables y elegir una técnica multivariante adecuada. En este caso, la seleccionada ha sido la técnica de correspondencias múltiple, cuya finalidad es la reducción de casos para obtener un número reducido de factores.

### 4.3. METODOLOGÍA CUALITATIVA

#### 4.3.1. LA ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA, ASPECTOS DEL DISEÑO

La técnica seleccionada para realizar el análisis cualitativo ha sido la entrevista en profundidad. La entrevista en profundidad semi-estructurada, como método de investigación cualitativa, facilitará el análisis de las actitudes de los/as entrevistados/as hacia el endeudamiento y las prácticas financieras, desgranando los aspectos subjetivos de su comportamiento crediticio.

La metodología cualitativa se presenta en la investigación como un complemento a la metodología cuantitativa, pues el propio análisis estadístico ha dado pie al diseño y realización de un análisis de naturaleza cualitativa. Por ello, su diseño se ha confeccionado una vez obtenidos los resultados derivados del análisis estadístico.

Para la consecución del objetivo principal, conocer la influencia de la estructura social en las prácticas de endeudamiento que adoptan los individuos, se ha determinado el colectivo objeto de análisis a partir de las siguientes variables:

- **Edad:** tras la obtención de los resultados derivados del análisis multivariante, la edad se erige como la variable más relevante en torno a las prácticas de endeudamiento. Se descarta el rango de edad más joven analizado en la encuesta para las entrevistas, pues su actividad crediticia no es destacable. Por lo tanto, la clasificación se reduce a personas de “36-50” y “51-64” años.
- **Sexo:** a pesar de que no han sido detectadas diferencias significativas entre varones y mujeres en el análisis cuantitativo, es indispensable analizar las posibles divergencias en los discursos hacia el endeudamiento según el género.
- **Situación laboral:** el análisis estadístico ha determinado que la situación laboral es la segunda variable más significativa con respecto a las variables crediticias, por lo tanto, la distinción entre activos y parados debe tenerse en cuenta a la hora de seleccionar a los/as entrevistados/as.

Cruzando las variables expuestas se obtiene una metodología ideal de 8 entrevistas a realizar tanto a varones como a mujeres en situación laboral activa e inactiva.

EDAD	VARONES		MUJERES	
36-50	1. Varón en situación laboral activa	2. Varón en situación de desempleo	3. Mujer en situación laboral activa	4. Mujer en situación de desempleo
51-64	5. Varón en situación laboral activa	6. Varón en situación de desempleo	7. Mujer en situación laboral activa	8. Mujer en situación de desempleo

La selección de la muestra se ha realizado a través de la técnica de la “bola de nieve”, que consiste en solicitar a los/as entrevistados/as su colaboración para contactar con su entorno y conseguir acceder a otros/as entrevistados/as (Valles, 2002: 71).

Sin embargo, las dificultades halladas a la hora de obtener acceso a sus círculos de conocidos potenciales ha limitado el cumplimiento de las características sociodemográficas preestablecidas de los/as entrevistados/as, por lo que finalmente la muestra presenta la siguiente composición:

	<b>SEXO</b>	<b>EDAD</b>	<b>ESTADO CIVIL</b>	<b>SITUACIÓN LABORAL</b>
1.	Mujer	42	Casada	Activa
2.	Mujer	39	Soltera	Activa
3.	Mujer	53	Casada	Ama de casa
4.	Mujer	40	Casada	Activa
5.	Varón	43	Casado	Activo
6.	Varón	66	Casado	Jubilado
7.	Varón	53	Casado	Activo
8.	Varón	49	Casado	Parado

Con relación al diseño de la entrevista, a través de ella se abordan las dimensiones que a continuación se presentan y que se detallan, con mayor precisión, en el guión de la entrevista (ver anexo I).

<b>DIMENSIONES</b>	<b>OBJETIVO</b>
INFORMACIÓN PERSONAL	Conocer el estatus y las características sociodemográficas de los/as entrevistados/as.
PRÁCTICAS CREDITICIAS	Conocer las prácticas financieras de los/las entrevistados/as.
ACTITUD HACIA EL ENDEUDAMIENTO	Conocer el grado de aceptación del endeudamiento como mecanismo para elevar el nivel de vida.
ACTITUD HACIA LA BANCA	Conocer la actitud de los/as entrevistados/as hacia la banca y su relación con su banco habitual.
ALFABETIZACIÓN FINANCIERA	Conocer el grado de conocimiento de los productos financieros contratados así como del ámbito de las finanzas en general.

#### **4.3.2. TÉCNICA DE ANÁLISIS EMPLEADA**

Los datos aportados por las ocho entrevistas en profundidad efectuadas se analizarán según las dimensiones establecidas en su diseño, a saber, información personal, prácticas crediticias, actitud hacia el endeudamiento, actitud hacia la banca y alfabetización financiera. La información derivada de las transcripciones de las entrevistas se agrupará en función de las temáticas expuestas y se estudiará vinculando las variables que configuran la estructura social -sexo, edad, situación laboral, estado civil, número de hijos, nivel de renta, nivel educativo alcanzado- y el comportamiento y la actitud que manifiestan los individuos hacia el endeudamiento.

## 5. ANÁLISIS DE RESULTADOS ESTADÍSTICOS

En el presente apartado se exponen los resultados derivados de la metodología cuantitativa. En primer lugar, se describen las variables utilizadas y su clasificación como dependientes e independientes. A continuación, se desarrollan los análisis univariantes y bivariantes que, tras su examen, han dado lugar a la elección de la técnica multivariante de correspondencias múltiple, la cual se explica en detalle en la última sección del apartado.

### 5.1. LA EFF: PREPARACIÓN DE LOS DATOS

Una vez depurada y diseñada la base de datos concerniente a la EFF (Banco de España, 2011) comienza la etapa de análisis e interpretación de los datos. Esta es una fase crucial en el proceso de investigación, pues los resultados extraídos determinarán la posible contrastación o refutación de la hipótesis de estudio planteada. Asimismo, las variables seleccionadas de la EFF (Banco de España, 2011) para el análisis responden al objeto principal de la investigación, cuya intención es la de vincular las características sociodemográficas de los individuos y su comportamiento crediticio, fenómeno expuesto en una posible relación de dependencia/no dependencia.

Como se observa en la tabla I, las variables seleccionadas se clasifican en dos bloques. El primero es el relativo a las variables independientes, compuesto por todas aquellas relacionadas con las características sociodemográficas que otorgan una posición determinada a los individuos en la estructura social. El segundo es el referente a las variables dependientes, concernientes al comportamiento económico que se observa en los individuos con relación al endeudamiento.

Tabla I. Variables seleccionadas de la EFF

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES
(V1) Sexo: varón, mujer	(V7) Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo: sí, no
(V2) Edad: 16-25, 26-35, 36-50, 51-64, 65 y más	(V8) Le han rechazado un préstamo en los últimos 2 años: sí, no
(V3) Estado civil: soltero, casado, pareja de hecho, separado, divorciado, viudo	(V9) Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años: sí, no
(V4) Nivel de formación alcanzado: sin estudios, Educación Primaria, Educación Secundaria, Educación	(V10) Le debe dinero a familia o amigos: sí no

---

Secundaria Postobligatoria, FP, Diplomatura, Licenciatura	(V11) Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes: sí, no
---	--

(V5) Situación laboral actual: empleado por cuenta ajena, trabajador por cuenta propia, desempleado, jubilado o jubilación anticipada, incapacitado permanente para trabajar, estudiante, dedicado a labores del hogar, otra clase de inactividad económica

(V6) Número de hijos: 1, 2, 3, 4 ó más

---

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Como ya se ha mencionado en el capítulo cuarto, relativo al diseño metodológico, la encuesta del Banco de España (EFF, 2011) es sumamente compleja, así como la depuración de la información que esta aporta. Por ello, la preparación de los datos ha sido muy costosa, pues la base de datos ha tenido que construirse de nuevo debido al gran número de variables y ficheros de microdatos que proporciona el Banco de España.

Finalmente, como ya se ha indicado, se han seleccionado once variables, todas ellas de naturaleza nominal. Además de ser creadas y diseñadas nuevamente en el programa SPSS introduciendo una a una sus etiquetas y valores correspondientes, dos de ellas han tenido que ser recodificadas, lo que ha conllevado un cambio de medida. Estas han sido las referentes a la edad y al número de hijos, que, a partir de la creación de intervalos, han pasado de ser métricas a ordinales.

El paso más importante en el presente análisis estadístico es determinar qué técnica multivariante es la adecuada, decisión que requiere de un análisis univariante y bivariante previo. Por ello, a continuación se exponen los resultados del análisis exploratorio que ha dado lugar a la elección de un análisis de correspondencias múltiple.

## 5.2. ANÁLISIS UNIVARIANTE

La decisión de la técnica analítica que se va a aplicar a los datos aportados por las variables seleccionadas de la EFF (Banco de España, 2011) es el resultado de una indagación previa. En la exploración de los datos, primero debe procederse a un análisis exhaustivo de cada una de las variables recogidas a través de tablas de frecuencias y representaciones gráficas.

## 5.2.1. VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS

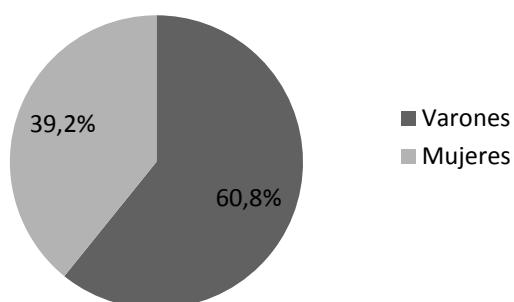
### (V1) SEXO

**Tabla II.** Frecuencias y porcentajes de "Sexo"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Varón	608	60,8	60,8	60,8
	Mujer	392	39,2	39,2	100,0
	Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

**Gráfico 1.** Porcentajes de "Sexo"



La muestra se reparte de manera desigual entre varones y mujeres, constituyendo los primeros el 60,8% y las segundas el 39,2% con respecto del total. El hecho de que la muestra sea mayoritariamente masculina implica analizar con sumo cuidado las posibles diferencias por sexo que arrojarán los análisis bivariantes y multivariantes.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

### (V2) EDAD

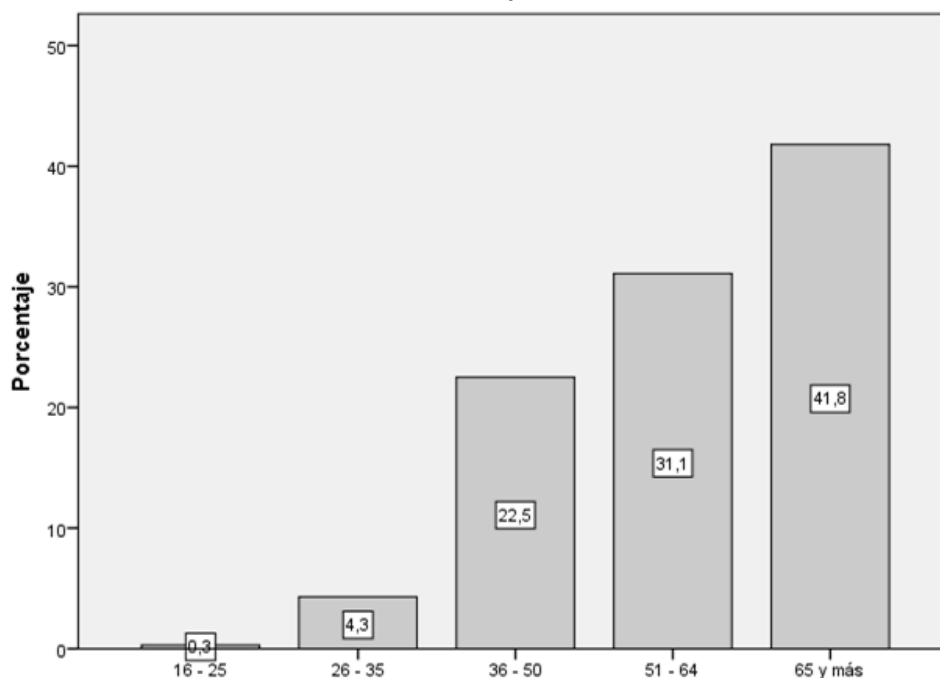
**Tabla III.** Frecuencias y porcentajes de "Edad"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	16 - 25	3	,3	,3	,3
	26 - 35	43	4,3	4,3	4,6
	36 - 50	225	22,5	22,5	27,1
	51 - 64	311	31,1	31,1	58,2
	65 y más	418	41,8	41,8	100,0
	Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF



**Gráfico 2. Porcentajes de “Edad”**



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

A medida que la edad aumenta, el número de casos en cada grupo se incrementa. Los sectores de población más jóvenes (16-25 y 26-35) solo aportan un 4,6% a la muestra total, mientras que el de edad más avanzada (65 y más años) está reflejado con un 41,8%, seguido por el grupo de 51-64 años y 36-50 años (31,1% y 22,5% respectivamente). Así, en la muestra se detecta una sobrerrepresentación del sector de edad de 65 y más años, mientras que la presencia del segmento de población de 16-25 años es exigua.

### (V3) ESTADO CIVIL

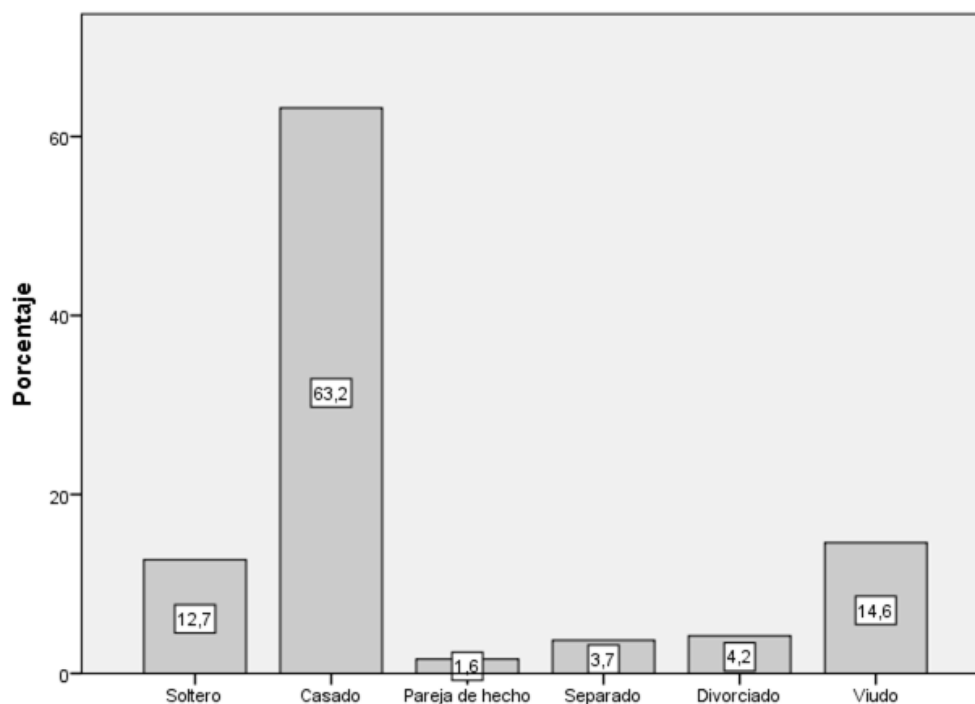
**Tabla IV. Frecuencias y porcentajes de “Estado civil”**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	127	12,7	12,7	12,7
Casado	632	63,2	63,2	75,9
Pareja de hecho	16	1,6	1,6	77,5
Válidos Separado	37	3,7	3,7	81,2
Divorciado	42	4,2	4,2	85,4
Viudo	146	14,6	14,6	100,0
Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Según el estado civil, el 63,2% de los/as encuestados/as está casado/a mientras que un 12,7% está soltero/a. Apenas el 1,6% está inscrito/a como pareja de hecho, mientras que la viudez contempla el 14,6%, dato asociado al elevado número de casos pertenecientes al sector de edad de 65 y más años. Los divorcios y las separaciones están representados por un 4,2% y 3,7% en el total de la muestra.

**Gráfico 3. Porcentajes de “Estado civil”**



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

#### (V4) NIVEL DE FORMACIÓN ALCANZADO

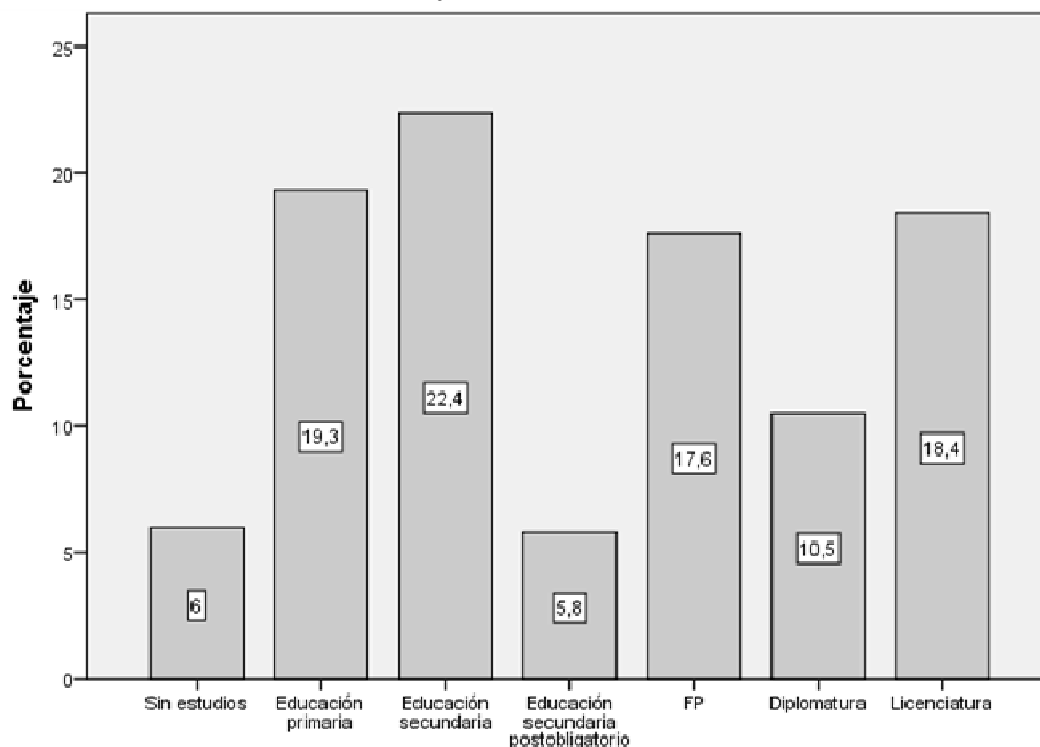
**Tabla V. Frecuencias y porcentajes de “Nivel de formación alcanzado”**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin estudios	60	6,0	6,0	6,0
Educación primaria	193	19,3	19,3	25,3
Educación secundaria	224	22,4	22,4	47,7
Educación secundaria postobligatoria	58	5,8	5,8	53,5
FP	176	17,6	17,6	71,1
Diplomatura	105	10,5	10,5	81,6
Licenciatura	184	18,4	18,4	100,0
Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

En cuanto al nivel de formación alcanzado por los/as encuestados/as, se registra la mayor frecuencia en “educación secundaria” con un 22,4%. A continuación le sigue “educación primaria” con un 19,3% y “licenciatura” con un 18,4%. El ítem menos representado en la muestra es “educación secundaria postobligatoria” con un 5,8%.

**Gráfico 4. Porcentajes de “Nivel de formación alcanzado”**



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

#### (V5) SITUACIÓN LABORAL ACTUAL

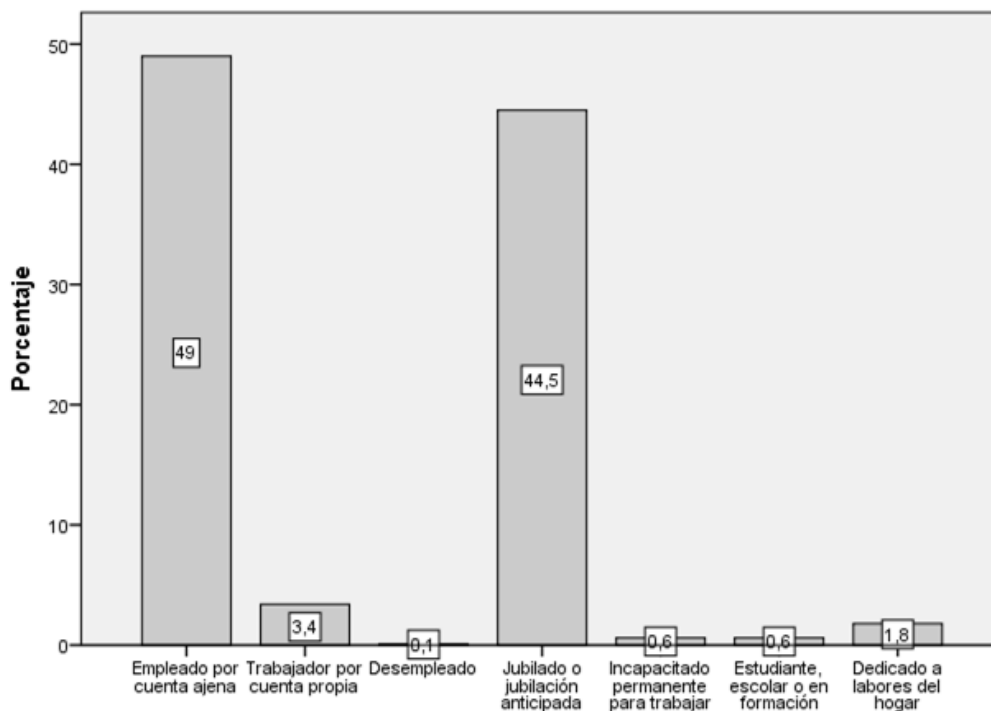
**Tabla VI. Frecuencias y porcentajes de “Situación laboral actual”**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Empleado por cuenta ajena	490	49,0	49,0	49,0
Trabajador por cuenta propia	34	3,4	3,4	52,4
Desempleado	1	,1	,1	52,5
Jubilado o jubilación anticipada	445	44,5	44,5	97,0
Válidos				
Incapacitado permanente para trabajar	6	,6	,6	97,6
Estudiante, escolar o en formación	6	,6	,6	98,2
Dedicado a labores del hogar	18	1,8	1,8	100,0
Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

El 49% de los/as entrevistados/as es empleado/a por cuenta ajena, mientras que el 44,5% se encuentra en la etapa de jubilación total o anticipada. Este último dato está estrechamente relacionado con el elevado número de casos que se incluyen en el segmento de población de 65 y más años.

**Gráfico 5. Porcentajes de “Situación laboral actual”**



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

## (V6) NÚMERO DE HIJOS

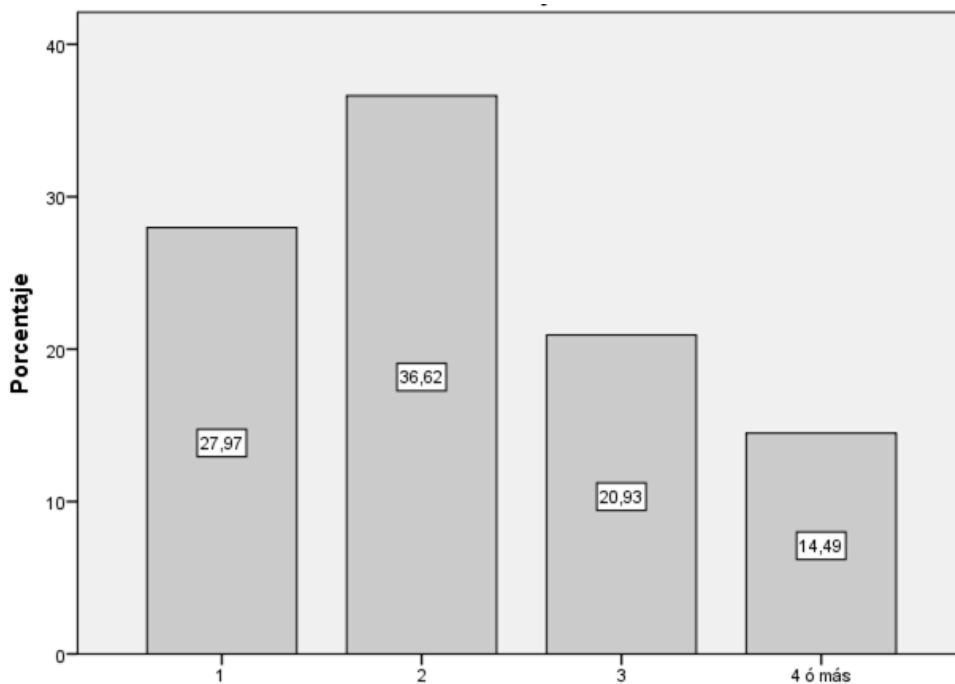
**Tabla VII. Frecuencias y porcentajes de “Número de hijos”**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	139	13,9	28,0
	2	182	18,2	64,6
	3	104	10,4	85,5
	4 ó más	72	7,2	100,0
	Total	497	49,7	100,0
Perdidos	Sistema	503	50,3	
Total	1000	100,0		

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Se detecta una elevada frecuencia de casos perdidos por el sistema, lo que confirma que un 50,3% de los sujetos declararían no tener hijos. En cuanto a los que sí tienen, el número más elevado de hijos es el de 2, representado con un 18,2% en la muestra. Las familias numerosas tienen una menor presencia, pues quienes tienen 3 descendientes conforman el 10,4% y aquellos con 4 ó más hijos el 7,2%.

**Gráfico 6. Porcentajes de “Número de hijos”**



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

## 5.2.2. VARIABLES CREDITICIAS

### (V7) TIENE ACTUALMENTE PRÉSTAMOS PENDIENTES HIPOTECARIOS O DE OTRO TIPO

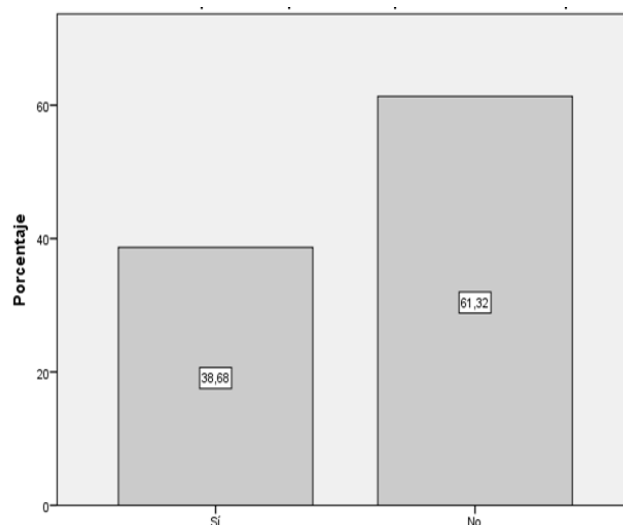
**Tabla VIII.** Frecuencias y porcentajes de “Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	193	19,3	38,7	38,7
	No	306	30,6	61,3	100,0
	Total	499	49,9	100,0	
Perdidos	Sistema	501	50,1		
	Total	1000	100,0		

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Un 19,3% de los/las entrevistados/as afirma tener en la actualidad préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo, mientras que un 30,6% informa lo contrario. El 50,1% de los casos se registra como perdidos en el sistema, dato que conllevaría la exclusión de la variable en el análisis. Sin embargo, al aportar de forma directa información sobre la tenencia de préstamos, es indispensable tenerla en cuenta.

**Gráfico 7.** Porcentajes de “Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo”



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

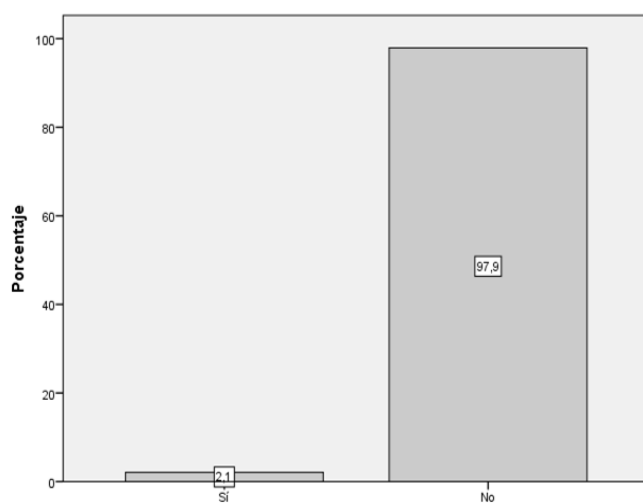
**(V8) LE HAN RECHAZADO UN PRÉSTAMO EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS**

**Tabla IX.** Frecuencias y porcentajes de “Le han rechazado un préstamo en los últimos 2 años”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	21	2,1	2,1	2,1
	No	979	97,9	97,9	100,0
	Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

**Gráfico 8.** Porcentajes de “Le han rechazado un préstamo en los últimos 2 años”



Un rotundo 97,9% de los sujetos afirma que no le han rechazado un préstamo en los últimos dos años. Solamente se registran 21 casos que hayan contestado lo contrario (2,1%).

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

(V9) LE HAN CONCEDIDO UN PRÉSTAMO POR UN IMPORTE MENOR AL SOLICITADO EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS

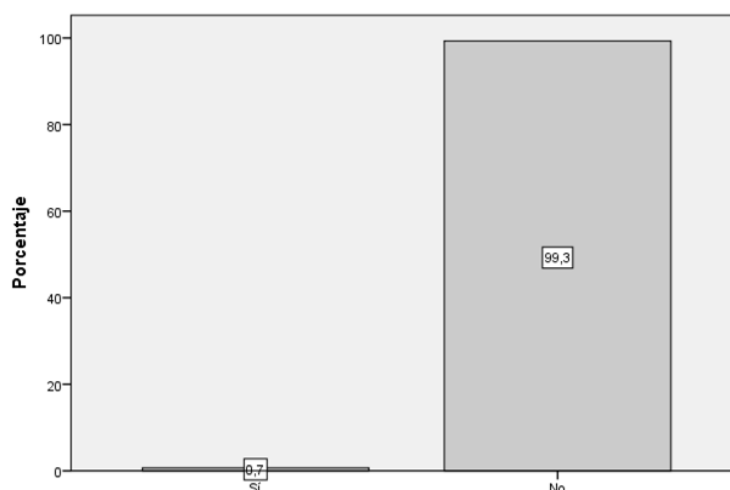
**Tabla X.** Frecuencias y porcentajes de “Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	7	,7	,7	,7
	No	993	99,3	99,3	100,0
	Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

En una línea similar a la anterior variable, el mayor número de respuestas recae en el ítem “no” con un 99,3%. Se recogen únicamente 7 casos (0,7%) que afirmen que les han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años.

**Gráfico 9.** Porcentajes de “Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años”



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

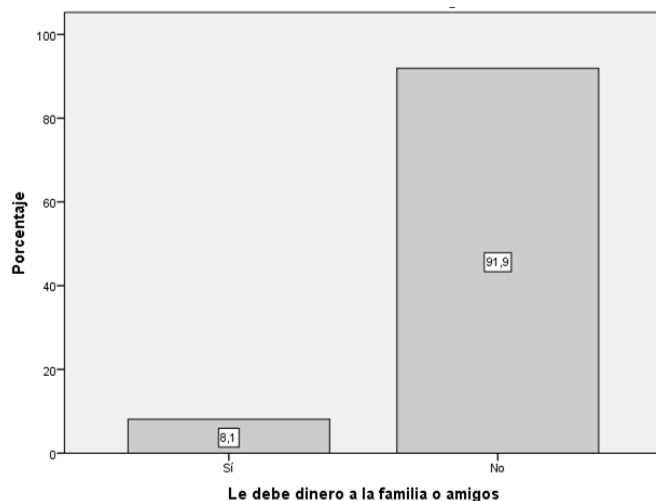
(V10) LE DEBE DINERO A FAMILIA O AMIGOS

**Tabla XI.** Frecuencias y porcentajes de “Le debe dinero a familia o amigos”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	81	8,1	8,1	8,1
	No	919	91,9	91,9	100,0
	Total	1000	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

**Gráfico 10.** Porcentajes de “Le debe dinero a familia o amigos”



El 8,1% del total de la muestra recurre al sistema informal del crédito, mientras que una mayoría del 91,9% no le debe dinero a familia o amigos.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

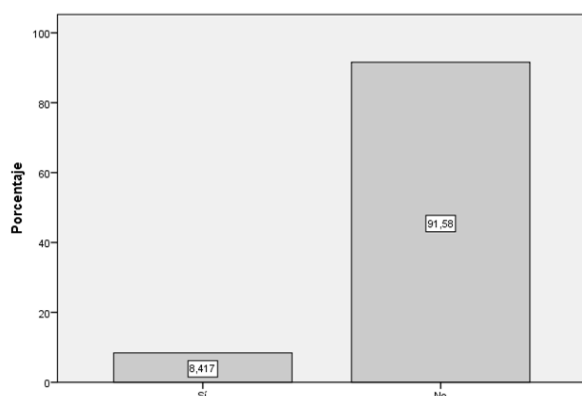
**(V11) UTILIZA LA TARJETA DE CRÉDITO PARA NO PAGAR TODA LA DEUDA PENDIENTE A FINAL DE MES**

**Tabla XII.** Frecuencias y porcentajes de “Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	59	5,9	8,4	8,4
	No	642	64,2	91,6	100,0
	Total	701	70,1	100,0	
Perdidos	Sistema	299	29,9		
Total		1000	100,0		

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

**Gráfico 11.** Porcentajes de “Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes”



El 64% de los/las encuestados/as no utiliza la tarjeta de crédito para no pagar la deuda pendiente a final de mes. Por el contrario, se registra un 5,9% que sí recurre a este método alternativo de crédito.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF



### 5.3. ANÁLISIS BIVARIANTE

Tras la realización de los análisis univariantes previos, procede ahora la realización de análisis bivarantes, tanto con un propósito descriptivo -describir al conjunto de la muestra estudiada-, como exploratorio -examinar las posibles relaciones entre las variables sociodemográficas y las variables relativas al comportamiento crediticio-.

A tal fin, se recurre a la prueba chi-cuadrado, que determinará la existencia o ausencia de relación entre las variables independientes –“sexo”, “edad”, “estado civil”, “nivel de formación”, “situación laboral”- y dependientes -“tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios”, “le han rechazado un préstamo en los últimos 2 años”, “le debe dinero a familia o amigos” y “utiliza la tarjeta de crédito para no pagar la deuda pendiente a final de mes”-.

El chi-cuadrado “puede llegar a un valor máximo de  $N(K-1)$ , donde N es el tamaño de la muestra y K es el número más pequeño de filas o columnas” (Díaz, 2011: 110). Sin embargo, no es posible definir el límite a partir del que puede considerarse un gran valor, por lo que es necesario consultar la significación asintótica (bilateral), que indica la probabilidad de equivocarse (Díaz, 2011: 242-243). En este sentido, es aconsejable no tener en cuenta valores superiores a 0,05, esto es, un nivel de significación no superior al 5%.

Tras la realización de las tablas de contingencia de las variables seleccionadas y sus correspondientes pruebas chi-cuadrado (Ver anexo II), se rechaza la hipótesis nula de no dependencia entre las siguientes variables:

**Tabla XIII.** Prueba chi-cuadrado

<b>VARIABLE DEPENDIENTE / INDEPENDIENTE</b>	<b>Valor Chi-cuadrado de Pearson</b>	<b>Sig. asintótica (menor ó igual a 0,05)</b>
Edad / Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	147,108	0,000
Edad / Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	11,774	0,019
Edad / Le debe dinero a familia o amigos	14,374	0,006
Edad / Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes	15,052	0,005
Situación laboral / Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	94,476	0,000
Situación laboral / Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	17,274	0,008

Situación laboral / Le debe dinero a la familia o amigos	14,020	0,029
Estado civil / Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	32,820	0,000

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Finalmente, el estadístico chi-cuadrado detecta una asociación significativa entre las variables “edad”, “situación laboral” y “estado civil” con respecto a las variables concernientes al comportamiento crediticio. Sin embargo, esta relación ha de ser validada a través de un análisis multivariante, el cual se presenta en la siguiente sección, pues cabe preguntarse lo siguiente: ¿cuáles son las variables sociodemográficas que más condicionan el endeudamiento? ¿Qué sectores de población, según su etapa vital, su ocupación, su nivel de formación o su estado civil, entre otros aspectos, tienen una mayor tendencia a endeudarse?

## 5.4. ANÁLISIS MULTIVARIANTE

Al tiempo que el análisis univariante realizado ofrece una visión somera del tema de estudio, el análisis bivariante detecta una relación significativa entre las variables examinadas. Sin embargo, analizar la realidad sobre el comportamiento crediticio demanda la realización de análisis multivariantes para estudiar las influencias o interrelaciones existentes entre grupos de variables.

### 5.4.1. ELECCIÓN DEL ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLE (ACM)

La prueba estadística seleccionada para el contraste de la hipótesis de estudio planteada es el análisis de correspondencias múltiple (ACM), una técnica de interdependencia que “facilita la reducción dimensional de una clasificación de objetos sobre un conjunto de atributos y el mapa perceptual de objetos relativos a esos atributos” (Hair et al., 2007: 13). Así, el ACM analiza relaciones entre categorías y establece similitudes o disimilitudes entre ellas, permitiendo su posterior agrupamiento. El ACM estudia la asociación entre las categorías de variables no métricas, permitiendo la obtención de un mapa perceptual donde se manifiesta dicha asociación gráficamente. Por tanto, la decisión de escoger la técnica mencionada radica en la naturaleza no métrica de las variables seleccionadas a partir de la necesidad de cuantificar los datos cualitativos que estas proporcionan.

### 5.4.2. LOS SUPUESTOS DEL ACM

Siguiendo a Hair et al. (2007: 576), el ACM comparte con las técnicas de análisis multidimensional una cierta libertad con relación a los supuestos. En primer lugar, las variables

analizadas deben poseer un nivel de escalamiento nominal múltiple. En segundo lugar, los datos deben contener al menos tres casos válidos y, en tercer lugar, el análisis se basa en datos enteros positivos (Meulman y Heiser, 2005). Sin embargo, tal y como señalan Hair et al. (2007: 576), a pesar de la ausencia de supuestos, el/la Investigador/a debe esforzarse en alcanzar la comparabilidad de los objetivos y la ulterior generalización de los resultados.

### 5.4.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA A INVESTIGAR

Como ya se ha señalado a lo largo del presente trabajo, el objetivo general de la investigación es analizar las implicaciones que las características sociodemográficas que definen la posición de los individuos en una estructura social dada tienen sobre el comportamiento crediticio que estos adoptan. El análisis que a continuación se presenta se basa en los datos de la EFF (Banco de España, 2011) para una muestra de 1.000 casos y con la consideración de 11 variables.

### 5.4.4. OBTENCIÓN DE RESULTADOS Y VALORACIÓN DEL AJUSTE CONJUNTO

El análisis de los resultados obtenidos a partir del ACM consta de varias fases. En primer lugar, deben establecerse las dimensiones apropiadas examinando el Alfa de Cronbach y la inercia. A continuación, se analizan las correlaciones entre las variables mediante el estadístico chi-cuadrado. Posteriormente, las medidas de discriminación determinarán en qué dimensión tienen más peso las variables. Y, por último, las cuantificaciones y el mapa perceptual permitirán definir las dimensiones que describen la realidad sobre el comportamiento crediticio.

#### Determinación de las dimensiones apropiadas para el ACM

El primer paso en el ACM es el de identificar el número de dimensiones adecuadas y su importancia. El número máximo de dimensiones que pueden ser establecidas es “un número inferior al número de categorías que tiene la variable con menos categorías” (Pérez, 2005: 572). En este caso, la variable con menos categorías consta de 2 ítems, por lo que se consideraría una única dimensión. Sin embargo, la propia lógica del análisis de correspondencias múltiple conduce a solicitar el mínimo número de dimensiones que serán necesarias para explicar la relación o asociación entre las categorías de las variables, es decir, dos dimensiones.

**Tabla XIV.** Varianza explicada por las dimensiones

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada	
		Total (Autovalores)	Inercia
1	,739	3,047	,277
2	,551	2,002	,182
Total		5,049	,459
Media	,664 <sup>a</sup>	2,525	,230

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Para establecer la dimensionalidad, el programa estadístico SPSS ofrece una tabla en la que el Alfa de Cronbach, los autovalores y la inercia estipulan la elección del número de dimensiones adecuadas. Tras observar los resultados correspondientes a las dos dimensiones seleccionadas (tabla XIV), se interpreta que la primera es la más relevante por presentar un valor superior a 0,7 de Alfa de Cronbach, así como una inercia superior a 0,2. La segunda dimensión resulta ser poco significativa con relación a las posibles interrelaciones correspondientes a las categorías de las variables seleccionadas con un Alfa de Cronbach de 0,551. En cuanto a la varianza total explicada, la segunda dimensión apenas aporta una inercia de 0,182, dato que indica un mayor grado de neutralidad entre las categorías de las variables ubicadas en ella.

### Medida de asociación

El ACM utiliza uno de los estadísticos más elementales, el chi-cuadrado, para estandarizar los valores de frecuencia y configurar las asociaciones. “Los valores chi-cuadrado pueden convertirse en medidas de similitud aplicando el signo opuesto de la diferencia” y así, los valores negativos indican menos asociación (similitud) y los valores positivos indican mayor asociación (Hair et al., 2007: 574). Los valores chi-cuadrado se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla XV. Correlaciones de las variables transformadas**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1,000	,240	-,014	-,001	-,011	-,006	-,047	-,008	-,022	-,021	-,028
2	,240	1,000	,036	,076	,037	,025	,040	,058	<b>,413</b>	,380	,171
3	-,014	,036	1,000	-,046	-,022	-,053	-,030	,063	,057	,060	,046
4	-,001	,076	-,046	1,000	,034	-,031	,087	,056	,166	,170	,074
5	-,011	,037	-,022	,034	1,000	,239	,110	,052	,101	,106	,052
6	-,006	,025	-,053	-,031	,239	1,000	,063	,132	,053	,050	,020
7	-,047	,040	-,030	,087	,110	,063	1,000	,050	,111	,104	,068
8	-,008	,058	,063	,056	,052	,132	,050	1,000	,140	,135	,136
9	-,022	<b>,413</b>	,057	,166	,101	,053	,111	,140	1,000	<b>,904</b>	,380
10	-,021	,380	,060	,170	,106	,050	,104	,135	<b>,904</b>	1,000	,343
11	-,028	,171	,046	,074	,052	,020	,068	,136	,380	,343	1,000

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

- |  |   |
|--|---|
| 1. Sexo  | 7. Le debe dinero a la familia o amigos   |
| 2. Estado civil  | 8. Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes |
| 3. Nivel de formación alcanzado  | 9. Edad agrupada  |
| 4. Número de hijos   | 10. Situación laboral actual  |
| 5. Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años                    | 11. Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo                |
| 6. Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años |   |

Las celdas con grandes valores de similitud son las que vinculan las categorías de las variables “edad agrupada - estado civil” (+0,413) y “edad agrupada – situación laboral actual” (+0,904).

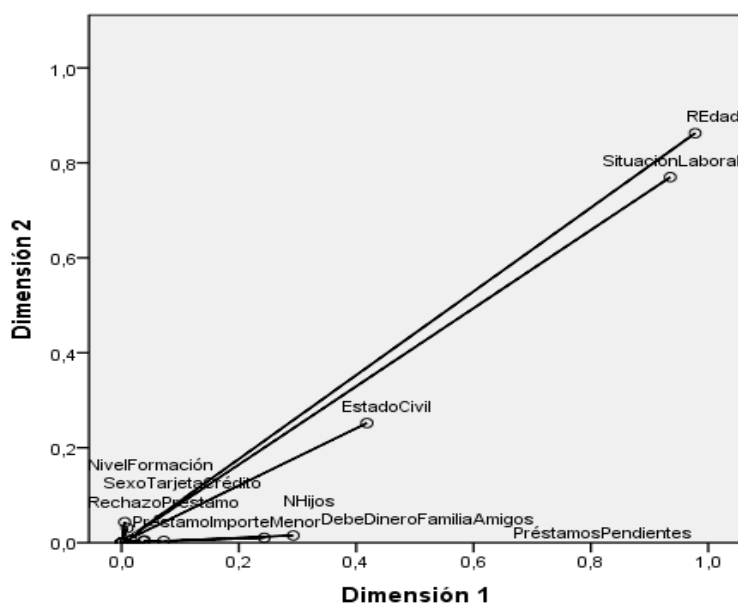
Por otra parte, la mayoría de las celdas con un valor negativo (indicativo de una asociación negativa), se encuentran en categorías vinculadas a la variable “sexo”.

### Medidas de discriminación

**Tabla XVI.** Medidas de discriminación

	Dimensión	
	1	2
1	,005	,043
2	,978	,862
3	,418	,252
4	,010	,031
5	,293	,015
6	,935	,770
7	,243	,010
8	,039	,005
9	,016	,006
10	,038	,003
11	,072	,004

**Gráfico 12.** Medidas de discriminación



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sexo</li> <li>2. Edad agrupada</li> <li>3. Estado civil</li> <li>4. Nivel de formación alcanzado</li> <li>5. Número de hijos</li> <li>6. Situación laboral actual</li> <li>7. Tiene actualmente préstamos hipotecarios o de otro tipo</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>8. Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años</li> <li>9. Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años</li> <li>10. Le debe dinero a la familia o amigos</li> <li>11. Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes</li> </ol> |
|--|---|

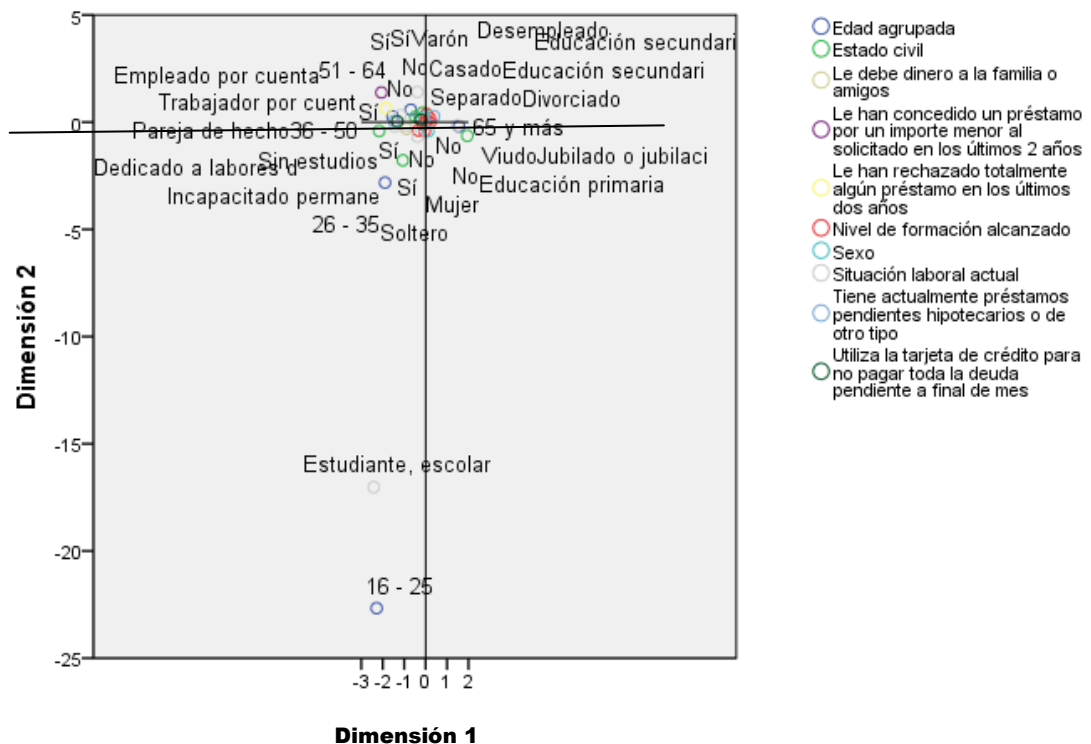
En la tabla XVI se reflejan una serie de medidas de discriminación para cada variable y dimensión, de forma que cuanto más elevado sea el valor de la medida de discriminación de una variable dentro de una dimensión, más elevada será la importancia de la variable dentro de la dimensión dada. Así, la variable que más varianza explicativa condensa en la primera dimensión es “Edad agrupada” (0,978), seguida de “Situación laboral actual” (0,935).

Por otra parte, el gráfico 12 relativo a las medidas de discriminación permite valorar la agrupación de las variables y sus categorías en las dos dimensiones seleccionadas, recordando que la primera ha sido considerada la más significativa. El gráfico verifica que las variables que reflejan una mejor discriminación para poder interrelacionar la asociación de las categorías son “Edad”, “Situación laboral actual” y “Estado civil”, pues aportan un elevado grado de dispersión y alejamiento con respecto al centroide.

### 5.4.5. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El diagrama conjunto de puntos de categorías muestra las cuantificaciones de las categorías etiquetadas correspondientes a las variables analizadas. “Las cuantificaciones de las categorías son el promedio de las puntuaciones de los objetos de la misma categoría” (Pérez, 2005: 588).

**Gráfico 13.** Diagrama conjunto de puntos de categorías



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

En el diagrama conjunto de puntos de categorías se observan las variables concentradas en torno al centroide, con la excepción de dos categorías: “Estudiante” y “16-25 años”. En la representación gráfica no se detecta ninguna agrupación de objetos homogéneos que los ejes vertical y horizontal discriminen bien, por lo que resulta necesario analizar las coordenadas de centroide para determinar en qué dimensión tienen más peso las categorías (ver anexo III).

Las puntuaciones de las categorías de las variables tienden a valer cero cuando no tienen peso en una u otra dimensión. Según el valor va incrementándose, aumenta la tendencia de los objetos a estar representados en agrupaciones homogéneas (Pérez, 2005: 565). Así, se han agrupado las categorías de las variables en la dimensión en la que presenten un valor más elevado, ya que cuanto más alejado del centroide se encuentre el objeto, mejor discriminará en las dimensiones.

**Tabla XVII.** Coordenadas de centroide de la Dimensión 1

<b>Categorías</b>	<b>Coordenadas de centroide</b>
	<b>Dimensión 1</b>
36 – 50 años	-1,540
51 – 64 años	-0,694
65 y más años	1,550
Casado	0,443
Pareja de hecho	-2,169
Separado	-0,481
Divorciado	-0,283
Viudo	1,944
Educación secundaria	0,043
Formación Profesional	-0,140
Diplomatura	0,214
2 hijos	0,940
3 hijos	1,183
4 ó más hijos	2,158
Empleado por cuenta ajena	-1,179
Trabajador por cuenta propia	-1,455
Jubilado o jubilación anticipada	1,479
Dedicado a labores del hogar	-0,918
Sí tiene actualmente préstamos pendientes	-1,469
No tiene actualmente préstamos pendientes	0,388
Sí le han rechazado algún préstamo	-1,857
Sí le han concedido un préstamo por importe menor	-2,063
Sí le debe dinero a familia o amigos	-0,907
No le debe dinero a familia o amigos	0,077
Sí utiliza tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda	-1,325
No utiliza tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda	-0,228

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

**Tabla XVIII.** Coordenadas de centroide de la Dimensión 2

		<b>Coordenadas de centroide</b>
<b>Categorías</b>		<b>Dimensión 2</b>
	Varón	0,226
	Mujer	-0,424
	Soltero	-1,779
	Sin estudios	-0,379
	Educación primaria	-0,407
	Educación secundaria postobligatoria	0,192
	Licenciatura	0,390
	1 hijo	0,328
	16 – 25 años	-22,669
	26 – 35 años	-2,818
	Desempleado	1,411
	Incapacitado permanente para trabajar	-0,678
	Estudiante	-17,025
	No le han rechazado algún préstamo	-0,44
	No le han concedido un préstamo por un importe menor	-0,039

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la EFF

Observando las coordenadas con respecto del centroide de cada una de las categorías de las variables, es posible definir y caracterizar a las dimensiones según sus atributos:

- **Dimensión 1.** En cuanto al perfil sociodemográfico, la edad oscila entre los 36 y los 65 y más años, teniendo un mayor peso este último grupo. Además, el estado civil es muy dispar: viven en pareja, están separados o divorciados y viudos. El nivel de formación más elevado que puntúa en esta dimensión es el de diplomatura, pero también está presente la educación secundaria y la formación profesional. La situación laboral actual es tanto la de ocupados -trabajando por cuenta propia y por cuenta ajena- como la de inactivos - jubilados o dedicados a las tareas del hogar-.

Por otro lado, todas las categorías pertenecientes a las variables crediticias puntúan en la dimensión, excepto el ítem “no le han rechazado algún préstamo en los últimos 2 años”. Analizando las puntuaciones más altas, en este factor discriminan todas las variables crediticias, por lo que el sector poblacional encuadrado en la dimensión tiende a tener préstamos pendientes, han sufrido en algún momento restricciones de liquidez, recurren al sistema informal del crédito, así como a la tarjeta de crédito a modo de estrategia de aplazamiento del pago a final de mes.

En esta agrupación, la edad se confirma como un factor decisivo a la hora de endeudarse. Así, el ciclo vital determina una mayor o menor propensión hacia el



endeudamiento, pues es en la edad madura donde estas tienen una mayor presencia. En suma, las categorías agrupadas conducen a definir a este conjunto como **“dimensión generacional”**, pues a medida que los individuos avanzan en edad, existen una serie de aspiraciones generales que se van cumpliendo: trabajo, constitución familiar y prácticas crediticias procedentes tanto del sistema formal como del informal.

- **Dimensión 2.** El perfil de los/as entrevistados/as en esta dimensión es el de un grupo muy joven (16 -35 años) cuyo nivel de estudios alcanzado es o bien bajo (“sin estudios” y “educación primaria”) o bien muy elevado (“licenciatura”). En cuanto a la variable “estado civil”, la soltería es el único ítem que puntúa en esta segunda dimensión. Además, no trabajan, pues se declaran “desempleados”, “incapacitados permanentes” y “estudiantes” y, por ende, las variables relativas al comportamiento crediticio no tienen peso.

Esta segunda dimensión está muy relacionada con la primera (recuérdese que la “dimensión 1” es la más significativa), pues la edad determina la situación sociodemográfica y crediticia de los individuos. Se trata de un segmento de población joven que o bien está muy formado o bien carece de estudios y, debido a su etapa vital tan temprana, o son estudiantes o se encuentran en situación de desempleo. En cuanto al grupo de 16-25 años, estos todavía no han fundado una familia y, en caso de tener descendencia, solo cabe la posibilidad de un hijo.

Sin embargo, resulta llamativo el caso del sector de 26-35 años, pues a pesar de enmarcarse en una juventud adulta, parece ser que todavía siguen afectados por una inestabilidad, tanto familiar como laboral. Dadas las características de esta agrupación, resulta conveniente el nombre de **“dimensión de inestabilidad vital”**, pues la juventud del sector de población citado genera su exclusión del sistema formal del crédito.

## **6. ANÁLISIS DE RESULTADOS CUALITATIVOS**

En el presente apartado se realiza un análisis de los resultados obtenidos a través de la técnica de la entrevista en profundidad semi-estructurada. La idea de desarrollar en el trabajo una metodología de naturaleza cualitativa surge a partir del análisis estadístico, pues los propios resultados evidencian la necesidad de ahondar en las actitudes que subyacen tras el comportamiento crediticio de los individuos. Así, la finalidad de la metodología cualitativa es abordar la problemática específica de la investigación de forma complementaria a la cuantitativa, analizando la vinculación existente entre la posición que ocupan los individuos en la estructura social y sus estrategias de endeudamiento.

Como ya se ha indicado en la sección cuarta, referente al diseño metodológico, la muestra se compone de ocho sujetos, gracias a los cuales se han obtenido ocho entrevistas válidas. Estas se analizan segmentando los discursos en cinco temáticas específicas, a saber, información personal, prácticas crediticias, actitud hacia el endeudamiento, actitud hacia la banca y alfabetización financiera.

### **6.1. ASPECTOS DEL TRABAJO DE CAMPO**

Las ocho entrevistas se han llevado a cabo en una única ciudad, Vigo, debido a la imposibilidad de contactar con sujetos susceptibles de análisis en otras localidades. Asimismo, los/las entrevistados/as se han identificado mediante la técnica de “la bola de nieve”, como ya se ha especificado en el apartado concerniente al “diseño metodológico”. Las entrevistas se han realizado en el transcurso de cuatro días y el lugar de su realización han sido los propios domicilios, lo que ha propiciado un ambiente de comodidad y confianza durante la conversación. A pesar de que en las entrevistas se han abordado aspectos privados de índole económica, los/as entrevistados/as en ningún momento se han mostraron reticentes a contestar y a compartir sus experiencias, lo que ha facilitado la compilación de información valiosa para la investigación.

### **6.2. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS**

A través de las ocho entrevistas efectuadas se han recopilado datos relativos a siete variables sociodemográficas: sexo, edad, estado civil, situación laboral, número de hijos, nivel de formación alcanzado y renta. Para preservar la intimidad de los/as entrevistados/as se han asignado códigos a cada entrevista, de manera que a lo largo del análisis sus intervenciones serán referenciadas como se indica en la tabla XIX, velando por su privacidad. Así, es posible caracterizar a la muestra tal y como se expone a continuación:

**Tabla XIX:** Distribución sociodemográfica de la muestra

Código	Sexo	Edad	Estado civil	Situación laboral	Nº de hijos	Nivel de formación	Renta mensual
EM1	Mujer	53	Casada	Ama de casa	2	FPI	2.200
EM2	Mujer	42	Casada	Trabajadora por cuenta ajena	0	Licenciatura	500
EM3	Mujer	39	Soltera	Trabajadora por cuenta ajena	1	Diplomatura	1.000
EM4	Mujer	40	Casada	Trabajadora por cuenta ajena	1	FPII	1.000
EH1	Varón	53	Casado	Autónomo	2	FPI	4.000
EH2	Varón	43	Casado	Autónomo	0	FPII	Sin ingresos
EH3	Varón	49	Casado	Parado	1	EGB	Sin ingresos
EH4	Varón	66	Casado	Jubilado	4	FPI	1.100

Fuente: elaboración propia a partir de las transcripciones de las entrevistas

La muestra se compone de manera equitativa según el sexo, constituida por cuatro mujeres y cuatro varones. El promedio de edad es de 48 años, si bien cinco de los/as entrevistados/as pertenecen al sector de 39-49 años y tres al sector de 50-66 años. Todos/as están casados/as, con la excepción de una entrevistada que convive con su pareja y, además, solo un varón y una mujer no tienen hijos.

La situación laboral es bastante heterogénea: el grupo de inactivos se compone de una ama de casa, un parado y un jubilado, mientras que el grupo de activos lo conforman tres trabajadoras por cuenta ajena y dos autónomos. En cuanto al mayor nivel de formación alcanzado, dos mujeres poseen estudios universitarios mientras que cinco sujetos, varones y mujeres, poseen estudios de Formación Profesional. Tan solo un entrevistado se ha limitado a los estudios básicos.

En cuanto a la renta, es posible hacer una distinción entre renta “baja” (400-900€), “media” (901-1.500€) y “media - alta” (1.501-4.000€). Al primer grupo pertenece tan solo una entrevistada, al segundo, tres entrevistados/as, mientras que al tercero, dos. Por otra parte, dos entrevistados declaran no percibir ingresos en la actualidad. Uno de ellos alega haber agotado la prestación de desempleo y el segundo, a pesar de estar en una situación laboral activa y ser autónomo, los ingresos que percibe apenas le permiten sufragar los gastos del negocio que regenta.

### 6.3. PRÁCTICAS CREDITICIAS

A través de la entrevista cualitativa se ha pretendido conocer cuáles son las prácticas crediticias actuales y pasadas de los/as entrevistados/as. En este sentido, cabe destacar la naturalidad con la que todos/as han manifestado sus asuntos económicos, mostrándose cooperantes a la hora de responder a unas preguntas que pretendían imbuirse de su intimidad financiera. Gracias a ello, es posible ofrecer una panorámica objetiva y global de su comportamiento financiero.

**Tabla XX:** Comportamiento financiero de las mujeres

Cuestiones financieras	EM1	EM2	EM3	EM4
Nº de préstamos pendientes	1	1	0	2
Tipo de préstamo/s	Personal	Hipotecario	-	Hipotecario / personal
Finalidad del préstamo	Reforma	Casa	-	Piso / automóvil
Cuota mensual	330€	400€	-	335€ / 150€
Ha renegociado préstamo	No	Sí	-	No
Utiliza tarjeta de crédito	Sí	No	No	No
Préstamo de amigos o familia	No	No	Sí	No
Otros productos financieros	No	No	No	No
Restricciones de liquidez	No	No	No	No

Fuente: elaboración propia a partir de las transcripciones de las entrevistas

De las cuatro mujeres entrevistadas, tres de ellas tienen actualmente préstamos pendientes, de tipo hipotecario y personal. La entrevistada EM3 nunca ha solicitado un préstamo bancario, pero es la única que sí ha recurrido al sistema informal del crédito, dado que ha solicitado dinero a su familia para adquirir un automóvil.

Por otro lado, solo una entrevistada utiliza la tarjeta de crédito para aplazar el pago de sus compras a final de mes, quien aduce que la utiliza aquellos meses en los que los gastos en “ropa o calzado” son excesivos (EM1). Las demás entrevistadas comparten el mismo discurso en cuanto a la utilización de una tarjeta de crédito. Las tres mujeres (EM2, EM3 y EM4) afirman que no necesitan recurrir a ella, sino que prefieren disponer de los ahorros presentes y así ejercer un mayor control sobre sus gastos.

**Tabla XXI:** Comportamiento financiero de los varones

Cuestiones financieras	EH1	EH2	EH3	EH4
Nº de préstamos pendientes	1	1	0	0
Tipo de préstamo/s	Personal	Hipotecario	-	-
Finalidad del préstamo	Reforma	Casa	-	-
Cuota mensual	350€	400€	-	-
Ha renegociado préstamo	Sí	Sí	-	-
Utiliza tarjeta de crédito	No	No	No	No
Préstamo de amigos o familia	No	Sí	Sí	No
Otros productos financieros	No	Sí	Sí	No
Restricciones de liquidez	No	Sí	Sí	No

Fuente: elaboración propia a partir de las transcripciones de las entrevistas

Únicamente dos de los varones entrevistados tienen actualmente préstamos pendientes, uno de tipo personal y otro de tipo hipotecario. Sin embargo, el entrevistado EH3 ha tenido un préstamo hipotecario para la adquisición de un piso, el cual ya ha terminado de pagar. Por su parte, el sujeto EH4, de 66 años, solicitó en los años setenta un préstamo de la Seguridad Social de ayuda a la vivienda.

Asimismo, los entrevistados EH2 y EH3 han recurrido a sus familias para disponer de pequeñas cantidades que auxiliasen la financiación de reformas menores así como de la compra de un automóvil. En cuanto a la utilización de la tarjeta de crédito como estrategia de endeudamiento, ninguno de los entrevistados dispone de una. Sin embargo, el motivo que alegan es diferente al aportado por las mujeres, pues estos rechazan su uso debido a las comisiones que generan.

Con relación a la disposición de otros productos financieros diferentes de las cuentas bancarias, los entrevistados EH2 y EH3 poseen un plan de pensiones actualmente paralizado. Las razones por las que lo han contratado son semejantes, así como las que han motivado su paralización. Ambos creen que el plan de pensiones confiere una seguridad para la futura etapa de la jubilación, siendo un ingreso complementario a una pensión futura que consideran “precaria”. Además, los dos han paralizado el plan de pensiones debido a la inestabilidad financiera que azota a sus respectivas economías domésticas en la actualidad. El entrevistado EH2 observa cómo los ingresos derivados de su negocio de enmarcación decaen mes a mes, y el entrevistado EH3, de profesión carpintero, ha perdido su empleo en un taller hace tres años.

## 6.4. ACTITUD HACIA EL ENDEUDAMIENTO

Además de aportar información objetiva acerca de las prácticas financieras de los/as entrevistados/as, la entrevista extrae los aspectos latentes y subjetivos de las actitudes que modelan el comportamiento crediticio de los individuos. De esta manera, la conversación ha girado en torno al sistema de prioridades que estos manifiestan a la hora de endeudarse y las razones que motivan la solicitud de créditos, entre otros aspectos.

Los ocho sujetos entrevistados observan el endeudamiento desde una perspectiva instrumental, como un mecanismo de subsanación en situaciones de necesidad. Todos ellos confieren importancia al hecho de ahorrar, tal y como afirma la entrevistada EM3:

*...yo siempre fui partidaria de ahorrar y no de comprar por comprar. Solo me endeudaría si me quedase sin trabajo. Siempre cuando tuve trabajo, siempre fue ahorrar. Si ahora me quedo sin trabajo y estoy en una situación económica mala, pues a lo mejor me endeudo pero porque no me llegaría con lo mío. Sería por necesidad. (EM3)*

Además, la mayoría se muestra contraria al endeudamiento para adquirir bienes suntuarios, como son los coches de alta gama, la vestimenta de marca, o los viajes. Únicamente la entrevistada EM1, de 53 años, admite retrasar los pagos en ocasiones puntuales con relación al vestido, mediante la tarjeta de crédito, para equilibrar los gastos mes a mes. Todos/as los/as entrevistados/as rechazan la idea de solicitar un préstamo para adquirir un automóvil que se aleje de sus posibilidades financieras, al tiempo que consideran un “derroche” endeudarse para realizar un viaje.

*Nunca me endeudaría para caprichos. Ni viajes, ni cochazos, ni ropa. En ese caso peor aún. Porque yo creo que se pide un préstamo precisamente porque no tienes dinero. El préstamo solo se pide si lo necesitas, nunca para caprichos de nada. (EH2)*

Los principales motivos expuestos para solicitar un crédito en la actualidad están relacionados con la compra de una vivienda, una reforma, la financiación de un negocio o el pago de los estudios de los hijos. Sin embargo, la condición indispensable para solicitarlo es tener una necesidad certera e indiscutible.

En caso de precisar una cantidad pequeña de dinero, cuatro de los sujetos entrevistados declaran que solicitarían dicha cantidad a su familia antes que al banco. De esta manera, se observa cómo los sistemas formal e informal del crédito convergen en las decisiones de endeudamiento de los individuos.

Otro de los aspectos a destacar en el discurso de los/as entrevistados/as, es su actitud hacia la vivienda en propiedad. Esta se empapa de la cultura de la propiedad española, pues en el año 2014, el 78% de los hogares disfrutaba de un régimen de tenencia en propiedad (INE, 2014)<sup>3</sup>. En este sentido, siete de los ocho individuos entrevistados valoran tener una vivienda propia y

---

<sup>3</sup> Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2014)

prefieren esta opción a vivir de alquiler. Las razones argüidas varían mínimamente de un entrevistado a otro. El entrevistado EH1 defiende esta modalidad de tenencia a modo de autorrealización personal:

*... bueno, porque es algo de uno. Es algo que hiciste con tu esfuerzo, con tu dinero, algo que lograste. (EH1)*

Para la entrevistada EM2, se trata de una cuestión de practicidad, ya que considera que adquirir una propiedad es una inversión que en el futuro le permitirá vivir de forma más holgada:

*...porque en el alquiler te puede aumentar la cuota, y con la hipoteca se supone que va disminuyendo con el tiempo. Aunque no sea para los hijos, es simplemente para pagar cada vez menos y no cada vez más. (EM2)*

El entrevistado EH4, jubilado y de 66 años de edad, reconoce la tendencia del mercado de la vivienda en España, pero apoya el régimen en propiedad. Ahora bien, dada la situación económica actual, se muestra dubitativo ante la idea de hipotecarse en estos momentos.

*...lo que pasa es que aquí claro, tenemos una cultura de la vivienda en propiedad, tenemos esa cultura y en otros países pues no. Yo conozco a gente que vivió toda la vida en alquiler y han vivido bien, y el día de mañana pues no es el propietario pero disfrutó de la casa. (EH4)*

*...de la forma en que está todo y cómo está el trabajo pues no me metería a comprar, no. Porque ya ves tú la gente que trabajaban los dos y que ingresaban más de dos mil euros al mes y esas personas pues le hacía frente a todo. Y de repente se queda uno sin trabajo y ya nada, y si se quedan los dos ya no digamos. Entonces es imposible. (EH4)*

En cambio, la entrevistada EM3 se revela como un caso aislado, manifestando su apoyo al arraigo de la cultura del alquiler. Para ella, las propiedades no son relevantes en su presente, pero tampoco las contempla en su futuro:

*...porque me siento más desahogada económicamente y yo estoy más a favor de los alquileres que de tener propiedades. Vives más tranquila y a mí me da igual tener algo que sea mío o no. (EM3)*

## **6.5. ACTITUD HACIA LA BANCA**

La actitud que manifiestan los individuos hacia la banca es un factor determinante de su comportamiento crediticio. Debido a ello, durante la conversación se ha inducido a los sujetos a que expusieran de forma abierta sus opiniones hacia el sistema bancario. Los aspectos

tratados han sido los relativos al desprestigio actual de la banca, su implicación en la sociedad, así como la relación que como clientes declaran tener con ella.

De forma generalizada, la actitud que revelan los/las entrevistados/as hacia el sistema financiero es desfavorable. Los adjetivos más repetidos son los de “ladrones” y “especuladores”, entre otros. Así, todos/as declaran abiertamente su desconfianza y malestar hacia la banca:

*...para ellos es un negocio y sin embargo no sé por qué hay que rescatarlos y que no tengan que devolver. A ellos hay que devolverles el dinero que te prestan pero a ellos les estamos dando el dinero con el rescate y no tienen que devolverlo. Eso no lo entiendo. No entiendo por qué ellos no tienen que devolver el dinero cuando ellos nunca regalan nada. (EM2)*

Al mismo tiempo, exteriorizan un sentimiento de desamparo y sumisión hacia la autoridad bancaria, que se erige como un ente cuyos dictámenes son inapelables:

*No ayudan ni hacen nada por ayudar a gente que está desamparada o que tiene problemas para pagar. Solo están pensando en lo de ellos y les da igual, aunque tengan que desahuciarte, tirarte a la calle o no comer. Les da igual. (EH2)*

No obstante, este sentimiento cambia cuando se hace mención a sus sucursales bancarias habituales, en las que, al parecer, todos/as se sienten a gusto y satisfechos/as con el trato dispensado. Es más, si quisiesen contratar un producto financiero en la actualidad, la mayoría afirma que acudiría a los/as trabajadores/as de su entidad para solicitar información, y no a un asesor externo. Si bien a nivel macro se muestran suspicaces, a nivel micro su confianza en el banco del que son clientes apenas se ha visto alterada tras la crisis económica.

Un hecho a destacar es que todos los individuos entrevistados han sido clientes de Abanca. Actualmente, continúan siéndolo cuatro de ellos, quienes no declaran desconfianza alguna a pesar de los procesos de reestructuración que la entidad ha sufrido en los últimos años y a pesar del escándalo surgido tras la comercialización de productos tóxicos.

Los cuatro restantes entrevistados han abandonado Abanca por motivos dispares. Tres de ellos han cambiado de entidad bancaria debido a las restricciones de liquidez impuestas y, por ende, debido a la imposibilidad de solicitar un préstamo. Por otra parte, la entrevistada EM3 se ha visto presionada por el contexto de corruptela en el que se inscribe Abanca:

*... pues lo mal que se habla de Abanca y todo. Es que cambió tantas veces de nombre... Primero era Caixanova, luego no sé qué y tanta desconfianza y tanto hablar mal de ellos que cambié. Me pareció el BBVA el banco más estable dentro de España y también el Santander. Estaba entre los dos pero al final decidí el BBV. (EM3)*



Sin lugar a dudas, las acciones de los bancos repercuten de forma directa en la sociedad. De hecho, el compromiso social que asuman, posiblemente se constituirá en el futuro como un factor tan decisivo de la confianza hacia los sistemas bancarios como lo son en la actualidad los balances y las cuentas de resultados. En este sentido, se ha preguntado directamente a los/as entrevistados/as qué les gustaría que hiciesen los bancos por la sociedad en general.

Tres entrevistados (EH1, EH2 y EM2) han expuesto la urgencia de que estos cooperen en la creación de empleo, promoviendo la renegociación de préstamos en aquellas empresas insolventes o con problemas financieros. Los demás, como el entrevistado EH3, hacen referencia a la necesidad de conceder mayores facilidades en las solicitudes de créditos:

*Hombre pues, prestar el dinero sin tantos intereses. Hombre, sabemos que el dinero es caro pero no tenían que cobrar tantos intereses según para lo que sea. Para un coche que te cobren lo que sea, pero para una vivienda... Jolín, para un coche si es una necesidad también. Porque hay gente que no tiene, yo qué sé, ocho mil o diez mil euros para comprar uno. Para coches de alta gama no y para cosas de "súper lujo"... pero para cosas de necesidad tenían que portarse más, vamos. (EH3)*

La información aportada por los sujetos entrevistados evidencia un claro escepticismo hacia la banca como promotor de cambio social, pues lejos de ansiar o perseguir un modelo bancario involucrado en la sociedad, han interiorizado y normalizado el sistema financiero como una institución económica cuyo fin último y principal es el lucrativo.

Esto se refleja en mayor medida cuando la conversación pivota alrededor del grado de conocimiento que los clientes tienen del destino que los bancos otorgan a sus ahorros. Así, para los/as entrevistados/as, la finalidad que tengan sus ahorros y la inversión que realicen con ellos las entidades bancarias es un aspecto secundario. Su preocupación principal es, como comentan los entrevistados EH3 y EH2:

*... mis ahorros que no los toquen. Mis ahorros los llevé ahí para que estén ahí... Solo quiero que mañana vaya al banco y si pido todo mi dinero que me lo den. No me importa mucho lo que hagan con él mientras sepa que lo tengo ahí en caso de que quiera retirarlo. (EH3)*

*Me es indiferente, con tal de que me den lo que me dicen que me están dando, me es indiferente. (EH2)*

Lo anterior demuestra una vez más su percepción hacia la banca. Dicha percepción se aleja de la concepción clásica de las Cajas de Ahorro, dado que perciben un compromiso por parte de las entidades financieras exclusivamente económico, esto es, canalizar los activos de los clientes hacia inversiones lucrativas en el mercado.

En cualquier caso, los bancos se han revelado como uno de los actores clave de la crisis económica que golpea el país, afirmación que todos/as los/as entrevistados/as declaran.

Además, los ocho comparten la idea pesimista de la no recuperación a corto plazo, e incluso algunos de ellos consideran que se agravará.

*...no se está creando empleo, porque la gente que está cobrando prestación de desempleo se le está acabando y no van a encontrar trabajo. Y el trabajo que se está creando es precario, a tiempo parcial. No se crea trabajo indefinido. (EM2)*

## **6.6. ALFABETIZACIÓN FINANCIERA**

La percepción que los individuos tienen hacia la banca está estrechamente relacionada con su grado de alfabetización financiera. Esta es entendida como el nivel de conocimiento que los usuarios tienen de los productos financieros contratados, así como de la gestión y funcionamiento del sistema financiero en general.

En este sentido, ninguno/a de los/as entrevistados/as cree sentirse bien informado, presentando un grado de desconocimiento elevado. Así, observan cómo el mercado financiero actúa a sus espaldas, como un sistema cuyo mecanismo no alcanzan a comprender y con un poder que escapa de su capacidad de raciocinio:

*Yo es que lo que no comprendo ni comprenderé es lo de la Bolsa y esas cosas, no sé por qué tiene que existir. Vale que tendrá que existir, pero me parece no sé, que enriquecerse... No sé, esa forma de enriquecerse no la entiendo. Y en cuanto a los bancos, es que no tenemos ningún control, y menos los gobiernos. (EH3).*

*...esta gente que invierte, al mediodía compra acciones, mañana gana no sé cuánto. Vender y comprar humo y forrarse. A mí eso, me gustaría volver a la economía real, a la economía de producción. La economía de las empresas, de las personas. No a la economía que se invierte todo en las Bolsas y en el mundo financiero que están vendiendo humo. Yo eso no lo entiendo. Esto es lo que está jodiendo el mundo entero. (EH4)*

No obstante, no culpabilizan a la banca ni a su sucursal bancaria habitual de esta situación de desinformación, pues asumen su parte de responsabilidad. Alegan desinterés y al mismo tiempo, ninguno de ellos desea “educarse” financieramente aunque tuviesen la posibilidad de acudir a un curso de alfabetización económica.

*No estoy bien informada pero porque yo no me intereso. Porque me da igual. Paso de eso. No leo nada, no me importa. Pago y punto. No tengo interés en nada de eso. (EM4)*



## **7. CONCLUSIONES**

En el presente apartado se exponen las conclusiones derivadas de la investigación, cuyo propósito ha sido el de abordar desde una perspectiva sociológica el fenómeno del endeudamiento en España. La problemática de la investigación ha girado en torno a la relación existente entre las variables identitarias que definen la posición de los actores en la estructura social y sus prácticas crediticias.

Dicha problemática ha sido explorada mediante una revisión teórica de índole económica y social y, además, estudiada tanto desde un plano objetivo, mediante la realización de un análisis multivariante de correspondencias múltiple (ACM), como subjetivo, a través de la técnica de la entrevista en profundidad semi-estructurada. Así, en esta sección se distinguen en primer lugar (a) conclusiones de tipo metodológico y en segundo lugar, (b) conclusiones de tipo teórico.

### **7.1. CONCLUSIONES METODOLÓGICAS**

La metodología aplicada en la investigación se ha sustentado en un diseño multiestratégico, adicionando datos estadísticos y datos cualitativos. La dificultad de medir el comportamiento crediticio ha requerido de la complementariedad de ambas metodologías y de esta manera, las limitaciones que presenta el análisis cuantitativo han sido paliadas mediante el análisis cualitativo. A través del análisis estadístico basado en la EFF (Banco de España, 2011), se ha obtenido una visión global y objetiva del comportamiento crediticio, procurando la cifra de deuda y las prácticas financieras adoptadas por los hogares españoles.

Sin embargo, para analizar la complejidad de la realidad social del endeudamiento ha sido necesario hacerlo también desde el punto de vista del sujeto que actúa, con el fin de entender los motivos, los significados y las intenciones que se esconden detrás sus acciones. En suma, los paradigmas cuantitativos y cualitativos se han complementado en la resolución del objetivo principal de la investigación, cuantificando la realidad social por un lado, e interpretando dicha realidad por otro.

### **7.2. CONCLUSIONES TEÓRICAS**

La revisión académica ha sacado a la luz una laguna teórica con relación a la temática tratada en este estudio, por lo tanto, los resultados extraídos se confirman como nuevas aportaciones al conocimiento sociológico del crédito. En este sentido, se ha obtenido una evidencia empírica favorable tras los análisis cualitativo y cuantitativo efectuados.

### **7.2.1. Conclusiones cuantitativas**

En primer lugar, el ACM ha constatado la existencia de variables sociodemográficas que presentan una asociación significativa con relación a las variables crediticias. Estas son la edad, la situación laboral y, en menor medida, el estado civil. La edad es la variable que más varianza explicativa condensa y entre sus categorías, la que más puntúa es la relativa a 65 y más años.

Además, si los actores están casados, conviven en pareja, están separados o viudos, y si su situación laboral es activa o están jubilados, la tendencia a endeudarse va incrementándose a la par que lo hace la edad. Sin embargo, entre los 16 y los 35 años, las prácticas crediticias son ínfimas. La generación joven, con un nivel de formación elevado y amenazado por el desempleo, es susceptible de exclusión del sistema financiero formal, situación alarmante ante la ralentización de su estabilidad vital y laboral.

Tras los resultados mencionados, es necesario puntualizar dos limitaciones con respecto al ACM realizado. En primer lugar, esta técnica de análisis estadístico demuestra la existencia de una relación significativa entre las variables edad, situación laboral, estado civil y las variables crediticias. Sin embargo, no la explica y, por lo tanto, su interpretación queda relegada al investigador.

En segundo lugar, la imposibilidad de utilizar en el análisis estadístico una variable relacionada con la renta de los individuos impide relacionar los resultados con la perspectiva teórica de índole económica delimitada, pues no es posible vincular el nivel de consumo y de endeudamiento con los ingresos percibidos. Aun así, una de las teorías abordadas en el enfoque teórico puede ser refutada, esta es, la hipótesis del ciclo vital de Modigliani (1966).

Según esta teoría, los individuos buscan un nivel de consumo estable a lo largo de su trayectoria vital, por lo que las estrategias de endeudamiento o de ahorro se constituyen como mecanismos para mantener un gasto equilibrado a lo largo de los años. Así, en la juventud se endeudarán para elevar su nivel de vida mientras que en la etapa adulta ahorrarán con el fin de diferir los gastos en consumo durante su vejez.

Sin embargo, los resultados obtenidos a través del análisis estadístico discrepan con relación a lo anterior. Según estos, la variable que más discrimina es la edad. No obstante, la tendencia a endeudarse es mayor en la edad madura, incrementándose a medida que pasan los años. Así pues, la hipótesis del ciclo vital no tiene presente la existencia de un mercado de trabajo con altos niveles de desempleo y, como consecuencia, la propensión a la restricción de liquidez en los sectores de edad más jóvenes.

### **7.2.2. Conclusiones cualitativas**

La problemática que se ha pretendido abordar en la investigación a través de la técnica de la entrevista cualitativa es la de estudiar las motivaciones y las actitudes de los sujetos con respecto al endeudamiento. Con todo, la escasez de la muestra imposibilita detectar

discrepancias intergeneracionales en los discursos, así como tampoco es factible divisar divergencias según el género o la clase social de los individuos.

Ahora bien, sí han brotado cuestiones de naturaleza subjetiva en el discurso de los individuos. Estas se inscriben en un marco de referencia que, según la información recopilada, la mayoría comparte, pues todos perciben la realidad social del sector bancario y económico de manera similar. Su posición con respecto al sistema bancario y económico es la de actores pasivos, observando con sumisión los designios que el mundo financiero les depara, un mundo que no alcanzan a comprender.

En cuanto a su comportamiento crediticio, consideran el endeudamiento como una estrategia de auxilio para situaciones de necesidad. Al mismo tiempo, rechazan la idea de endeudarse para mejorar el nivel de vida, ya que solo ven positiva la solicitud de créditos para la adquisición de una vivienda o de un automóvil de gama media. Todos se declaran ahorradores y, además, gestionan sus gastos en función de la renta presente. Finalmente, no es desdeñable el discurso del régimen de tenencia en propiedad que surge de las conversaciones con los/as entrevistados/as. Así, con la excepción de un sujeto, todos contemplan la vivienda como una inversión.

Por otra parte, del análisis cualitativo emerge una conclusión muy significativa. Esta es la relativa a la desconexión existente entre la valoración de los sujetos hacia el sistema bancario en general y la valoración hacia sus sucursales habituales y el uso que hacen de las mismas en tanto que “asesores de confianza”. En este sentido, la escisión entre la desconfianza hacia la banca y la confianza hacia las sucursales bancarias se esboza como una línea de indagación para futuras investigaciones muy interesante.

Por último, se detecta una contradicción entre, por un lado, la adquisición de productos financieros complejos como son los planes de pensiones o las hipotecas y, por otro, la ausencia de responsabilidad de los actores a la hora de “alfabetizarse” sobre esos productos. Se percibe un cambio en el comportamiento financiero, pues el incremento del consumo no se ve paralelo al desarrollo de una cultura financiera. La percepción del sistema financiero como una institución altamente compleja, la confianza plena en la sucursal bancaria y en la relación de confianza cara a cara con sus trabajadores resultan ser las causas del desinterés a la hora de educarse financieramente.

### **7.2.3. Derivaciones finales**

Como consecuencia de lo anterior, es posible afirmar que los resultados aportados por las metodologías cuantitativa y cualitativa validan la hipótesis de trabajo, ya que se ha evidenciado que la posición que ocupan los individuos en la estructura social a través de las variables sociodemográficas, sí condiciona su comportamiento crediticio.

En suma, cabe finalizar haciendo hincapié en la necesidad de seguir ahondando en esta temática, pues la importancia que ha adquirido el endeudamiento en la vida cotidiana de los individuos, demanda su estudio en términos sociales. Además, es precisamente este enfoque -

el sociológico-, el que da pie a entender el endeudamiento como un fenómeno económico socialmente incrustado en una red de relaciones sociales y en el marco de la influencia de una pluralidad de sistemas de valores.

### **7.3. BALANCE DEL TRABAJO REALIZADO**

Los inicios de la presente investigación han estado rodeados de incertidumbres, todas ellas solventadas gracias a la constancia y el trabajo. Al comienzo, la temática que se pretendía abordar resultaba compleja y difusa, pues el endeudamiento desde la perspectiva de la sociología del crédito era una línea de estudio totalmente nueva y desconocida. Así, este trabajo de fin de grado se ha constituido como un reto de aprendizaje teórico y metodológico.

A nivel teórico, la búsqueda de bibliografía ha precisado una gran dedicación, así como su estudio posterior. Ha sido necesario invertir un considerable número de horas en la lectura y comprensión de las teorías económicas clásicas y los estudios relativos a la estructura social del endeudamiento, la “financiarización” o la “cultura financiera”, encarecidas dado que la mayoría de las fuentes eran originales en inglés.

A nivel metodológico, abordar la base de datos relativa a la EFF del Banco de España supuso el mayor obstáculo de la investigación, pues ralentizó el ritmo de trabajo dada su extrema complejidad y su diseño mejorable. Al mismo tiempo, la naturaleza nominal de las variables seleccionadas limitaron la elección de la técnica de análisis multivariante más adecuada, aunque finalmente, el análisis de correspondencias múltiple resultó empíricamente favorable. Las limitaciones relativas al análisis estadístico mencionadas, fueron atenuadas por el análisis cualitativo, cuyo trabajo de campo y posterior análisis han sido muy satisfactorios.

En definitiva, las contrariedades halladas a lo largo de estos meses de investigación han acabado convirtiéndose en fortalezas, pues la capacidad de solventar problemas ha ser un rasgo inherente al investigador.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvira Martín, Francisco (1989): "Diseños de investigación social: criterios operativos", en *El análisis de la realidad social*, ed. Manuel García Ferrando, Madrid: Alianza Universidad
- Ando, Albert y Franco Modigliani (1963): "The life-cycle hypothesis of saving: Aggregate implications and tests", *American Economic Review*, 103: 55-84
- Bauman, Zygmunt (2007): *Vida de consumo*, Madrid: Fondo de Cultura Económica
- Beck, Ulrich (2013): *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona: Paidós Surcos 25
- Beckmann, Daniela, Luchas Menkhoff y Megumi Suto (2007): "Does cultura influence asset managers' views and behavior?", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 67: 624-643
- Breuer, Wolfgang y Benjamin Quinten (2009): "Cultural Finance", *Social Science Research Network* (en línea) [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1282068](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1282068). Consulta realizada el 02/02/2015
- Breuer, Wolfgang et al. (2013): "On the determinants of Household debt maturity choice", *Social Science Research Network* (en línea) [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1753351](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1753351). Consulta realizada el 10/02/2015
- Brown, Christopher (2004): "Does income distribution matter for effective demand? Evience from the United States", *Review of Political Economy*, 16(3): 291-307
- Carruthers, Bruce G. (2005): "The Sociology of Money and Credit", en *The Handbook of Economic Sociology*, eds. Neil J. Smelser y Richard Swedberg, Princeton: Princeton University Press y Russell Sage Foundation
- Cea D'Ancona, M<sup>o</sup> Ángeles (1996): *Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*, Madrid: Síntesis Sociología
- De Lucas y Murillo de la Cueva, Fernando y M<sup>o</sup> Ángeles Rubio Gil (2002): "Finanzas y sociedad contemporánea: el azar como destino", en *Finanzas y sociedad: perspectivas para el estudio de una relación compleja*, ed. M<sup>o</sup> Ángeles Rubio Gil, Madrid: Thompson-Paraninfo



- Díaz de Rada, Vidal (2011): *Análisis de datos de encuesta: desarrollo de una investigación completa en SPSS*, Barcelona: UOC Editorial
- Duesenberry, James Stemble (1972): *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*, Madrid: Alianza
- Ertuk, Ismail et al. (2007): "The democratization of finance? Promises, outcomes and conditions", *Review of International Political Economy*, 14(4): 553-575
- Foster, John Bellamy y Fred Magdoff (2009): *La gran crisis financiera: causas y consecuencias*, Madrid: F.C.E.
- Friedman, Milton (1973): *Una teoría de la función de consumo*, Madrid: Alianza
- Giddens, Anthony y Philip W. Sutton (2013): *Sociología*, Madrid: Alianza Editorial
- Granovetter, Mark (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510
- Hair, Joseph F. et al. (2007): *Análisis multivariante*, Madrid: Prentice Hall
- Hall, Robert E. (1978): "Stochastic implications of the life cycle-permanent income hypothesis: Theory and evidence", *The Journal of Political Economy*, 86(6): 971-987
- Hall, Robert E. y John B. Taylor (1992): *Macroeconomía*, Barcelona: Antoni Bosch
- Herranz González, Roberto y Carlos Pio Del Oro Sáez (2013): "Las estructuras sociales y las orientaciones hacia el endeudamiento: una comparación internacional", en *XI Congreso Español de Sociología. Crisis y cambio. Propuestas desde la sociología* (en línea) <http://www.fes-web.org/uploads/files/modules/congress/11/papers/2061.docx>. Consulta realizada el 03/02/2015
- Houle, Jason N. (2014): "A generation indebted: Young adult debt across three cohorts", *Social Problems*, 61(3): 448-465
- Iacovello, Matteo (2008): "Household debt and income inequality, 1963-2003", *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5): 929-965
- Inglehart, Ronald (2001): *Modernización y posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas

- Jappeli, Tullio y Marco Pagano (1989): "Consumption and capita market imperfections: An International comparison", *The American Economic Review*, 79(5): 1088-1105
- Keynes, John Maynard (1981): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Madrid: F.C.E.
- Kim, Keongtae y Il-Horn Hann (2014): "Crowdfunding and the democratization of access to capital: a geographical analysis", *Social Science Research Network* (en línea). [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2334590](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2334590). Consulta realizada el 15/02/2015
- Lacalle Calderón, Maricruz (2001): "Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza", *Revista de Economía Mundial*, 5: 121-138
- Lapavitsas, Costas (2009): *El capitalismo financiarizado: expansión y crisis*, Madrid: Maia Ediciones.
- Martin, Randy (2002): *Financialization of daily life*, Philadelphia: Temple University Press
- Martin, Randy, Michael Rafferty y Dick Bryan (2008): "Financialization, Risk and Labour", *Competition & Change*, 12(2): 120-132
- Meulman, Jacqueline J. y Willem J. Heiser (2005): *SPSS Categories 14.0*, Chicago: SPSS inc
- Mitra, Devashis (2012): "The role of crowdfunding in entrepreneurial finance", *Delhi Business Review*, 13(2): 67-72
- Modigliani, Franco (1966): "The cycle hypothesis of saving, te demand for wealth and the supply of capital", *Social Research*, 33(2): 160-217
- Naciones Unidas (1998): "Role of Microcredit in the eradication of poverty", *Report of the General Secretary of the United Nations*, A/65/267
- Parveen, Shaila (2012): "Microcredit and savings", *UMI Dissertation Publishing*, 3514343
- Peacock, Walter Gillis y Greg A. Hoover (1988): "Divergence and convergence in international development: a decomposition analysis of inequality in the world system", *American Sociological Review*, 53: 838-852
- Pérez López, César (2005): *Métodos estadísticos avanzados con SPSS*, Madrid: Thompson

Quivy, Raymond y Luc Van Campenhoudt (1992): *Manual de investigación en ciencias sociales*, México: Limusa

Renneboog, Luc y Christophe Spaenjers (2012): "Religion, economic attitudes and household finance", *Social Science Research Network* (en línea) [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1406488](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1406488) Consulta realizada el 10/02/2015

Schwartz, Shalom H. (1999): "A theory of cultural values and some implications for work", *Applied Psychology: an International Review*, 48(1): 23-47

Valles Martínez, Miguel S. (2002): *Entrevistas cualitativas*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas

Veblen, Thorstein (2004): *Teoría de la clase ociosa*, México: Fondo de Cultura Económica

Veira Veira, José Luis (2007): "Introducción: importancia del estudio sociológico de los valores", en *Las actitudes y los valores sociales en Galicia*, ed. José Luis Veira Veira, Madrid: Colección "Monografías" (Centro de Investigaciones Sociológicas; 247)

Wilkis, Ariel (2014): "Sociología del crédito y economía de las clases populares", *Revista Mexicana de Sociología*, 76(2): 225-252

# ANEXOS

- I. Guión de la entrevista en profundidad semi-estructurada
- II. Tablas de contingencia y análisis chi-cuadrado
- III. Cuantificaciones del conjunto de categorías del ACM



## ANEXO I. Guión de la entrevista en profundidad semi-estructurada

TEMAS	SUBTEMAS	OBJETIVOS
<b>INFORMACIÓN PERSONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sexo</li> <li>• Edad</li> <li>• Estado civil</li> <li>• Situación laboral (ocupación)</li> <li>• Número de hijos</li> <li>• Nivel de formación alcanzado</li> <li>• Ingresos mensuales percibidos</li> </ul>	Conocer el estatus y las características sociodemográficas de los/as entrevistados/as.
<b>PRÁCTICAS CREDITICIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos pendientes</li> <li>• Tipo de crédito y finalidad</li> <li>• Duración del préstamo y tipo de interés</li> <li>• Tarjetas de crédito/débito</li> <li>• Sistema informal de crédito (familia/amigos)</li> <li>• Productos financieros contratados</li> <li>• Acciones</li> </ul>	Conocer las prácticas financieras de los/las entrevistadas
<b>ACTITUD HACIA EL ENDEUDAMIENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de prioridades a la hora de endeudarse</li> <li>• Razones para endeudarse</li> <li>• Opinión sobre alquiler vs. compra</li> <li>• Límites de endeudamiento</li> <li>• Mecanismo de utilización de la tarjeta de crédito</li> </ul>	Conocer el grado de aceptación del endeudamiento como mecanismo para elevar el nivel de vida
<b>ACTITUD HACIA LA BANCA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco del que son clientes</li> <li>• Opinión general hacia los bancos</li> <li>• Grado de confianza depositado en ellos</li> <li>• Restricciones de liquidez</li> <li>• Problemas de comunicación</li> </ul>	Conocer la actitud de los/as entrevistados/as hacia la banca y su relación con su banco habitual
<b>ALFABETIZACIÓN FINANCIERA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de conocimiento de los productos financieros contratados</li> <li>• Grado de conocimiento del estado económico actual a nivel nacional y mundial</li> <li>• Opinión acerca de la “educación financiera”</li> <li>• A quién acudes para informarte</li> </ul>	Conocer el grado de conocimiento de los productos financieros contratados así como del ámbito de las finanzas en general



## ANEXO II. Tablas de contingencia y análisis chi-cuadrado

**Tabla I.** Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo \* Sexo

		Sexo		Total	
		Varón	Mujer		
Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	Sí	Recuento	112	81	193
		Frecuencia esperada	119,9	73,1	193,0
		%	58,0%	42,0%	100,0%
	No	Recuento	198	108	306
		Frecuencia esperada	190,1	115,9	306,0
		%	64,7%	35,3%	100,0%
Total		Recuento	310	189	499
		Frecuencia esperada	310,0	189,0	499,0
		%	62,1%	37,9%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla II.** Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,241 <sup>a</sup>	1	,134		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	1,966	1	,161		
Razón de verosimilitudes	2,232	1	,135		
Estadístico exacto de Fisher				,155	,081
Asociación lineal por lineal	2,236	1	,135		
N de casos válidos	499				

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 73,10.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF



**Tabla III. Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años \* Sexo**

		Sexo		Total	
		Varón	Mujer		
Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	Sí	Recuento	12	9	21
		Frecuencia esperada	12,8	8,2	21,0
		%	57,1%	42,9%	100,0%
	No	Recuento	596	383	979
		Frecuencia esperada	595,2	383,8	979,0
		%	60,9%	39,1%	100,0%
Total		Recuento	608	392	1000
		Frecuencia esperada	608,0	392,0	1000,0
		%	60,8%	39,2%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla IV. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,120 <sup>a</sup>	1	,729		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	,015	1	,904		
Razón de verosimilitudes	,119	1	,730		
Estadístico exacto de Fisher				,822	,446
Asociación lineal por lineal	,120	1	,729		
N de casos válidos	1000				

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 8,23.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla V. Le debe dinero a la familia o amigos \* Sexo**

		Sexo		Total	
		Varón	Mujer		
Le debe dinero a la familia o amigos	Sí	Recuento	43	38	81
		Frecuencia esperada	49,2	31,8	81,0
		%	53,1%	46,9%	100,0%
	No	Recuento	565	354	919
		Frecuencia esperada	558,8	360,2	919,0
		%	61,5%	38,5%	100,0%
Total		Recuento	608	392	1000
		Frecuencia esperada	608,0	392,0	1000,0
		%	60,8%	39,2%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VI. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,200 <sup>a</sup>	1	,138		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	1,862	1	,172		
Razón de verosimilitudes	2,163	1	,141		
Estadístico exacto de Fisher				,154	,087
Asociación lineal por lineal	2,198	1	,138		
N de casos válidos	1000				

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 31,75.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VII. Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes \*  
Sexo**

			Sexo		Total
			Varón	Mujer	
Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes	Sí	Recuento	35	24	59
		Frecuencia esperada	37,7	21,3	59,0
		%	59,3%	40,7%	100,0%
	No	Recuento	413	229	642
		Frecuencia esperada	410,3	231,7	642,0
		%	64,3%	35,7%	100,0%
Total	Recuento	448	253	701	
	Frecuencia esperada	448,0	253,0	701,0	
	%	63,9%	36,1%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VIII. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,588 <sup>a</sup>	1	,443		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	,391	1	,532		
Razón de verosimilitudes	,579	1	,447		
Estadístico exacto de Fisher				,480	,264
Asociación lineal por lineal	,587	1	,444		
N de casos válidos	701				

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 21,29.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla IX. Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo \* Edad agrupada**

			Edad agrupada					Total
			16 - 25	26 - 35	36 - 50	51 - 64	65 y más	
Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	Sí	Recuento	0	19	102	55	17	193
		Frecuencia esperada	,4	8,9	53,8	68,1	61,9	193,0
		%	0,0%	9,8%	52,8%	28,5%	8,8%	100,0%
	No	Recuento	1	4	37	121	143	306
		Frecuencia esperada	,6	14,1	85,2	107,9	98,1	306,0
		%	0,3%	1,3%	12,1%	39,5%	46,7%	100,0%
Total	Recuento	1	23	139	176	160	499	
	Frecuencia esperada	1,0	23,0	139,0	176,0	160,0	499,0	
	%	0,2%	4,6%	27,9%	35,3%	32,1%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla X. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	147,108 <sup>a</sup>	4	,000
Razón de verosimilitudes	156,638	4	,000
Asociación lineal por lineal	132,879	1	,000
N de casos válidos	499		

a. 2 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,39.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XI. Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años \* Edad agrupada**

			Edad agrupada					Total
			16 - 25	26 - 35	36 - 50	51 - 64	65 y más	
Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	Sí	Recuento	0	1	10	8	2	21
		Frecuencia esperada	,1	,9	4,7	6,5	8,8	21,0
		%	0,0%	4,8%	47,6%	38,1%	9,5%	100,0%
	No	Recuento	3	42	215	303	416	979
		Frecuencia esperada	2,9	42,1	220,3	304,5	409,2	979,0
		%	0,3%	4,3%	22,0%	30,9%	42,5%	100,0%
Total	Recuento	3	43	225	311	418	1000	
	Frecuencia esperada	3,0	43,0	225,0	311,0	418,0	1000,0	
	%	0,3%	4,3%	22,5%	31,1%	41,8%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XII. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,774 <sup>a</sup>	4	,019
Razón de verosimilitudes	12,776	4	,012
Asociación lineal por lineal	8,488	1	,004
N de casos válidos	1000		

a. 4 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,06.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XIII. Le debe dinero a la familia o amigos \* Edad agrupada**

		Edad agrupada					Total	
		16 - 25	26 - 35	36 - 50	51 - 64	65 y más		
Le debe dinero a la familia o amigos	Sí	Recuento	1	5	24	32	19	81
		Frecuencia esperada	,2	3,5	18,2	25,2	33,9	81,0
		%	1,2%	6,2%	29,6%	39,5%	23,5%	100,0%
	No	Recuento	2	38	201	279	399	919
		Frecuencia esperada	2,8	39,5	206,8	285,8	384,1	919,0
		%	0,2%	4,1%	21,9%	30,4%	43,4%	100,0%
Total	Recuento	3	43	225	311	418	1000	
	Frecuencia esperada	3,0	43,0	225,0	311,0	418,0	1000,0	
	%	0,3%	4,3%	22,5%	31,1%	41,8%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XIV. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,374 <sup>a</sup>	4	,006
Razón de verosimilitudes	14,198	4	,007
Asociación lineal por lineal	10,847	1	,001
N de casos válidos	1000		

a. 3 casillas (30,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,24.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XV. Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes \***  
**Edad agrupada**

		Edad agrupada					Total	
		16 - 25	26 - 35	36 - 50	51 - 64	65 y más		
Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes	Sí	Recuento	0	7	24	17	11	59
		Frecuencia esperada	,2	2,9	16,1	20,6	19,2	59,0
		%	0,0%	11,9%	40,7%	28,8%	18,6%	100,0%
	No	Recuento	2	28	167	228	217	642
		Frecuencia esperada	1,8	32,1	174,9	224,4	208,8	642,0
		%	0,3%	4,4%	26,0%	35,5%	33,8%	100,0%
Total		Recuento	2	35	191	245	228	701
		Frecuencia esperada	2,0	35,0	191,0	245,0	228,0	701,0
		%	0,3%	5,0%	27,2%	35,0%	32,5%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XVI. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,052 <sup>a</sup>	4	,005
Razón de verosimilitudes	13,837	4	,008
Asociación lineal por lineal	12,677	1	,000
N de casos válidos	701		

a. 3 casillas (30,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,17.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XVII.** Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo \* Situación laboral actual

		Situación laboral actual							Total	
		Empleado por cuenta ajena	Trabajador por cuenta propia	Desempleado	Jubilado o jubilación anticipada	Incapacitado permanente para trabajar	Estudiante, escolar o en formación	Dedicado a labores del hogar		
Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro	Sí	Recuento	153	13	0	19	1	2	5	193
		Frecuencia esperada	111,0	7,7	,4	67,7	1,9	,8	3,5	193,0
		%	79,3%	6,7%	0,0%	9,8%	0,5%	1,0%	2,6%	100,0%
	No	Recuento	134	7	1	156	4	0	4	306
		Frecuencia esperada	176,0	12,3	,6	107,3	3,1	1,2	5,5	306,0
		%	43,8%	2,3%	0,3%	51,0%	1,3%	0,0%	1,3%	100,0%
Total	Recuento	287	20	1	175	5	2	9	499	
	Frecuencia esperada	287,0	20,0	1,0	175,0	5,0	2,0	9,0	499,0	
	%	57,5%	4,0%	0,2%	35,1%	1,0%	0,4%	1,8%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XVIII.** Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	94,476 <sup>a</sup>	6	,000
Razón de verosimilitudes	105,842	6	,000
Asociación lineal por lineal	56,706	1	,000
N de casos válidos	499		

a. 7 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,39.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XIX.** Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años \* Situación laboral actual

		Situación laboral actual							Total	
		Empleado por cuenta ajena	Trabajador por cuenta propia	Desempleado	Jubilado o jubilación anticipada	Incapacitado permanente para trabajar	Estudiante, escolar o en formación	Dedicado a labores del hogar		
Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	Sí	Recuento	16	3	0	2	0	0	0	21
		Frecuencia esperada	10,3	,7	,0	9,3	,1	,1	,4	21,0
		%	76,2%	14,3%	0,0%	9,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	No	Recuento	474	31	1	443	6	6	18	979
		Frecuencia esperada	479,7	33,3	1,0	435,7	5,9	5,9	17,6	979,0
		%	48,4%	3,2%	0,1%	45,3%	0,6%	0,6%	1,8%	100,0%
Total	Recuento	490	34	1	445	6	6	18	1000	
	Frecuencia esperada	490,0	34,0	1,0	445,0	6,0	6,0	18,0	1000,0	
	%	49,0%	3,4%	0,1%	44,5%	0,6%	0,6%	1,8%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XX.** Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,274 <sup>a</sup>	6	,008
Razón de verosimilitudes	16,937	6	,010
Asociación lineal por lineal	10,104	1	,001
N de casos válidos	1000		

a. 6 casillas (42,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,02.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXI. Le debe dinero a la familia o amigos \* Situación laboral actual**

		Situación laboral actual							Total	
		Empleado por cuenta ajena	Trabajador por cuenta propia	Desempleado	Jubilado o jubilación anticipada	Incapacitado permanente para trabajar	Estudiante, escolar o en formación	Dedicado a labores del hogar		
Le debe dinero a la familia o amigos	Sí	Recuento	53	2	0	22	0	1	3	81
		Frecuencia esperada	39,7	2,8	,1	36,0	,5	,5	1,5	81,0
		%	65,4%	2,5%	0,0%	27,2%	0,0%	1,2%	3,7%	100,0%
	No	Recuento	437	32	1	423	6	5	15	919
		Frecuencia esperada	450,3	31,2	,9	409,0	5,5	5,5	16,5	919,0
		%	47,6%	3,5%	0,1%	46,0%	0,7%	0,5%	1,6%	100,0%
Total	Recuento	490	34	1	445	6	6	18	1000	
	Frecuencia esperada	490,0	34,0	1,0	445,0	6,0	6,0	18,0	1000,0	
	%	49,0%	3,4%	0,1%	44,5%	0,6%	0,6%	1,8%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXII. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,020 <sup>a</sup>	6	,029
Razón de verosimilitudes	14,562	6	,024
Asociación lineal por lineal	5,709	1	,017
N de casos válidos	1000		

a. 6 casillas (42,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,08.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF



**Tabla XXIII. Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes \***  
Situación laboral actual

		Situación laboral actual								Total
		Empleado por cuenta ajena	Trabajador por cuenta propia	Desempleado	Jubilado o jubilación anticipada	Incapacitado permanente para trabajar	Estudiante, escolar o en formación	Dedicado a labores del hogar		
Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes	Sí	Recuento	43	4	0	11	0	1	0	59
		Frecuencia esperada	33,3	2,5	,1	21,2	,3	,3	1,2	59,0
		%	72,9%	6,8%	0,0%	18,6%	0,0%	1,7%	0,0%	100,0%
	No	Recuento	353	26	1	241	4	3	14	642
		Frecuencia esperada	362,7	27,5	,9	230,8	3,7	3,7	12,8	642,0
		%	55,0%	4,0%	0,2%	37,5%	0,6%	0,5%	2,2%	100,0%
Total	Recuento	396	30	1	252	4	4	14	701	
	Frecuencia esperada	396,0	30,0	1,0	252,0	4,0	4,0	14,0	701,0	
	%	56,5%	4,3%	0,1%	35,9%	0,6%	0,6%	2,0%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXIV. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,544 <sup>a</sup>	6	,051
Razón de verosimilitudes	14,379	6	,026
Asociación lineal por lineal	8,557	1	,003
N de casos válidos	701		

a. 8 casillas (57,1%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,08.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXV. Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo \* Estado civil**

			Estado civil					Total	
			Soltero	Casado	Pareja de hecho	Separado	Divorciado		Viudo
Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo	Sí	Recuento	25	130	10	10	11	7	193
		Frecuencia esperada	17,0	134,2	5,0	6,6	9,3	20,9	193,0
		%	13,0%	67,4%	5,2%	5,2%	5,7%	3,6%	100,0%
	No	Recuento	19	217	3	7	13	47	306
		Frecuencia esperada	27,0	212,8	8,0	10,4	14,7	33,1	306,0
		%	6,2%	70,9%	1,0%	2,3%	4,2%	15,4%	100,0%
Total		Recuento	44	347	13	17	24	54	499
		Frecuencia esperada	44,0	347,0	13,0	17,0	24,0	54,0	499,0
		%	8,8%	69,5%	2,6%	3,4%	4,8%	10,8%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XVI. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,820 <sup>a</sup>	5	,000
Razón de verosimilitudes	34,937	5	,000
Asociación lineal por lineal	8,807	1	,003
N de casos válidos	499		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,03.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXVII.** Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años \* Estado civil

			Estado civil					Total	
			Soltero	Casado	Pareja de hecho	Separado	Divorciado		Viudo
Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años	Sí	Recuento	4	12	1	0	2	2	21
		Frecuencia esperada	2,7	13,3	,3	,8	,9	3,1	21,0
		%	19,0%	57,1%	4,8%	0,0%	9,5%	9,5%	100,0%
	No	Recuento	123	620	15	37	40	144	979
		Frecuencia esperada	124,3	618,7	15,7	36,2	41,1	142,9	979,0
		%	12,6%	63,3%	1,5%	3,8%	4,1%	14,7%	100,0%
Total		Recuento	127	632	16	37	42	146	1000
		Frecuencia esperada	127,0	632,0	16,0	37,0	42,0	146,0	1000,0
		%	12,7%	63,2%	1,6%	3,7%	4,2%	14,6%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXVIII.** Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,765 <sup>a</sup>	5	,445
Razón de verosimilitudes	4,673	5	,457
Asociación lineal por lineal	,187	1	,666
N de casos válidos	1000		

a. 5 casillas (41,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,34.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXIX. Le debe dinero a la familia o amigos \* Estado civil**

			Estado civil						Total
			Soltero	Casado	Pareja de hecho	Separado	Divorciado	Viudo	
Le debe dinero a la familia o amigos	Sí	Recuento	13	50	2	2	5	9	81
		Frecuencia esperada	10,3	51,2	1,3	3,0	3,4	11,8	81,0
		%	16,0%	61,7%	2,5%	2,5%	6,2%	11,1%	100,0%
	No	Recuento	114	582	14	35	37	137	919
		Frecuencia esperada	116,7	580,8	14,7	34,0	38,6	134,2	919,0
		%	12,4%	63,3%	1,5%	3,8%	4,0%	14,9%	100,0%
Total	Recuento	127	632	16	37	42	146	1000	
	Frecuencia esperada	127,0	632,0	16,0	37,0	42,0	146,0	1000,0	
	%	12,7%	63,2%	1,6%	3,7%	4,2%	14,6%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXX. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,137 <sup>a</sup>	5	,679
Razón de verosimilitudes	3,038	5	,694
Asociación lineal por lineal	,581	1	,446
N de casos válidos	1000		

a. 3 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,30.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXXI.** Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes \*  
Estado civil

			Estado civil						Total
			Soltero	Casado	Pareja de hecho	Separado	Divorciado	Viudo	
Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes	Sí	Recuento	5	44	1	3	4	2	59
		Frecuencia esperada	6,6	41,2	1,0	2,1	2,5	5,6	59,0
		%	8,5%	74,6%	1,7%	5,1%	6,8%	3,4%	100,0%
	No	Recuento	73	445	11	22	26	65	642
		Frecuencia esperada	71,4	447,8	11,0	22,9	27,5	61,4	642,0
		%	11,4%	69,3%	1,7%	3,4%	4,0%	10,1%	100,0%
Total	Recuento	78	489	12	25	30	67	701	
	Frecuencia esperada	78,0	489,0	12,0	25,0	30,0	67,0	701,0	
	%	11,1%	69,8%	1,7%	3,6%	4,3%	9,6%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla XXXII.** Pruebas chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,543 <sup>a</sup>	5	,474
Razón de verosimilitudes	5,178	5	,395
Asociación lineal por lineal	,437	1	,509
N de casos válidos	701		

a. 3 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,01.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

## ANEXO III. Cuantificaciones del conjunto de categorías del ACM

**Tabla I. Cuantificaciones de “Sexo”**

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Varón	608	-,084	,226
Mujer	392	,124	-,424

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla II. Cuantificaciones de “Estado civil”**

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Soltero	127	-1,063	-1,779
Casado	632	-,138	,443
Pareja de hecho	16	-2,169	-,410
Separado	37	-,481	,249
Divorciado	42	-,283	,161
Viudo	146	1,944	-,633

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla III. Cuantificaciones de “Nivel de formación alcanzado”**

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sin estudios	60	-,343	-,379
Educación primaria	193	-,044	-,407
Educación secundaria	224	,043	,033
Educación secundaria postobligatorio	58	,191	,192
FP	176	-,140	-,095
Diplomatura	105	,214	-,013
Licenciatura	184	,041	,390

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla IV.** Cuantificaciones de “Le han rechazado totalmente algún préstamo en los últimos dos años”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sí	21	-1,857	,652
No	979	,037	-,044

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla V.** Cuantificaciones de “Le han concedido un préstamo por un importe menor al solicitado en los últimos 2 años”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sí	7	-2,063	1,382
No	993	,012	-,039

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VI.** Cuantificaciones de “Le debe dinero a la familia o amigos”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sí	81	-,907	-,313
No	919	,077	-,004

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VII.** Cuantificaciones de “Utiliza la tarjeta de crédito para no pagar toda la deuda pendiente a final de mes”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sí	59	-1,325	,037
No	642	-,228	,113
Perdidos	299		

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla VIII.** Cuantificaciones de “Edad agrupada”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
16 - 25	3	-2,289	-22,669
26 - 35	43	-1,895	-2,818
36 - 50	225	-1,540	,266
51 - 64	311	-,694	,586
65 y más	418	1,550	-,196

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF

**Tabla IX.** Cuantificaciones de “Situación laboral actual”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Empleado por cuenta ajena	490	-1,179	,314
Trabajador por cuenta propia	34	-1,455	-,209
Desempleado	1	-,381	1,411
Jubilado o jubilación anticipada	445	1,479	-,152
Incapacitado permanente para trabajar	6	-,380	-,678
Estudiante, escolar o en formación	6	-2,422	-17,025
Dedicado a labores del hogar	18	-,918	-,183

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF



**Tabla X.** Cuantificaciones de “Tiene actualmente préstamos pendientes hipotecarios o de otro tipo”

Puntos: Coordenadas

Categoría	Frecuencia	Coordenadas de centroide	
		Dimensión	
		1	2
Sí	193	-1,469	,052
No	306	,388	,279
Perdidos	501		

Normalización simétrica.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de EFF