

**UN ESTUDIO SOBRE EL PERFIL DE HOGARES ENDEUDADOS
Y SOBREENDEUDADOS:
EL CASO DE LOS HOGARES VASCOS**

**ALAZNE MUJIIKA ALBERDI
IÑAKI GARCÍA ARRIZABALAGA
JUAN JOSÉ GIBAJA MARTÍNS**

**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 458/2009**

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.
Las opiniones son responsabilidad de los autores.

UN ESTUDIO SOBRE EL PERFIL DE HOGARES ENDEUDADOS Y SOBREENDEUDADOS: EL CASO DE LOS HOGARES VASCOS^{*}

Alazne Mujika Alberdi*
Iñaki García Arrizabalaga*
Juan José Gibaja Martíns*

Resumen

Factores como la aparición en el mercado de nuevas formas de financiación, los nuevos patrones de consumo y ahorro, o la estabilidad macroeconómica de los últimos años han impulsado el incremento del endeudamiento de los hogares. Esto ha animado a llevar a cabo este estudio sobre el perfil de los hogares vascos endeudados y sobreendeudados. Con la técnica del Análisis de Correspondencias Múltiple (ACM) y el Análisis de Conglomerados (Cluster Analysis) se ha identificado una tipología de familias endeudadas. La situación más vulnerable es la de los hogares más jóvenes y los hogares con hábitos de compra impulsiva entre otros. Debido a su elevado endeudamiento, cualquier modificación de su situación familiar o laboral convierte a estos grupos en hogares sobreendeudados y al borde de la quiebra financiera.

Abstract

New forms of financing, new patterns of consumption and saving, or macroeconomic stability of recent years have promoted the growth of household borrowing. This has encouraged to carry out this study on the profile of Basque household indebtedness and overindebtedness. The technique of Multiple Correspondence Analysis has identified a typology of indebted families. The most vulnerable are the youngest households and households with impulse buying habits among others. Due to their high indebtedness, any change in their family situation or job conditions makes these groups in overindebtedness households and on the brink of financial bankruptcy.

Keywords: Household Behavior and Family Economics, Consumer Economics: Empirical Analysis, Personal Finance, Consumer Protection

Classification JEL: D1, D12, D14, D18

*Este documento es un resultado de un estudio más amplio que estudia el nivel de endeudamiento y sobreendeudamiento de los hogares vascos

*Universidad de Deusto-campus de San Sebastián - Facultad de Humanidades
Mundaiz, 50. 20012 Donostia
e-mail: almugica@ud-ss.deusto.es -Tel.: 943 326 201
e-mail: igarri@ud-ss.deusto.es Tel.: 943 326 256
e-mail: jgibaja@ud-ss.deusto.es -Tel.: 943 326 172

1. Introducción *

En los hogares españoles es habitual financiar las compras –tanto de los productos duraderos como de los no duraderos– con préstamos, créditos o compras a plazos. Aunque es cierto que tradicionalmente el endeudamiento de las familias españolas se ha caracterizado por ser menor que el de otros estados de la Unión Europea, hoy en día, la deuda de estas familias ha alcanzado el nivel medio europeo (Del Río, 2002a).

Las nuevas formas de financiación, junto con los nuevos patrones de consumo y ahorro, han llevado a algunos autores a proponer incluso la existencia de una cultura del endeudamiento (Lea, Webley y Levine, 1993). Inmersos en esta cultura, algunos hogares han hecho un uso excesivo del crédito, lo que ha degenerado en situaciones de sobreendeudamiento. El ahogo financiero puede alcanzar tal magnitud que obligue a algunas familias a recurrir a concurso de acreedores. Éste ha sido el caso, solo en los meses de enero a marzo de 2008, de hasta 66 hogares españoles, de los cuales cinco eran familias residentes en la Comunidad Autónoma del País Vasco (*El Diario Vasco*, 2008).

Según Del Río (2002a), la situación patrimonial de los hogares españoles ha sufrido en los últimos años un cambio significativo. En concreto, su deuda ha aumentado más de lo que lo ha hecho su renta. De todas formas, parece que la revaloración de los activos financieros y no financieros ha evitado que la deuda crezca más de lo que ha hecho su riqueza. La autora sostiene que el crecimiento del endeudamiento de los hogares se debe a dos cuestiones clave, ambas derivadas de la integración de España en la Unión Europea. Por una parte, la mayor estabilidad macroeconómica, lo que ha permitido la reducción del coste de la financiación y, por otra, la creación de empleo. Todo ello induce a pensar que el endeudamiento de los hogares españoles tiene un carácter más estructural.

De todas formas, el nivel de deuda de los hogares españoles ha aumentado a un ritmo muy rápido. En muchas ocasiones ha estado muy condicionado al incremento del precio de la vivienda y esto, evidentemente, convierte a las familias en sujetos muy vulnerables a los acontecimientos del mercado inmobiliario. Además, tampoco hay que menospreciar los riesgos resultantes de cualquier modificación en el nivel de renta de la familia o de los cambios en los tipos de interés (European Central Bank, 2003).

Un crecimiento desproporcionado del nivel de deuda de los hogares puede acarrear consecuencias importantes. Los hogares más endeudados sufren mayores cargas financieras, disfrutan de menor capacidad para hacer frente a cambios no esperados y, en consecuencia, sufren una mayor probabilidad de caer en situación de impago. Esta circunstancia repercutiría, evidentemente, de forma muy negativa en todo el sistema financiero, económico y social.

***Agradecimiento:** Los autores agradecen a la Unión de Consumidores de Euskadi (UCE) la cesión de las bases de datos sobre la situación de endeudamiento de las familias vascas

La gravedad del fenómeno del endeudamiento, y ante todo del sobreendeudamiento, ha animado a diversos autores a investigar sobre este tema tanto en el ámbito de las familias españolas como en el de las vascas. Sin ánimo de ser exhaustivos, merecen ser destacados los estudios realizados por Eroski (1990), UCE (2000), Egido y García (2001), CEACCU (2002), Del Río (2002), García *et ál.* (2003) y Gibaja *et ál.* (2004).

Caracterizar el perfil de la familia sobreendeudada es de gran interés para el diseño de políticas de ayuda a este tipo de situaciones financieras, que pueden ser la antesala de estados de pobreza y, en su caso, de marginación. Parece, por tanto, fundamental seguir estudiando las situaciones de endeudamiento y sobreendeudamiento de las familias; y, en particular, determinar la existencia de características comunes en las familias endeudadas y sobreendeudadas.

Para dar respuesta a este objetivo se cuenta con información secundaria proporcionada por la Unión de Consumidores de Euskadi (UCE). Esta organización ha cedido a los autores de este documento la base de datos, resultado de una encuesta realizada a 608 hogares vascos en el año 2006 y que viene a completar otro estudio realizado a otras 720 familias el año 2000.

El documento se ha estructurado en cuatro apartados. En primer lugar, se hace una aproximación a la situación de endeudamiento de España. En segundo lugar, se exponen los resultados de algunos trabajos que han identificado la relación entre variables sociodemográficas y de comportamiento de compra con el nivel de endeudamiento. Seguidamente, se procede a identificar la tipología de hogares vascos atendiendo a su nivel de endeudamiento en el año 2006 y su evolución respecto al año 2000, a partir de la información secundaria proporcionada por la UCE. A tal efecto, se aplican técnicas estadísticas multivariantes. Por último, se recogen las principales conclusiones y recomendaciones resultantes del estudio.

2. Situación de endeudamiento y sobreendeudamiento en España

Según el Banco de España (2007), en diciembre de 2007, el 49,6% de los hogares tenía algún tipo de deuda y el importe medio pendiente alcanzaba los 31.400 €. De esta cantidad, más del 55% correspondía al pago derivado de la adquisición de la vivienda principal. Ciertamente, financiar la compra de la vivienda con préstamos es una práctica habitual de los hogares. Pero también se ha convertido en un hábito cotidiano –y en aumento– financiar compras de otros bienes duraderos y no duraderos con préstamos, créditos o compras a plazos. De todas formas, este aumento del endeudamiento de los hogares de la zona euro se ha moderado durante los últimos meses como consecuencia de la subida de los tipos de interés y de la crisis inmobiliaria (Banco de España, 2008c).

Los informes del Banco de España (2007) concluyen que no todos los hogares tienen la misma probabilidad de estar endeudados. Los hogares con menor nivel de renta y los mayores de 64 años son los que menor probabilidad tienen de poseer deudas. Por el contrario, los hogares formados por individuos de entre 35 y 44 años son los que mayor probabilidad tienen de estar endeudados.

También sostiene que los empleados por cuenta propia son los que acumulan el mayor volumen de deuda.

Esta misma fuente informa de que, por término medio, los hogares españoles dedican al pago de sus deudas un 17% de su renta bruta. La cifra aumenta hasta el 38,1% en los hogares con niveles de ingresos más bajos, al 21,2% en el caso de los hogares más jóvenes y al 20,5% en el caso de los hogares constituidos por empleados por cuenta propia.

Al centrar el estudio en los hogares endeudados, los datos indican que el 11,7% de las familias endeudadas dedica más del 40% de su renta al pago de las deudas. De nuevo, este porcentaje aumenta hasta el 49,2% para el grupo formado por hogares con menor nivel de renta (Banco de España, 2007).

El umbral que establece el paso de una situación normal de endeudamiento a otra, más peligrosa, de sobreendeudamiento se determina habitualmente a partir de dos criterios. El primero, de carácter más objetivo, define una situación de sobreendeudamiento cuando un hogar dedica más del 60% de los ingresos familiares al pago de las deudas. Éste es, además, el porcentaje habitualmente manejado por varios países europeos. Un segundo criterio, de carácter más subjetivo, se basa en la percepción de la dificultad para llegar a fin de mes con los ingresos totales percibidos por el hogar.

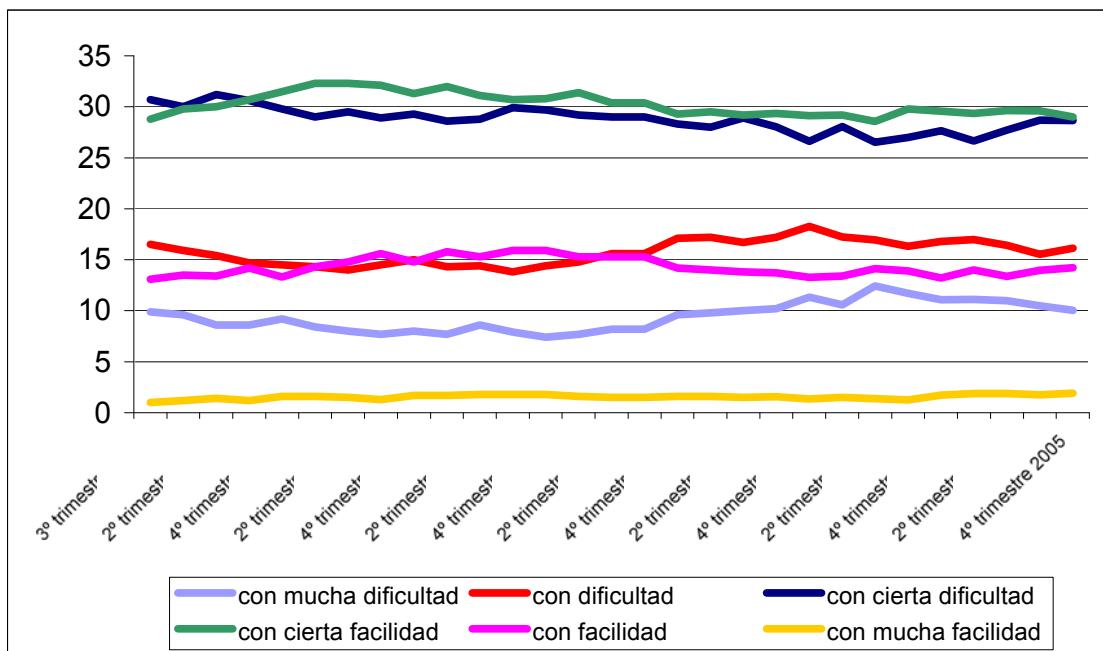
Según los datos de Banco de España (2007), casi uno de cada cinco hogares sufre de manera objetiva sobreendeudamiento, con una deuda que supera en más de tres veces sus ingresos brutos anuales. Los más vulnerables son los hogares con menores niveles de ingresos y los hogares menores de 35 años. El 42,6% de los hogares con menores niveles de renta y el 36,4% de los hogares menores de 35 años soportan este elevadísimo nivel de endeudamiento.

Tal como se ha indicado previamente, el sobreendeudamiento también puede ser medido con un criterio de carácter perceptual. En este sentido, el Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es) revela que más de la mitad de la población de España percibe algún grado de dificultad para llegar a fin de mes (ver gráfico 1¹). En el caso de la CAPV, el porcentaje de hogares con algún grado de dificultad para llegar a fin de mes es menor, pero aun así, la cifra es suficientemente grande como para alertar del problema.

En resumen, el fenómeno del endeudamiento es una cuestión de elevada transcendencia en España. La relevancia del tema es máxima cuando un porcentaje importante de hogares soporta una deuda fuerte o cuando confiesa no poder llegar a fin de mes o no poder hacer frente a gastos imprevistos. Todo ello está indicando la existencia de un número relativamente grande de familias sobreendeudadas. Los estudios realizados hasta ahora informan, además, de que los jóvenes-adultos se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad, así como los hogares con los niveles de ingresos más bajos.

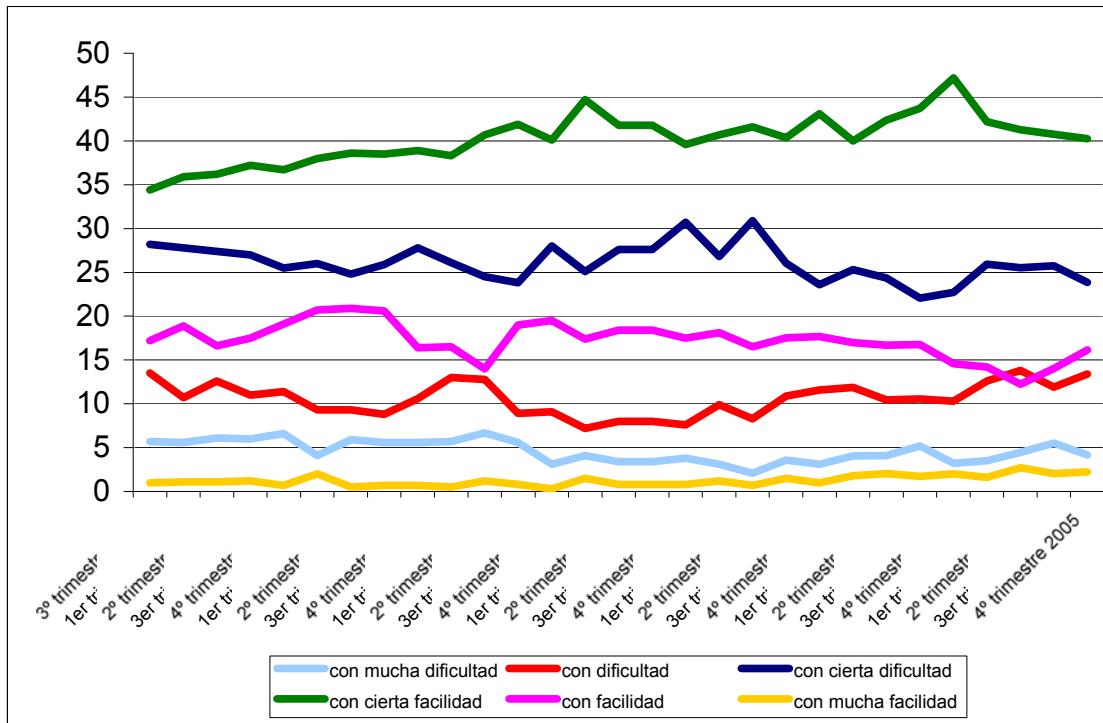
¹ En el anexo 1 se puede ver la tabla de datos origen de los gráficos.

Gráfico 1(a): Porcentaje de hogares según el grado de dificultad para llegar a fin de mes de acuerdo con los ingresos netos mensuales percibidos por el hogar en España



Fuente: elaboración propia a partir de los datos www.ine.es

Gráfico 1(b): Porcentaje de hogares según el grado de dificultad para llegar a fin de mes de acuerdo con los ingresos netos mensuales percibidos por el hogar en CAPV



Fuente: elaboración propia a partir de los datos www.ine.es

Pero, ¿qué factores influyen en el comportamiento frente al endeudamiento? ¿Son sólo factores demográficos como la edad o el nivel de ingresos? O, ¿existen otros factores que determinan el comportamiento ante la deuda? En tal caso, ¿cuáles son estos factores? En el siguiente apartado se trata de dar respuesta, al menos en parte, a esta cuestión.

3. El comportamiento del consumidor ante la deuda

El estudio del comportamiento del consumidor frente al endeudamiento ha atraído el interés de muchos investigadores de áreas de conocimiento como la economía, la sociología o el marketing. Además de analizar los factores sociodemográficos como la edad o el nivel de ingresos, muchos han tratado de identificar variables como la propensión al consumo, la actitud hacia el endeudamiento o los valores.

Por ejemplo, y sin ánimo de ser exhaustivos, Hirschman y Goldstucker (1978), Hirschman (1979), Deshpande y Krishnan (1980), Canner y Cynak (1986), D'Astous (1990), Christenson *et ál.* (1994) y Ahn (2001) se han centrado en averiguar la relación entre el nivel de deuda de los individuos y hogares con variables de carácter sociodemográfico y conductuales. Mientras tanto, otros autores como Zhu y Meeks (1994), Lea *et ál.* (1995), Katona y Mueller (1995) y Rodríguez-Vargas (2006) han tratado de determinar la influencia de variables de carácter más subjetivo.

Concretamente, los trabajos de Hirschman y Goldstucker (1978) o de Canner y Cynak (1986) aportan alguna evidencia sobre el perfil de individuos más propensos a utilizar tarjetas de crédito. Los jóvenes, los que disfrutan de un mayor nivel de formación, los que poseen mayores niveles de ingresos, los que mantienen una actitud más favorable hacia el préstamo, los que son conscientes de las modas o están más orientados al logro y al riesgo serían sujetos con mayor probabilidad de usar tarjetas de crédito.

Los aspectos conductuales están también presentes en numerosos estudios. Según Hirschman (1979), el número de tarjetas de crédito que posee un individuo estaría relacionado con la cantidad de dinero que gasta. Mientras, Deshpande y Krishnan (1980) sostienen que lo estaría con la compra de productos más caros. Y en esta misma línea, Christenson *et ál.* (1994) concluyen que existe una relación directa y positiva entre el nivel de deuda y el uso de tarjetas de crédito. Y D'Astous (1990) comprobó que los individuos que soportaban mayores niveles de deuda eran aquellos que hacían un uso irracional de las tarjetas, tenían un número superior de cuentas corrientes y disfrutaban de ingresos medios.

Ahn (2001) incorpora en su estudio la variable sociodemográfica ciclo de vida del individuo. Observa que existe una relación positiva entre la compra de la primera vivienda -que es objeto del principal endeudamiento de los hogares- y

la edad en la que el individuo contrae matrimonio o en la que estrena la paternidad o maternidad.

Más allá del contraste de variables objetivas, Zhu y Meeks (1994) observaron que existe una relación entre los hogares de renta baja y la actitud hacia el crédito, el nivel de formación del cabeza de familia y el nivel de deuda del hogar. Lea *et ál.* (1995) concluyen que la percepción de la situación financiera es más determinante en las expectativas de estilo de vida que la clase social. Katona y Mueller (1995) sugieren que los individuos con menores niveles de ingresos y mayores expectativas en su estilo de vida muestran una mayor tolerancia a las deudas y desarrollan hábitos de compra impulsivos. Por último, Rodríguez-Vargas (2006) también constata que los individuos con menores ingresos y un menor nivel de endeudamiento contarán con una percepción de su situación financiera más pesimista, lo que se relacionará con comportamientos de consumo más impulsivos; y esta tendencia a la compra impulsiva se asociará a un menor bienestar subjetivo, lo que conducirá a un mayor nivel de endeudamiento.

Por tanto, se puede concluir que el comportamiento del consumidor ante la deuda no estaría determinado exclusivamente por factores sociodemográficos. Si bien factores como la edad, el nivel de formación y el nivel de ingresos podrían estar relacionados con niveles de endeudamiento, otras variables de carácter más perceptual, y por tanto más subjetivas, como la actitud hacia el crédito, la percepción de la situación financiera, la tolerancia a las deudas o los hábitos de compra compulsivos deberían tomarse en consideración.

4. Endeudamiento y sobreendeudamiento de los hogares vascos

4.1. Metodología de la investigación

La Unión de Consumidores de Euskadi (UCE), preocupada por las consecuencias que pueden derivarse de situaciones de endeudamiento y sobreendeudamiento de las familias, ha llevado a cabo sendos trabajos de campo en el año 2000 y 2006. Las bases de datos resultantes de ese trabajo de campo han sido cedidas a los autores de este documento. Estas bases de datos recogen algunas de las variables identificadas como significativas en la determinación de diferencias en el comportamiento ante la deuda como son las variables sociodemográficas y los hábitos de compra. La figura 1 recoge las **fichas técnicas** de los trabajos de campo originales (ver en el anexo 2 las variables utilizadas en cada uno de los estudios).

Figura 1: Fichas técnicas de los trabajos de campo de los años 2000 y 2006

Ficha técnica del trabajo de campo año 2000.	Ficha técnica del trabajo de campo año 2006.
<ul style="list-style-type: none"> - Método: Encuesta personal mediante cuestionario cerrado. - Ámbito geográfico: Comunidad Autónoma del País Vasco - Periodo de realización: 16 a 23 de febrero de 2000 - Tamaño de la muestra: 725 encuestas mediante muestreo estratificado por intervalos de edad y provincia de residencia - Nivel de confianza y error muestral: para el conjunto de la muestra se ha obtenido un nivel de confianza del 95,5% y un error muestral de 3,9% empleando condiciones desfavorables de muestreo ($P=Q=0,5$) - Persona entrevistada: cabeza de familia - Gabinete de investigación: IKEI (Instituto Vasco de Estudio e Investigación) 	<ul style="list-style-type: none"> - Método: Encuesta telefónica mediante cuestionario cerrado. - Ámbito geográfico: Comunidad Autónoma del País Vasco - Periodo de realización: año 2006 (el documento original no recoge la fecha exacta de realización del trabajo de campo) - Tamaño de la muestra: 608 encuestas - Nivel de confianza y error muestral: para el conjunto de la muestra se ha obtenido un nivel de confianza del 95,5% y un error muestral de 4% para el conjunto del País Vasco, y del 5,8%, 5,0% y 4,5% para Álava, Gipuzkoa y Bizkaia, respectivamente, empleando condiciones desfavorables de muestreo ($P=Q=0,5$). - Persona entrevistada: persona principal de la casa o cabeza de familia - Gabinete de investigación: IKEI (Instituto Vasco de Estudios e Investigación)

Fuente: elaboración propia.

Para dar respuesta al objetivo de establecer una tipología de hogares vascos en relación con su nivel de endeudamiento, las variables seleccionadas para los 608 individuos que componen la muestra del estudio en el año 2006 son las siguientes:

- La variable que mide el coste mensual del endeudamiento: es ordinal con las modalidades de respuesta “nada”, “menos de 120 €”, “más de 120 hasta 240 €”, “más de 240 hasta 360 €”, “más de 360 hasta 480 €”, “más de 480 hasta 600 €”, “más de 600 hasta 720 €”, “más de 720 hasta 840 €”, “más de 840 hasta 960 €”, “más de 960 hasta 1.200 €”, “más de 1.200 €” y “no sabe/no contesta”.
- La variable porcentaje que suponen los pagos por préstamos, crédito, compra a plazos... sobre el total de los ingresos mensuales familiares: es también ordinal, con las modalidades de respuesta “0-10%”, “11-20%”, “21-30%”, “31-40%”, “41-50%”, “51-60%”, “61-70%”, “más de 70%” y “no sabe/no contesta”.
- La variable sobre la valoración que hace el individuo sobre su situación actual de endeudamiento: es también una variable ordinal con las modalidades de respuesta “no se perciben”, “apenas se perciben”, “son soportables”, “son pesadas”, “son excesivas” y “no sabe/no contesta”
- La variable “el último año ha firmado préstamos, compra a plazo y/o préstamo a corto plazo”: es nominal con las modalidades de respuesta “sí” y “no”.

- La variable “número de tarjetas de crédito que dispone”: es una variable ordinal que toma valores en el rango 0-6, dependiendo del número de tarjetas que el individuo dispone.
- La variable “dispone de tarjetas de débito”: se refiere a si el encuestado tiene en posesión alguna tarjeta de débito y es dicotómica, con opciones de respuesta “sí” y “no”.
- La variable que se refiere a la primera actividad realizada en su tiempo libre: es nominal con opciones de respuesta como “ir al cine o al teatro”, “pasear por espacios abiertos”, “llamar a algún amigo para charlar y/o tomar algo”, “pasear por calles céntricas, mirar los escaparates y hacer alguna compra”, “pasear por calles céntricas y mirar los escaparates”, “ir de compras”, “otras actividades” y “no sabe/no contesta”.
- La variable que hace referencia a la compra de productos no previstos es también dicotómica, con las opciones de respuesta “sí” y “no”.

Asimismo, y con carácter ilustrativo, se consideraron las variables censales “Sexo”, “Edad del entrevistado”, “Ocupacion del entrevistado”, “Ocupacion del conyuge”, “Nº de miembros del hogar”, “Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente”, “Ingresos netos mensuales” y “Nivel de estudios”.

Dado el carácter cualitativo de las variables analizadas, la **técnica de análisis** empleada es la de Análisis de Correspondencias Múltiples² (ACM) y el Análisis de Conglomerados (Cluster Analysis).

El software empleado ha sido SPAD.N 5.5 para Windows.

4.2. Tipología de los hogares vascos en relación con su nivel de endeudamiento

Con el objetivo de identificar la tipología de los hogares vascos en relación con su nivel de endeudamiento se procede de la siguiente manera:

- a) Se describe el perfil sociodemográfico de los encuestados.
- b) Se apuntan los elementos más relevantes del endeudamiento de los hogares vascos en su conjunto.
- c) Se clasifican los hogares en función de su nivel de endeudamiento y se detallan las características de cada uno de ellos.
- d) Se compara la tipología resultante en el año 2006 con la del año 2000.

² Con este análisis se describen las relaciones existentes entre dos variables nominales, recogidas en una tabla de correspondencias, sobre un espacio de pocas dimensiones, mientras que al mismo tiempo se describen las relaciones entre las categorías de cada variable.

El cuadro 1 recoge el perfil sociodemográfico de los encuestados en los años 2000 y 2006.

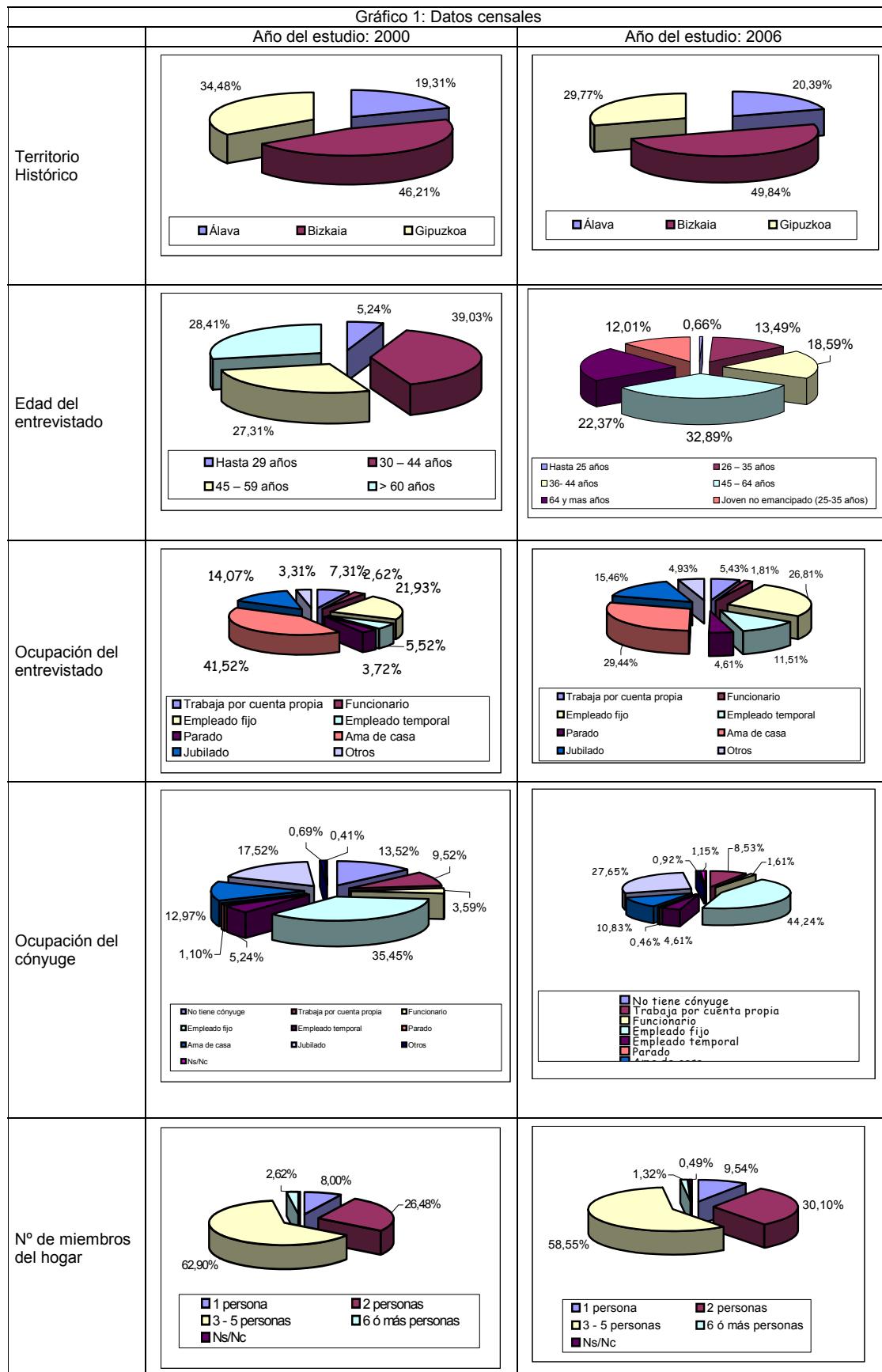
Cuadro 1: Datos censales										
	Año del estudio					Año del estudio				
	2000		2006			2000		2006		
	N	% col.	N	% col.		N	% col.	N	% col.	
Total	725	100%	608	100%	Total	725	100%	608	100%	
Territorio Histórico					No tiene cónyuge	98	13,50%	--	--	
Álava	140	19,30%	124	20,40%	Trabaja por cuenta propia	69	9,50%	37	8,50%	
Bizkaia	335	46,20%	303	49,80%	Funcionario	26	3,60%	7	1,60%	
Gipuzkoa	250	34,50%	181	29,80%	Empleado fijo	257	35,40%	192	44,20%	
Hasta 29 años	38	5,20%	--	--	Empleado temporal	38	5,20%	20	4,60%	
30 – 44 años	283	39,00%	--	--	Parado	8	1,10%	2	0,50%	
45 – 59 años	198	27,30%	--	--	Ama de casa	94	13,00%	47	10,80%	
> 60 años	206	28,40%	--	--	Jubilado	127	17,50%	120	27,60%	
Hasta 25 años	--	--	4	0,70%	Otros	5	0,70%	4	0,90%	
26 – 35 años	--	--	82	13,50%	Ns/Nc	3	0,40%	5	1,20%	
36- 44 años	--	--	113	18,60%	1 persona	58	8,00%	58	9,50%	
45 – 64 años	--	--	200	32,90%	2 personas	192	26,50%	183	30,10%	
64 y mas años	--	--	136	22,40%	3 - 5 personas	456	62,90%	356	58,60%	
Joven no emancipado (25-35 años)	--	--	73	12,00%	6 ó más personas	19	2,60%	8	1,30%	
Ocupación del entrevistado					Ns/Nc	--	--	3	0,50%	
Trabaja por cuenta propia	53	7,30%	33	5,40%	1 persona			326	53,60%	
Funcionario	19	2,60%	11	1,80%	2 personas			235	38,70%	
Empleado fijo	159	21,90%	163	26,80%	3 - 5 personas			39	6,40%	
Empleado temporal	40	5,50%	70	11,50%	Ns/Nc			8	1,30%	
Parado	27	3,70%	28	4,60%						
Ama de casa	301	41,50%	179	29,40%						
Jubilado	102	14,10%	94	15,50%						
Otros	24	3,30%	30	4,90%						

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de UCE (2000 y 2006).

Gráficamente, el perfil sociodemográfico de los encuestados para los años 2000 y 2006 es el representado en el siguiente gráfico 1.

El perfil de los encuestados es para ambos años bastante similar. Casi la mitad de los encuestados corresponde a individuos de Bizkaia; aproximadamente un tercio a Gipuzkoa; y una quinta parte a Álava. En cuanto a la ocupación del entrevistado cerca de una cuarta parte son empleados fijos y es también relativamente elevado el porcentaje de amas de casa. En la mayoría de los casos el tamaño del hogar ronda entre los 2 y los 5 miembros. La pregunta sobre el número de miembros del hogar que contribuyen económicamente incluida en el cuestionario del año 2006, da a conocer que en más de la mitad de los casos sólo una persona contribuye económica al hogar.

Gráfico 1: Datos censales



En un estudio³ previo llevado a cabo por estos mismos autores, con el objetivo de identificar las características del endeudamiento y sobreendeudamiento de los hogares vascos en su conjunto, se determinó que casi un 5% de los hogares vascos está objetivamente sobreendeudado y que el 13% lo está subjetivamente⁴. Además, se ha observado que el nivel de endeudamiento de las familias vascas ha aumentado sustancialmente entre los años 2000 y 2006. Se sabe también que la principal fuente de financiación de los hogares vascos es el préstamo hipotecario, mientras que la compra a plazos es una opción minoritaria. Asimismo, los resultados indicaban que los modos de financiación han variado en el tiempo. Los préstamos y créditos adquieren cada vez mayor fuerza y las compras a plazos pierden peso a favor de las tarjetas de crédito. También se ha detectado que casi un 15% de los hogares vascos dedica más de 720 € al mes a pagar las cuotas por el préstamo hipotecario. Este porcentaje de hogares ha sufrido un crecimiento espectacular con respecto al año 2000, año en el que solo el 1% llegaba a pagar esta cantidad. En relación con el comportamiento en el uso de la tarjeta de crédito, los resultados indicaban que el 33% de los hogares vascos la utiliza diariamente y que esta frecuencia de uso ha experimentado un crecimiento muy sustancial en los últimos años. Por último, y en relación con los créditos inmediatos, se conoce que su uso es muy marginal, aunque el nivel de notoriedad de las distintas marcas es bastante elevado.

Descritos los elementos más relevantes del endeudamiento de los hogares vascos en su conjunto, seguidamente, se trata de clasificar a los hogares vascos en función de su nivel de endeudamiento y de describir el perfil de cada uno de los grupos.

Para ello, se aplica la técnica de Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) a las variables activas e ilustrativas previamente apuntadas. En los dos primeros factores se consigue reunir el 14,83% de la variabilidad total de los datos relativos al comportamiento del endeudamiento. Más concretamente, la variabilidad explicada por el primer factor es del 8,81% y la del segundo es del 6,03%. El tercer factor explica el 4,87%. El análisis de estos tres primeros factores permite concluir lo siguiente (ver figura 2 y 3):

- El primer factor opone:
 - o Por una parte, las familias que compran productos no previstos, han firmado algún préstamo, crédito, compra a plazo o préstamo inmediato, les cuesta su endeudamiento mensual total entre 840 y 960 €, la deuda les supone entre 31 y 40% de sus ingresos mensuales familiares y perciben su endeudamiento como soportable, pero también como pesada.

³ Mújica, García y Gibaja: *Un estudio sobre el endeudamiento del consumidor: El caso de los hogares vascos*. Working paper.

⁴ El umbral que establece el paso de una situación normal de endeudamiento a otra, más peligrosa, de sobreendeudamiento se determina habitualmente a partir de dos criterios. El primero, de carácter más objetivo, concluye que un hogar sufre una situación de sobreendeudamiento cuando dedica más del 60% de los ingresos familiares al pago de las deudas. Un segundo criterio, de carácter más subjetivo, se basa en la percepción de la dificultad para llegar a fin de mes con los ingresos totales percibidos por el hogar.

- Por otra, las familias que no responden a la pregunta de compra de productos no previstos, no soportan costes derivados de su endeudamiento, la deuda no les supone ningún porcentaje de sus ingresos mensuales familiares y no perciben ninguna carga derivada de su situación actual de endeudamiento.

Al ser el primer factor del análisis se concluye que ésta es la característica principal que diferencia a las familias vascas en cuanto a su nivel de endeudamiento.

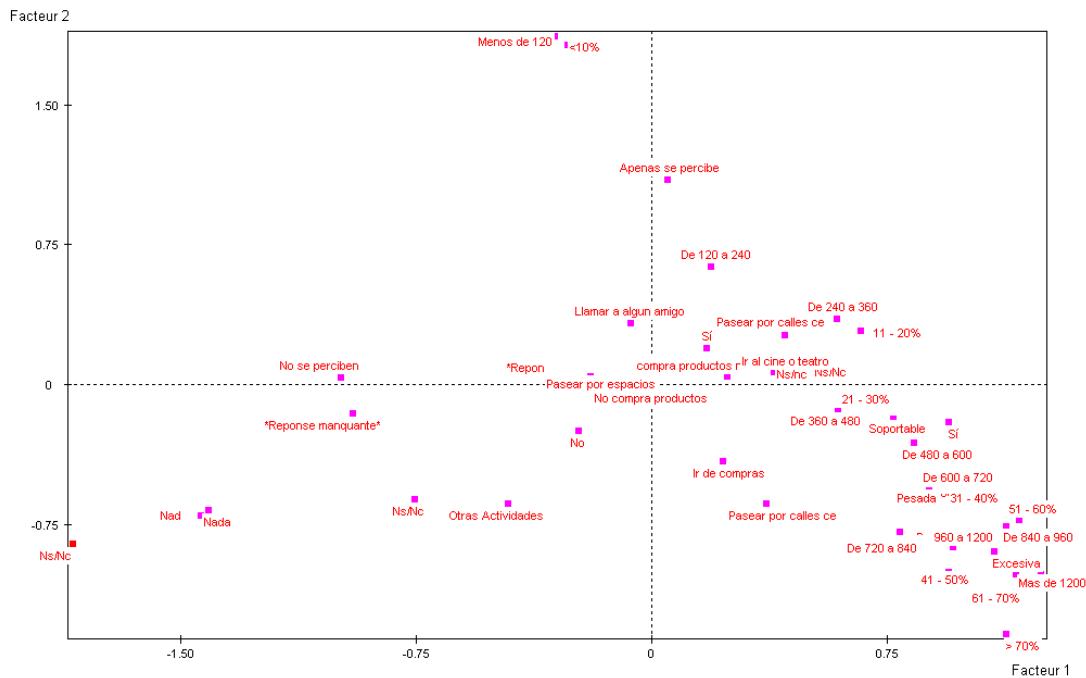
- El segundo factor contrapone:

- Las familias que soportan un coste mensual por endeudamiento total menor a 120 €, la deuda les supone menos del 10% sobre el total de los ingresos mensuales familiares y valoran su situación de endeudamiento actual como casi inapreciable.
- Las familias que no soportan ningún coste derivado de su endeudamiento total y la deuda no les supone ningún porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiares.

- El tercer factor opone:

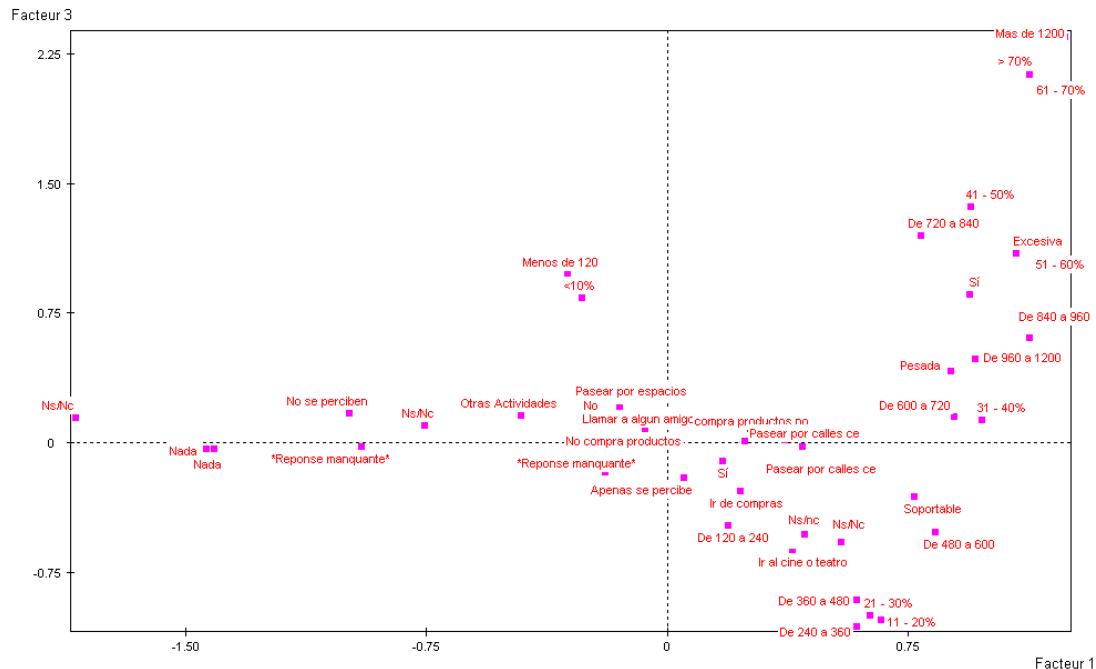
- Las familias que el último año han firmado algún préstamo, crédito, compra a plazo y/o préstamo inmediato, la deuda les cuesta mensualmente menos de 120 € o más de 1.200 €; esto les supone menos del 10%, entre 41 y 50%, entre 61 y 70%, o incluso más del 70% de sus ingresos familiares mensuales; y valoran su situación de endeudamiento actual como excesiva.
- Las familias que realizan como primera actividad en la ciudad ir al cine o al teatro, la deuda les cuesta entre 240 y 360 € o entre 360 y 480 €, la carga de la deuda les supone entre el 11 y el 20% o el 21 y el 30% de sus ingresos mensuales familiares y valoran su situación de endeudamiento actual como soportable.

Figura 2: Factor 1 y 2 del análisis de correspondencias múltiples



Fuente: elaboración propia.

Figura 3: Factor 1 y 3 del análisis de correspondencias múltiples

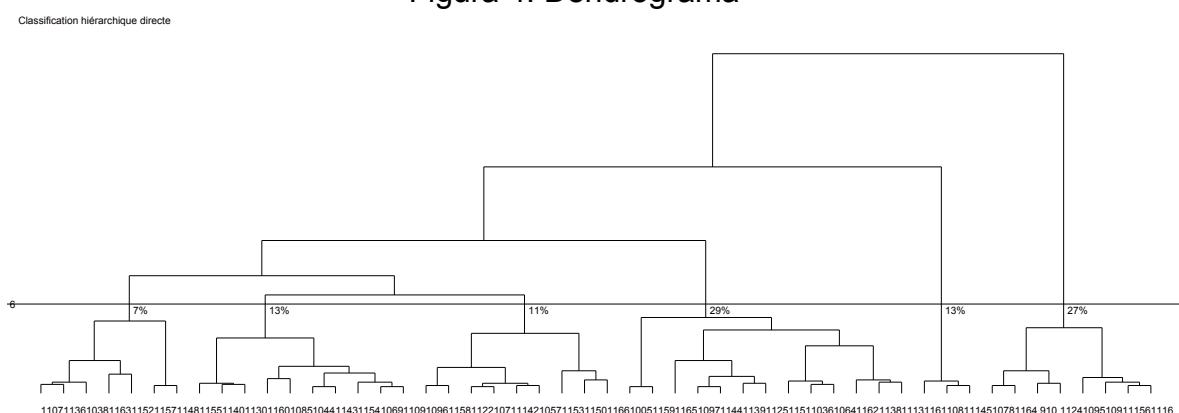


Fuente: elaboración propia.

A continuación, se trata de establecer una tipología de familias vascas atendiendo a su endeudamiento. Para ello se ha aplicado el Análisis de Conglomerados (Cluster Analysis) siguiendo un algoritmo jerárquico basado en el método de Ward y empleando la distancia euclídea como medida de la diferencia entre dos individuos.

Con este análisis se han podido identificar seis grupos claramente diferenciados entre sí en su comportamiento frente al endeudamiento. La figura 4 representa el dendrograma donde se pueden distinguir los seis grupos y sus perfiles socioeconómicos, de endeudamiento y de comportamiento se pueden observar en el anexo 3.

Figura 4: Dendrograma



Fuente: elaboración propia.

El perfil de cada uno de los grupos identificados es el siguiente:

- El primer grupo está configurado por 45 familias, que suponen el 7,40% de la muestra. Se caracteriza por soportar, en comparación con la muestra, un coste mensual por endeudamiento muy alto (es más frecuente encontrar en este grupo a hogares con un coste mensual por endeudamiento de 840 y 960 €, incluso de más de 1.200 €, que en el total de hogares). En esta misma línea, y en relación con la totalidad de la muestra, el porcentaje de hogares que dedican entre el 61% y el 70%, incluso más del 70%, de sus ingresos mensuales a pagar la deuda es superior al total de la muestra. También es superior respecto al total de la muestra el porcentaje de hogares de este grupo que valoran su situación de endeudamiento como pesada, pero también destacan los hogares que la valoran como soportable. Esto último puede ser quizás por sus ingresos netos mensuales relativamente altos. Asimismo, los hogares de este grupo se caracterizan por comprar productos no previstos en un porcentaje superior al total. En cuanto a las variables socioeconómicas, en el grupo se encuentran, en un porcentaje superior al total, hogares jóvenes, compuestos por individuos con edades comprendidas entre 26 y 35 años, ambos cónyuges tienen empleo fijo y disfrutan de unos ingresos netos mensuales familiares superiores a 2.500 €. En resumen, este grupo se caracteriza por su juventud, su elevado nivel de endeudamiento e ingresos mensuales netos importantes que les

permite, en las circunstancias actuales, afrontar la deuda. Si bien en este momento ambos cónyuges disfrutan de un empleo fijo, la pérdida de la estabilidad laboral les podría llevar a una peligrosa situación de sobreendeudamiento.

- El segundo grupo está compuesto por 75 hogares, esto es, el 12,34% del total de la muestra. En esta clase se encuentran en un porcentaje muy superior al total de la muestra los hogares que destinan mensualmente entre el 31% y el 40% de sus ingresos familiares totales. También es superior el porcentaje de hogares que destinan entre el 21% y el 30% y algo superior los que lo hacen entre el 51% y el 60%. En cuanto a la cantidad mensual destinada a pagar por endeudamiento total, en esta clase se encuentran en un porcentaje muy superior al de la muestra los hogares que destinan entre 480 € y 600 € y entre 840 € y 900 €. También es algo superior el porcentaje de hogares que destinan entre 360 € y 480 € mensuales. Además, estos hogares valoran la deuda como soportable en un porcentaje muy superior al total y como pesada en un porcentaje algo superior al total. Asimismo, los hogares de este grupo que poseen tarjetas de débito están representados en un porcentaje algo superior al total de la muestra. En cuanto a su comportamiento de compra, el porcentaje de hogares que compran productos no previstos es superior al total de la muestra; y también los hogares que asisten al cine o al teatro como primera actividad en la ciudad. En cuanto a las variables socioeconómicas, se observa que en este grupo es superior al total de la muestra el porcentaje de hogares donde ambos cónyuges son empleados fijos, dos son las personas que contribuyen económicamente al hogar, los ingresos netos mensuales son superiores a 2.500 € y el encuestado tiene una edad entre 36 y 44 años, y estudios superiores. Este grupo se caracteriza por ser algo más mayor que el primer grupo, y parece razonable pensar que el tiempo les ha llevado a reducir su nivel de endeudamiento, entre otras razones, porque poseen unos ingresos mensuales en la familia suficientes para hacer frente al endeudamiento. Sin embargo, al igual que en el caso anterior, la pérdida de la estabilidad laboral de uno de los cónyuges les llevaría a una situación peligrosa de sobreendeudamiento.
- El tercer grupo está formado por 55 familias, lo que supone el 9,05% de la muestra. En esta clase se encuentran en un porcentaje muy superior al total de la muestra los hogares que tienen que pagar una cuota mensual por endeudamiento entre 600 € y 720 €. También los hogares donde el endeudamiento supone entre 41% y 50% de su ingreso total mensual y valoran la deuda como excesiva o pesada. En relación con su comportamiento de compra, en este grupo hay un porcentaje superior al total de la muestra de hogares que compran productos no previstos. Finalmente, en relación con las variables socioeconómicas, en esta clase se encuentran representados en un porcentaje superior al total de la muestra los hogares donde el cónyuge disfruta de un empleo fijo, son dos las personas que contribuyen económicamente en el hogar, disfrutan de unos ingresos netos mensuales entre 1.500 y 1.800 € y entre 2.100 y 2.500 € y el encuestado tiene entre 26 y 35 años y 36 y 44 años. En resumen, este grupo se caracteriza, al igual que los dos grupos anteriores, por su relativa

juventud, pero se diferencia de aquéllos por disponer de unos ingresos netos mensuales sustancialmente más bajos. En su caso, la pérdida de estabilidad laboral de uno de los cónyuges provocaría una situación de sobreendeudamiento realmente extrema.

- El cuarto grupo es el más numeroso, formado por 174 hogares y representando el 28,62% de la muestra. Esta clase se caracteriza por estar representados en un porcentaje superior al total los hogares que soportan una carga mensual por endeudamiento relativamente baja (entre 240 € y 360 € y entre 120 € y 240 €), que les supone un porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiares también bajo (entre el 11% y el 20%) y lo valoran como soportable. En resumen, este grupo se caracteriza por su bajo nivel de endeudamiento y por los escasos problemas para hacer frente a las deudas contraídas.
- El quinto grupo está constituido por un total de 103 familias que representan el 16,94% sobre la muestra total. Este grupo está formado por hogares que soportan una carga de endeudamiento muy marginal. Así, se observa que el porcentaje de hogares que tienen un porcentaje de endeudamiento inferior al 10% sobre el total de sus ingresos mensuales familiares es superior al total de la muestra; y también el de hogares que pagan una cuota mensual por endeudamiento inferior a 120 € y que valoran su situación actual de endeudamiento como imperceptible o casi imperceptible. En definitiva, son familias con niveles de deuda insignificantes.
- El sexto grupo es el segundo más numeroso, con 156 hogares en total, lo que supone el 25,66% de la muestra. Esta clase es la de “no endeudados”. Estos hogares se caracterizan por no tener ninguna carga de endeudamiento: no tienen préstamos, créditos, compras a plazo y préstamos inmediatos. Además, el porcentaje de hogares que no disponen de tarjeta de débito también es muy superior al total de la muestra. Atendiendo a las características socioeconómicas de este grupo, se observa que son hogares compuestos por individuos ya mayores (ambos cónyuges están jubilados), uno de ellos es “ama de casa”, tienen un único miembro del hogar que contribuye económicamente y los ingresos netos mensuales son bajos (menos de 1.200 €), y el encuestado tiene 64 o más años y no tiene estudios o tiene estudios primarios.

En resumen, gracias al análisis de correspondencias múltiples se ha podido identificar una tipología de familias vascas en relación con su endeudamiento. Se observa la existencia de unos grupos de hogares, que si bien actualmente pueden hacer frente a las deudas contraídas, su elevado nivel de endeudamiento los hace vulnerables. Son hogares que se caracterizan por su juventud, por la contribución económica al hogar de dos personas o por disfrutar de un empleo fijo, pero también por hábitos de comportamiento de compra relacionados con el consumo, así como por la utilización de varias modalidades de financiación. Todo ello hace que actualmente estén soportando elevadas deudas.

Esta caracterización coincide además con la descripción aportada por el Banco de España (2007) para los hogares españoles más endeudados.

Describa la tipología de hogares vascos para el año 2006, seguidamente, se transcribe la caracterización de esta población realizada por este mismo equipo de investigación (García et ál., 2003) con datos del año 2000. En este estudio se identificaron cinco grupos diferenciados en relación con su endeudamiento. Los grupos presentaban las siguientes características:

- “El primer grupo (al que podemos llamar el de los “no endeudados”) está compuesto por 433 familias, que suponen el 60% de la muestra. En este primer grupo abundan las familias caracterizadas por una ausencia casi total de compromisos de pago derivados del endeudamiento. Asimismo, en este grupo son comparativamente muy frecuentes las familias que destinan entre el 10% y el 20% de sus ingresos netos al pago de este tipo de gastos así como las que opinan que su problema derivado del endeudamiento “apenas se percibe”. Desde el punto de vista de las variables censales se trata de familias compuestas por una o dos personas en las que el sustentador principal tiene más de 60 años y está jubilado, su cónyuge es ama de casa o está jubilado y tienen una renta inferior a las 150.000 pesetas mensuales (900 € mensuales). En este primer grupo podrían estar incluidos dos perfiles claramente diferenciados de familias. Por una parte, aquéllas que por su reducida renta disponible se ven privadas del acceso a los servicios financieros y que no constituyen mercado objetivo de las entidades financieras, al menos en lo que se refiere a sus productos de activo. Por otra parte, en este grupo podrían estar incluidas aquellas familias con aversión al endeudamiento, que adquieren los bienes y servicios únicamente cuando disponen de efectivo para hacer frente a los pagos derivados. Merece hacer una mención a la práctica, muy extendida entre las entidades de crédito, de no conceder riesgos a largo plazo a las personas de edad superior a los 65 años.
- El segundo grupo está formado por 22 familias, que representan el 3% de la muestra. Se trata de unidades familiares en las que existe (en mayor proporción que en los demás grupos) un conjunto de compromisos de pagos aplazados procedentes de préstamos hipotecarios y otros préstamos a largo firmados tanto en el último año como en años anteriores. Destaca la relativamente baja proporción de compras a plazo en este grupo. Desde el punto de vista de su situación de endeudamiento objetiva, las familias que forman este segundo grupo destinan entre el 51 y el 60% de su renta neta al pago de gastos derivados del endeudamiento, si bien en algunos casos esta cifra puede crecer por encima del 70%. Sorprende, sin embargo, que en este grupo sea muy abundante la presencia de familias que consideran su carga financiera como soportable aunque es necesario señalar que también son proporcionalmente muy abundantes las que la consideran una carga pesada. Desde el punto de vista censal, se trata de familias jóvenes (cuyo sustentador principal es menor de 29 años) aunque también se observa la presencia relevante de familias cuyo cabeza de familia se

encuentra entre los 45 y los 59 años. Destaca la gran presencia de desempleados en este segundo grupo (22,73% del grupo frente al 3,72% global) así como los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores fijos. En cuanto al nivel de renta de estas familias, éste se encuentra mayoritariamente entre las 200.000 y las 300.000 pesetas netas mensuales (1.200 y 1.800 € mensuales). La relativamente abundante presencia de préstamos hipotecarios y otros préstamos hipotecarios hace pensar en un pasado de mayores ingresos netos para estas familias. Su actual situación de sobreendeudamiento podría venir de la pérdida del empleo de uno de los sustentadores.

- El tercer grupo lo forman 27 familias vascas, que conforman el 4% de la muestra. Se trata de familias cuyos pagos derivados del endeudamiento provienen casi exclusivamente de compras a plazo formalizadas en años anteriores. Destaca la presencia en este grupo de familias que destinan entre el 21 y el 50% de su renta neta al pago de gastos derivados del endeudamiento aunque también hay una mayor presencia de familias que destinan entre el 61% y el 70% de su renta a esta partida de gastos. En cuanto a la percepción subjetiva de su situación financiera se percibe la presencia relevante de aquellas familias que opinan que su carga financiera “apenas se percibe” y los que la consideran “excesiva”. Estos dos hallazgos hacen pensar en la existencia de dos subgrupos dentro del grupo de “compradores a plazo” que podría ser la etiqueta otorgada a este conjunto de familias. Desde el punto de vista censal se percibe la importancia relativa de dos grupos de edad, los de 30 a 44 años y los mayores de 60. Se trata en su mayor parte de familias de entre 3 y 5 miembros cuyo sustentador principal es un trabajador por cuenta propia o está jubilado y cuyo cónyuge es un ama de casa o está desempleado. En lo que respecta a la renta mensual neta disponible, ésta se encuentra mayoritariamente entre las 250.000 y 300.000 pesetas (1.500 y 11800 €). Destaca la relativamente escasa presencia de familias con ingresos netos mensuales por encima de las 300.000 pesetas (1.800 €).
- El comportamiento frente al endeudamiento del cuarto grupo se caracteriza por la presencia de compromisos derivados de la firma de préstamos hipotecarios en años anteriores añadidos a los derivados de la firma a lo largo del último año tanto de otros préstamos a largo plazo como de compras a plazo. Destaca la nula presencia en este grupo de familias que hayan adquirido un compromiso hipotecario a lo largo del último año. Estas 185 familias, que suponen el 26% de la muestra, destinan entre el 21 y el 50% de su renta al pago de esta rúbrica de gastos y consideran, de modo muy mayoritario, que su situación financiera es “soportable”. Las particularidades censales de este grupo se pueden resumir del siguiente modo: se trata de familias cuyo sustentador principal se encuentra en el tramo de edad comprendido entre los 30 y los 44 años con una gran presencia de trabajadores fijos y cuyo cónyuge es un trabajador por cuenta propia. En cuanto al número de miembros de estos hogares, destacan las familias de entre tres y cinco personas de las cuales son mayoritariamente dos las que contribuyen con ingresos a la economía familiar. Son relativamente

abundantes en este grupo las familias cuyo nivel de ingresos netos mensuales se encuentra por encima de las 300.000 pesetas (1.800 €). Se trataría por tanto de familias con una ingresos comparativamente abundantes lo que las situaría en una buena posición para obtener financiación de las entidades de crédito. Es necesario señalar el riesgo que estas familias tienen de engrosar el grupo 2 en caso de que alguno de los contribuyentes a la economía familiar perdiera su empleo o en la situación de un incremento de los tipos de interés.

- Las restantes 58 familias de la muestra (8%) forman el quinto grupo, que se caracteriza en su comportamiento de endeudamiento por tener compromisos derivados de préstamos a largo plazo firmados antes del último año, de compras a plazo dentro del último año así como de préstamos hipotecarios firmados en el último año. En cuanto a la situación objetiva de endeudamiento de estas familias, destinan mayoritariamente entre el 31 y el 40% de su renta neta al pago de gastos por aplazamiento aunque desde el punto de vista subjetivo son relativamente abundantes las familias que consideran su carga financiera como “pesada” o “excesiva”, lo que nos llevaría a afirmar que en este grupo podrían existir situaciones de sobreendeudamiento. Desde el punto de vista censal se trata de familias cuyo sustentador principal se encuentra en el tramo de edad comprendido entre los 30 y los 44 años con una relativamente abundante presencia de funcionarios cuyo cónyuge es también funcionario. Un dato importante es la elevada presencia de familias con seis o más miembros, lo que nos lleva a pensar en que no se trata de familias “jóvenes”. La renta de este grupo de familias se encuentra mayoritariamente por encima de las 250.000 pesetas netas mensuales (1.500 € mensuales). Este grupo podría estar formado por dos perfiles claramente diferentes. Por una parte, el subgrupo formado por aquellas familias que, ahogadas por una situación de endeudamiento excesivo (préstamo a largo plazo, compras a plazo, etcétera) y ante la imposibilidad de hacer frente a los pagos de él derivados negocia con su entidad financiera una refinanciación de su deuda firmando un préstamo hipotecario con la garantía real que proporciona el inmueble en el que reside y con la ventaja de un mayor aplazamiento en el pago. Por otra parte, podría engrosar este grupo el conjunto de familias que, adquieren una segunda vivienda o que, solicitan una financiación para la reforma de aquélla en la que habitan.”

En cuatro de los cinco grupos de familias descritos existen rasgos más o menos severos de sobreendeudamiento (García et ál., 2003):

- “El grupo 2 es, quizás, el que presenta una situación más severa de sobreendeudamiento, aunque sobre todo desde el punto de vista objetivo. El perfil de estas familias vendría determinado por su juventud aunque también se observa la presencia relevante de familias cuyo cabeza de familia se encuentra entre los 45 y los 59 años. Sin embargo, la característica más relevante de este grupo es la situación de desempleo en que se encuentra uno de los contribuyentes, lo que junto con la presencia de préstamos hipotecarios (concedidos por las

entidades de crédito en una situación de endeudamiento razonable) hacen pensar en que pudiera ser la situación de desempleo la desencadenante de la situación de sobreendeudamiento.

- Se observan también ciertos matices de sobreendeudamiento en el grupo tres, constituido por familias que se encuentran pagando el préstamo hipotecario correspondiente a su primera vivienda y que se endeudan con compras a plazo que les lleva en algunos casos a que su situación de endeudamiento suponga una pesada carga. La característica más relevante de este grupo es su relativamente reducido ingreso mensual teniendo en cuenta que se trata de familias con entre 3 y 5 miembros.
- El grupo 5, podría presentar también ciertos matices de sobreendeudamiento, sobre todo en aquellas familias que podrían encontrarse tratando de refinanciar sus compromisos de pago bajo la forma de una nueva hipoteca con la garantía real de su vivienda habitual”.

Conocida la tipología de hogares vascos para el año 2006 y el año 2000 en relación con su endeudamiento, es interesante observar la evolución de las familias vascas en el tiempo.

El primer grupo identificado en el 2006, el que sufre unos niveles de endeudamiento muy elevados, podría asimilarse al segundo grupo del estudio realizado en el año 2000: además de soportar una elevada carga de endeudamiento, en ambos casos son hogares jóvenes y disfrutan de niveles de renta relativamente altas. Sin embargo, hay notables diferencias que merecen ser subrayadas. Si en el año 2000 se destacaba que en un porcentaje elevado el cónyuge del encuestado se encontraba en situación de desempleo –lo que hacía pensar en un pasado de mayores ingresos netos que había desembocado en altos niveles de endeudamiento-, en el año 2006 ambos miembros disfrutan de un empleo fijo. Esta situación laboral ha podido ser el factor que ha desencadenado el elevado nivel de endeudamiento. Sin embargo, cualquier modificación de la situación laboral llevaría a estos hogares a sufrir situaciones de ahogo financiero muy extremas. Además, hay que apuntar el significativo incremento del porcentaje de hogares con altos niveles de endeudamiento. Si en el año 2000 este grupo endeudado alcanzaba el 3% de las familias encuestadas, en el año 2006 la cifra supera el 7%, con el agravante de que, en este último caso, el porcentaje que destinan a sufragar los gastos derivados del endeudamiento no oscilan preferentemente entre el 51% y el 60%, como entonces, sino que llegan a ser superiores al 60%. Por tanto, el porcentaje de hogares con muy altos niveles de endeudamiento ha aumentado y además la carga que soportan ha aumentado considerablemente.

El grupo 2 identificado en el año 2006 podría equivaler al grupo 4 del estudio realizado en el año 2000. En ambos casos hay un porcentaje elevado de hogares que destinan entre el 21% y el 50% de los ingresos familiares a pagar su deuda, valoran su deuda como soportable, son hogares de edad media (entre 30 y 45 años), son dos las personas que contribuyen económicamente al

hogar y disfrutan de unos ingresos netos mensuales relativamente altos. Sin embargo, merece destacar que el tamaño de ambos grupos es diferente. En el año 2006 este grupo asciende al 12%, aproximadamente, mientras que en el año 2000 alcanzaba el 26%. Claramente, el porcentaje de familias que perciben su deuda como soportable se ha reducido.

El grupo 3 del año 2006, que supone el 9% de los hogares encuestados en el 2006, podría equipararse con el también grupo 3 del año 2000, que suponía el 4% de la muestra. En ambos casos el porcentaje de hogares que valoran su deuda como excesiva o pesada es superior al total de la muestra, son hogares constituidos en un alto porcentaje por miembros entre 30 y 44 años, y disfrutan de unos ingresos netos mensuales inferiores al grupo anterior. Sin embargo, cabe destacar que en el grupo del estudio del año 2006 ambos cónyuges contribuyen económicamente, mientras que no ocurría lo mismo en el año 2000. Tal como se ha apuntado previamente, una modificación de la situación laboral de los miembros del hogar, provocaría una situación de sobreendeudamiento realmente grave.

Los tres últimos grupos del año 2006, esto es, los grupos 4, 5 y 6 del año 2006, podrían equipararse al primer grupo identificado en el estudio del año 2000 y que se denominaba como el grupo de los “no endeudados”. Este grupo constituía el 60% de la muestra, mientras que el conglomerado de los grupos 4, 5 y 6 alcanza algo más del 71% de la muestra. Este conglomerado, se caracteriza también por un nivel de endeudamiento nulo o bajo. Al igual que en el año 2000, este conglomerado incluye proporcionalmente más hogares que estarían privados del acceso a los servicios financieros (básicamente, hogares compuestos por individuos de 64 y más años).

Por tanto, el estudio diacrónico permite concluir que ha aumentado de manera notable el porcentaje de hogares que sufren una situación de muy elevado nivel de endeudamiento. Estos hogares, que sufren una situación que se podría denominar de sobreendeudamiento, han aumentado en porcentaje de manera muy significativa desde el año 2000. Pero quizás lo más destacable es el incremento de la carga por endeudamiento. Se trata de hogares que han pasado de manera muy evidente a situaciones extremas de endeudamiento, de forma que ante cualquier modificación de las condiciones familiares (ruptura de la pareja, desaparición de un miembro de la pareja) o económicas (pérdida de empleo de uno de los componentes del hogar, variación de tipo de interés) llevarían a estas familias a la necesidad de acogerse a la ley concursal o ley de quiebra familiar.

5. Conclusiones y recomendaciones

Si bien tradicionalmente las familias españolas se han caracterizado por unos niveles de endeudamiento inferiores a los europeos, hoy en día, su deuda ha alcanzado el nivel europeo medio. La integración de España en la Unión Europea ha promovido una mayor estabilidad macroeconómica, que ha permitido la reducción del coste de financiación y la creación de empleo. Ambos factores han sido determinantes en el crecimiento del endeudamiento familiar. Asimismo, la aparición en el mercado de nuevas formas de

financiación, junto con nuevos patrones de consumo y ahorro han llevado a algunos hogares a soportar altos niveles de endeudamiento.

Esta situación de endeudamiento ha estado muy unida al incremento del precio de la vivienda, lo que provoca sujetos muy vulnerables a los acontecimientos del mercado inmobiliario. Esta fragilidad puede ampliarse en escenarios de inestabilidad en el nivel de renta de la familia o en los tipos de interés variable. Todas estas circunstancias pueden hacer que una situación de endeudamiento degenera en una de sobreendeudamiento, seguida de ahogo financiero y de quiebra familiar.

Los datos de Banco de España (2007) revelan que casi la mitad de los hogares tiene algún tipo de deuda. Evidentemente, no todos los niveles de endeudamiento deben considerarse de la misma forma. La situación comienza a tomar un cariz preocupante cuando un hogar dedica más del 60% de los ingresos familiares al pago de la deuda. Es el umbral que determina el paso de una situación de endeudamiento a otra de sobreendeudamiento. En este sentido, el Banco de España (2007) informa de que casi uno de cada cinco hogares endeudados sobrelleva una deuda que supera en más de tres veces sus ingresos brutos anuales. Pero esta situación se agrava en los hogares con menores niveles de ingreso –en este caso, dos de cada cinco hogares sufren esta circunstancia- y los hogares más jóvenes –en este grupo uno de cada tres hogares viven en este escenario-.

Además de este criterio objetivo para determinar el sobreendeudamiento, existe otro de carácter más subjetivo, que se basa en la percepción de dificultad para llegar a fin de mes con los ingresos totales percibidos por el hogar. En este sentido, el Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es) indica que más de 1 de cada 4 hogares de España tiene dificultades o muchas dificultades para llegar a fin de mes. Estos datos alertan de una situación extremadamente difícil para una parte muy significativa de la población española.

Al tratar de comprender los factores que llevan a las familias a esta situación de sobreendeudamiento y, en general, de endeudamiento, se observa que factores tales como la edad, el nivel de ingresos, la propensión al consumo o la actitud hacia el endeudamiento son determinantes. Por ejemplo, la literatura recoge que tienen mayor probabilidad de endeudamiento las personas más jóvenes, con mayor nivel de formación, con menor nivel de ingresos, con actitud más favorable hacia el endeudamiento, conscientes de las modas u orientados al logro y al riesgo. Rodríguez-Vargas (2006) también constata que los individuos con menores ingresos y un menor nivel de endeudamiento contarán con una percepción de su situación financiera más pesimista, lo que se relacionará con comportamientos de consumo más impulsivos; y esta tendencia a la compra impulsiva se asociará a un menor bienestar subjetivo, lo que conducirá a un mayor nivel de endeudamiento.

En definitiva, la literatura identifica como factores determinantes del comportamiento del consumidor ante la deuda cuestiones tales como la edad, el nivel de formación, el nivel de ingresos, la actitud ante la deuda, la

percepción de la situación financiera, la tolerancia a las deudas o los hábitos de compra impulsivos.

El interés económico y social del tema ha animado a los autores a profundizar en el tema y ha llevado a cabo este estudio, cuyo objetivo ha sido identificar una tipología de los hogares vascos endeudados y sobreendeudados. El acceso a la encuesta administrada a 608 hogares vascos en el año 2006 y a 720 familias vascas en el año 2000 por la Unión de Consumidores de Euskadi (UCE) ha hecho posible acometer este trabajo para el marco geográfico de la Comunidad Autónoma del País Vasco.

El conjunto de la población muestra unas características comunes en relación con el endeudamiento que pueden resumirse brevemente de la siguiente manera: casi un 5% de los hogares vascos está objetivamente sobreendeudado y el 13% lo está subjetivamente; el nivel de endeudamiento de las familias vascas ha aumentado sustancialmente entre los años 2000 y 2006; la principal fuente de financiación de los hogares vascos es el préstamo hipotecario, mientras que la compra a plazos es una opción minoritaria; los modos de financiación han variado en el tiempo; los préstamos y créditos adquieren cada vez mayor fuerza y las compras a plazos pierden peso a favor de las tarjetas de crédito; casi un 15% de los hogares vascos dedica más de 720 € al mes a pagar las cuotas por el préstamo hipotecario y este porcentaje de hogares ha sufrido un crecimiento espectacular con respecto al año 2000, año en el que solo el 1% llegaba a pagar esta cantidad; en relación al comportamiento en el uso de la tarjeta de crédito, el 33% de los hogares vascos la utiliza diariamente y esta frecuencia de uso ha experimentado un crecimiento muy sustancial en los últimos años; y, en relación a los créditos inmediatos, su uso es muy marginal, aunque el nivel de notoriedad de las distintas marcas es bastante elevado.

De todas formas, no todos los hogares tienen la misma probabilidad de estar endeudados. Esta investigación ha identificado claramente una tipología de familias vascas en relación con su endeudamiento. Se observa la existencia de unos grupos de hogares, que si bien actualmente pueden hacer frente a las deudas contraídas, su elevado nivel de endeudamiento preocupa de manera importante. Son hogares que se caracterizan por su juventud, por la contribución económica al hogar de dos personas o por disfrutar de empleo fijo; pero también por hábitos de comportamiento de compra relacionados con el consumo y la utilización de varias modalidades de financiación. Todo ello hace que actualmente estén soportando elevadas deudas. Cualquier modificación en su nivel de renta, la pérdida de empleo de uno de los integrantes del hogar, una variación en los tipos de interés o una situación de pérdida de uno de los miembros de la pareja llevaría a estos hogares a situaciones insopportables de sobreendeudamiento.

La situación se vuelve más preocupante si se comparan los resultados del año 2006 con los del año 2000. Se ha verificado que los hogares que sufren una situación de sobreendeudamiento han aumentado de manera muy significativa. Pero además, la carga de endeudamiento que sufren estos hogares ha aumentado. En consecuencia, situaciones de extremo endeudamiento pueden

aflorar ante cualquier modificación de las condiciones familiares (ruptura de la pareja, desaparición de un miembro de la pareja) o económicas (pérdida de empleo de uno de los miembros del hogar, variación de tipo de interés).

Estas familias requerirían, entonces, acogerse a la ley concursal o ley de quiebra familiar. Sin embargo, ésta no es todavía lo suficientemente eficaz por los elevados costes y la lentitud judicial propia del proceso. Es una ley pensada para la empresa y no para los consumidores. Asociaciones de consumidores abogan por desarrollar esta legislación como se ha hecho en otros países como Francia o Bélgica, que protege en mayor medida a las familias frente a sus acreedores. Es, por tanto, necesario y urgente un mayor desarrollo de esta ley, incluso la creación de una específica de sobreendeudamiento familiar que se ajuste mejor a sus características intrínsecas.

6. Bibliografía

- AHN, N. (2001): "Age at first-time home ownership in spain", Working paper from FEDEA. N. 23. <http://www.fedea.es/pub/Papers/2001/dt2001-23.pdf>
- BANCO DE ESPAÑA (2007): "Encuesta financiera de las familias (EFF) 2005: Métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005". *Boletín Económico*. Diciembre, pp. 33-65.
- BANCO DE ESPAÑA (2008a): "Informe trimestral de la economía española". *Boletín Económico*. Enero, pp. 13-78.
- BANCO DE ESPAÑA (2008b): *Boletín Mensual BCE*. Febrero.
- BANCO DE ESPAÑA (2008c): *Boletín Mensual BCE*. Marzo.
- CANNER, G.B.; CYRNAK, A.W. (1986): "Determinants of consumer credit card use patterns". *Journal of Retail Banking*. Nº 8, pp. 9-18.
- CANNER, G.B.; CYRNAK, A.W. (1986): "Determinants of consumer credit card use patterns". *Journal of Retail Banking*. Nº 8, pp. 9-18.
- CEACCU - Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (2002): *El sobreendeudamiento de las familias españolas*, Madrid, CEACCU (editor).
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL (2002): *Dictamen del Comité Económico y Social sobre "El sobreendeudamiento de los hogares"*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 2002/C149/01 ES, 21 de junio.
- CONSUMER DEBT NET (2000): *Money Matters. The Consumer Debt Net Newsletter*, September, No. 2.
- CHRISTENSON, G.A.; FABER, R.J.; DE ZWANN, M.; RAYMOND, N.C.; SPECKER, S.M.; EKERN, M.D.; MACKENZIE, T.B.; CROSBY, R.D.; CROW, S.J.; ECKERT, E.D.; MUSSELL, M.P.; MITCHELL, J.E.; (1994). "Compulsive buying: Descriptive characteristics and psychiatric comorbidity". *Journal of Clinical Psychiatry*. Nº 55, pp. 5-11.
- D'AUSTOS, A. (1990): "An inquiry into the compulsive side of "normal" Consumers". *Journal of Consumer Policy*. Nº 13, pp. 15-31.
- DEL RÍO, A. (2002a): "El endeudamiento de los hogares españoles: una comparación internacional". *Economic Bulletin*. Banco de España. September.
- DEL RÍO, A. (2002a): *El endeudamiento de los hogares españoles*. Banco de España. Servicio de Estudios. Documento de Trabajo, nº 0228.
- DESHPANDE, R.; KRISHMAN, S. (1980): "Consumer impulse purchase and credit card usage. An empirical investigation using the log linear model". *Advances in Consumer Research*. Nº 7, pp. 792-795.
- EGIDO, M.J. (1996): *El crédito al consumo. Análisis de su problemática jurídico-económica*. Tesis Doctoral. Facultad de Derecho. Universidad del País Vasco. San Sebastián.
- EGIDO, M.J. (1997): *La Problemática del Sobreendeudamiento de los Consumidores en España*. Documento interno de trabajo para la Unión de Consumidores de Euskadi. San Sebastián.
- EGIDO, M.J.; GARCÍA, I. (2001): "Endeudamiento y sobreendeudamiento. El caso de las familias vascas", en García Ureta, I.; Olabarri Ferández, E. (Ed.): *El consumo y la adicción a las compras. Diferentes perspectivas*. Servicio editorial de la Universidad del País Vasco, Zarautz.

- EL DIARIO VASCO (2008): "Cinco familias vascas se declaran insolventes hasta marzo y se acogen a la ley de suspensión de pagos". www.diariovasco.com 6 de mayo de 2008.
- EROSKI (1990): "Endeudamiento". *Eroski. Kontsumitzaileen Aldizkaria - La Revista del Consumidor Vasco*. Suplemento nº 18, Octubre, pp.1-36.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2003): "Structural factors in the EU housing markets". European Central Bank.
- GARCÍA ARRIZABALAGA, I.; GIBAJA MARTÍNS, J.J.; MUJICA ALBERDI, A. (2003): "Un estudio del sobreendeudamiento del consumidor", en *Aplicaciones del Marketing en la Administración Pública y Organizaciones No Lucrativas. Marketing Applications in Public and Non-Profit Organizations*. (II International Workshop on Public and Non-Profit Marketing. Zaragoza, abril 2003. Pp. 221-234.
- GIBAJA, J.J.; MUJICA, A.; GARCÍA, I. (2004): "The profile of the over-indebted family: The Case of the Basque Country". 3rd Global Conference on Business & Economics (GCBE). Amsterdam. Holanda. 9-11 de Julio.
- HIRSCHMAN, E.C. (1979): "Differences in consumer purchase behavior by credit card payment system". *Journal of Consumer Research*. Nº 6, pp. 58-66.
- HIRSCHMAN, E.C.; GOLDSTUCKER, J.L. (1978): "Bank credit card usage in department stores: An empirical investigation". *Journal of Retailing*. Nº 54, p. 3.
- HIRSCHMAN, E.C.; GOLDSTUCKER, J.L. (1978): "Bank credit card usage in department stores: An empirical investigation". *Journal of Retailing*. Nº 54, p. 3.
- KATONA, G.; MUELLER, E. (1995): *The Dynamics of Consumer Reactions*. New York, New York University Press.
- LEA, S.; WEBLEY, P.; LEVINE, R. (1993): "The economic psychology of consumer debt". *Journal of Economic Psychology*. Nº 14, pp. 85-119.
- LEA, S.E.G.; WEBLEY, P.; WALKER, C.M. (1995): "Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use". *Journal of Economic Psychology*. Nº 16, pp. 681, 70.
- MARTÍNEZ-CARRASCAL, C.; DEL RÍO, A. (2004). *Household Borrowing and Consumption in Spain: a VECM approach*. Documento de Trabajo, nº 0421. Banco de España. También en *Economic Bulletin*, diciembre.
- MARTÍNEZ-CARRASCAL, C.; DEL RÍO, A. (2005): "Algunas reflexiones sobre la evolución del endeudamiento de los hogares españoles y sus implicaciones". *Actualidad 05*. Centro de estudios Andaluces.
- MAZA, L.A.; DEL RÍO, A. (2002): "Una estimación de la carga financiera de los hogares españoles". *Economic Bulletin*. Banco de España. Mayo.
- RODRÍGUEZ-VARGAS, J.C. (2005): "Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor". *Psicología desde El Caribe*. Universidad del Norte. Nº 16, pp. 92-127. Diciembre 2005.
- RODRÍGUEZ-VARGAS, J.C. (2006): "Validación del Modelo Psicoeconómico del Consumidor. Análisis Causal con ecuaciones estructurales". *Pensamiento y Gestión*. Universidad del Norte. Nº 20, pp. 1-54. 2006.
- UCE – Unión de Consumidores de Euskadi. (2000): *Estudio sobre el Endeudamiento de las Familias en el País Vasco*, San Sebastián, UCE (editor).

ZHU, L.Y.; MEEKS, C.B. (1994): "Effects of low-income families ability and willingness to use consumer-credit on subsequent outstanding credit balances". *Journal of Consumer Affairs*. Nº 28, pp. 403-422.

Direcciones de Internet

- www.diariovasco.com Página web de El Diario Vasco digital.
www.consumerdebt.net Página web de la *European Consumer Debt Network*
www.ecb.int Página web del Banco Central Europeo.
www.eustat.es Página web del Instituto Vasco de Estadística (Eustat).
www.ine.es Página web del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Anexo 1: Porcentaje de hogares según el grado de dificultad para llegar a fin de mes de acuerdo con los ingresos netos mensuales percibidos por el hogar (España y CAPV).

Porcentaje de hogares según el grado de dificultad para llegar a fin de mes de acuerdo con los ingresos netos mensuales percibidos por el hogar (España y CAPV)								
		con mucha dificultad	con dificultad	con cierta dificultad	con cierta facilidad	con facilidad	con mucha facilidad	
3º trimestre 1998	España	9,9	16,5	30,7	28,8	13,1	1,0	2,7
	País Vasco	5,7	13,5	28,2	34,4	17,2	1,0	6
1º trimestre 1999	España	9,6	15,9	30,0	29,8	13,5	1,2	1,9
	País Vasco	5,6	10,7	27,8	35,9	18,9	1,1	4,6
2º trimestre 1999	España	8,6	15,4	31,2	30	13,4	1,4	1,5
	País Vasco	6,1	12,6	27,4	36,2	16,6	1,1	0,7
3er trimestre 1999	España	8,6	14,7	30,6	30,7	14,2	1,2	3,2
	País Vasco	6	11	27	37,2	17,5	1,2	3,3
4º trimestre 1999	España	9,2	14,5	29,8	31,5	13,3	1,6	2,4
	País Vasco	6,6	11,4	25,5	36,7	19,1	0,7	4,8
1er trimestre 2000	España	8,4	14,3	29	32,3	14,3	1,6	3,7
	País Vasco	4,1	9,3	26	38	20,7	2	4,8
2º trimestre 2000	España	8	14	29,5	32,3	14,8	1,5	3,8
	País Vasco	5,9	9,3	24,8	38,6	20,9	0,5	6,1
3er trimestre 2000	España	7,7	14,5	28,9	32,1	15,6	1,3	2,9
	País Vasco	5,6	8,8	25,9	38,5	20,6	0,7	3,9
4º trimestre 2000	España	8	15	29,3	31,3	14,8	1,7	1,4
	País Vasco	5,6	10,6	27,8	38,9	16,4	0,7	-0,5
1er trimestre 2001	España	7,7	14,3	28,6	32	15,8	1,7	1,3
	País Vasco	5,7	13	26,1	38,3	16,5	0,5	-5,4
2º trimestre 2001	España	8,6	14,4	28,8	31,1	15,3	1,8	-0,4
	País Vasco	6,7	12,8	24,5	40,7	14	1,2	-4,1
3er trimestre 2001	España	7,9	13,8	29,9	30,7	15,9	1,8	-0,6
	País Vasco	5,6	8,9	23,8	41,9	19	0,8	1,9
4º trimestre 2001	España	7,4	14,4	29,7	30,8	15,9	1,8	0,7
	País Vasco	3,1	9,1	28,0	40,1	19,5	0,3	3,9
1er trimestre 2002	España	7,7	14,8	29,2	31,4	15,3	1,6	-1,2
	País Vasco	4,1	7,2	25,1	44,7	17,4	1,5	8,3
2º trimestre 2002	España	8,2	15,6	29	30,4	15,3	1,5	-1,2
	País Vasco	3,4	8	27,6	41,8	18,4	0,8	-0,7
3er trimestre 2002	España	8,2	15,6	29	30,4	15,3	1,5	-1,2
	País Vasco	3,4	8	27,6	41,8	18,4	0,8	-0,7
4º trimestre 2002	España	9,6	17,1	28,3	29,3	14,2	1,6	-3,4
	País Vasco	3,8	7,6	30,7	39,6	17,5	0,8	-2
1er trimestre 2003	España	9,8	17,2	28	29,5	14	1,6	-3,2
	País Vasco	3,1	9,9	26,8	40,7	18,1	1,2	-3,6
2º trimestre 2003	España	10	16,7	28,9	29,2	13,8	1,5	-3,4
	País Vasco	2,1	8,3	30,9	41,6	16,5	0,7	-4
3er trimestre 2003	España	10,67	17,49	27,77	29,17	13,54	1,43	-2,37
	País Vasco	2,61	9,93	27,24	42,34	17,09	0,85	-0,08
4º trimestre 2003	España	11,34	18,27	26,63	29,14	13,28	1,35	-1,33
	País Vasco	3,12	11,56	23,58	43,08	17,67	0,99	3,84
1er trimestre 2004	España	10,59	17,23	28,07	29,19	13,41	1,51	-0,88
	País Vasco	4,06	11,87	25,3	39,98	16,98	1,8	-1,34
2º trimestre 2004	España	12,44	16,94	26,54	28,56	14,14	1,38	-0,42
	País Vasco	4,09	10,46	24,36	42,36	16,68	2,05	2,29
3er trimestre 2004	España	11,71	16,33	26,99	29,79	13,92	1,26	1,03

Porcentaje de hogares según el grado de dificultad para llegar a fin de mes de acuerdo con los ingresos netos mensuales percibidos por el hogar (España y CAPV)								
		con mucha dificultad	con dificultad	con cierta dificultad	con cierta facilidad	con facilidad	con mucha facilidad	indicador evolución*
	País Vasco	5,19	10,55	22,06	43,71	16,77	1,73	-0,88
4º trimestre 2004	España	11,07	16,79	27,64	29,57	13,2	1,72	0,72
	País Vasco	3,2	10,31	22,73	47,19	14,56	2	2,01
1er trimestre 2005	España	11,11	16,97	26,66	29,35	14,01	1,89	1,14
	País Vasco	3,5	12,59	25,93	42,17	14,2	1,62	-0,77
2º trimestre 2005	España	11	16,42	27,71	29,64	13,36	1,87	0,79
	País Vasco	4,47	13,82	25,52	41,26	12,23	2,7	-4,9
3er trimestre 2005	España	10,48	15,53	28,68	29,59	13,97	1,76	0,35
	País Vasco	5,5	11,92	25,75	40,75	14,03	2,05	-5,38
4º trimestre 2005	España	10,06	16,15	28,65	29,01	14,22	1,91	0,65
	País Vasco	4,17	13,39	23,84	40,26	16,13	2,21	-5,15

Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es

* Este indicador se obtiene por diferencia del porcentaje acumulado de las tres últimas columnas, entre el trimestre actual y el mismo trimestre del año anterior

Anexo 2: Listado de variables de las encuestas del año 2000 y 2006.

Variables de la encuesta del año 2000	Variables de la encuesta del año 2006
Dispone de tarjeta de crédito VISA	Dispone de tarjeta de crédito VISA
Dispone de tarjeta de crédito 4B	--
--	Dispone de tarjeta de crédito Mastercard
Dispone de tarjeta de crédito Eroski	Dispone de tarjeta de crédito Eroski Carrefour
Dispone de tarjeta de crédito Pryca	Alcampo
Dispone de tarjeta de crédito Alcampo	
Dispone de tarjeta de crédito El Corte Ingles	Dispone de tarjeta de crédito El Corte Ingles
--	Dispone de tarjeta de crédito Cortefiel
Dispone de tarjeta de crédito otros	Dispone de tarjeta de crédito otros
Dispone de tarjetas de debito	Dispone de tarjetas de debito
Paga habitualmente con tarjeta de crédito alimentacion, perfumeria, drogueria	Paga habitualmente con tarjeta de crédito alimentacion, perfumeria, drogueria
Paga habitualmente con tarjeta de crédito equipamiento persona	Paga habitualmente con tarjeta de crédito equipamiento persona
Paga habitualmente con tarjeta de crédito equip hogar	Paga habitualmente con tarjeta de crédito equip hogar
Paga habitualmente con tarjeta de crédito automóvil (reparaciones, gasolina...)	Paga habitualmente con tarjeta de crédito automóvil (reparaciones, gasolina...)
Paga habitualmente con tarjeta de crédito hosteleria	Paga habitualmente con tarjeta de crédito hosteleria
Paga habitualmente con tarjeta de crédito ocio (cines, viajes...)	Paga habitualmente con tarjeta de crédito ocio (cines, viajes...)
Paga habitualmente con tarjeta de crédito otros	Paga habitualmente con tarjeta de crédito otros
Paga habitualmente con tarjeta de crédito Ns/Nc	Paga habitualmente con tarjeta de crédito Ns/Nc
Frecuencia con que utiliza la tarjeta	Frecuencia con que utiliza la tarjeta
Principales razones para utilizar la tarjeta (1er lugar)	Principales razones para utilizar la tarjeta (1er lugar)
Principales razones para utilizar la tarjeta (2º lugar)	Principales razones para utilizar la tarjeta (2º lugar)
--	1º actividad que realiza cuando tiene tiempo libre en la ciudad
--	2º actividad que realiza cuando tiene tiempo libre en la ciudad
--	Compra de productos no previstos en autoservicio
--	Compra de productos no previstos en autoservicio son necesarios
--	Compro productos de equipamiento no previstos
--	Las compras no previstas complican el presupuesto mensual
--	Decisión para ir de compras (con tiempo y dinero)
--	Influencia de la publicidad en general
--	Influencia de la publicidad en uno mismo
--	Prefiero marcas anunciadas
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Cofidis
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Cuenta Ahora
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Crediagil
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Dinero Express
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Mediatis
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Credifacil
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Credirecto
--	Notoriedad espontánea de crédito inmediato Otra
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Cofidis
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Cuenta Ahora
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Crediagil

Variables de la encuesta del año 2000	Variables de la encuesta del año 2006
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Dinero Express
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Mediatis
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Credifacil
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Credirecto
--	Notoriedad sugerida de crédito inmediato Otra
--	Cofidis utilizado
--	Cuenta Ahora utilizado
--	Crediagil utilizado
--	Dinero Express utilizado
--	Mediatis utilizado
--	Credifacil utilizado
--	Credirecto utilizado
--	Otra utilizado
--	1º razón para solicitar servicios de entidades de crédito inmediato
--	2º razón solicitar servicios de entidades de crédito inmediato
¿El último año ha firmado: prestamo hipotecario?	¿El último año que ha firmado: préstamo hipotecario?
¿El último año ha firmado: otros prestamos /creditos?	¿El último año que ha firmado: otros prestamos /créditos?
¿El último año ha firmado: compra a plazos?	¿El último año que ha firmado: compra a plazos?
Tengo seguro de coche	Tengo seguro de coche
Tengo seguro de vida. plan de pensiones. plan jubilacion	Tengo seguro de vida. plan de pensiones. plan jubilacion
Tengo seguro de vivienda. multirriesgo hogar	Tengo seguro de vivienda. multirriesgo hogar
Tengo seguro médico	Tengo seguro médico
Tengo seguro de accidentes	Tengo seguro de accidentes
Tengo otros seguros	Tengo otros seguros
--	Coste anual del Seguro coche
--	Coste anual del Seguro vida
--	Coste anual del Seguro vivienda
--	Coste anual del Seguro medico
--	Coste anual del Seguro accidentes
--	Coste anual del Seguro otros
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?
¿Cuánto le cuesta mensualmente el crédito hipotecario?	¿Cuánto le cuesta mensualmente su crédito hipotecario?
¿Cuánto le cuestan mensualmente los otros préstamos?	¿Cuánto le cuesta mensualmente sus otros préstamos?
¿Cuánto le cuestan mensualmente los pagos a plazos?	¿Cuánto le cuesta mensualmente sus pagos a plazos?
--	¿Cuánto le cuesta mensualmente sus prestamos inmediatos?
¿Cuánto le cuestan mensualmente los pagos de tarjeta?	¿Cuánto le cuesta mensualmente el pago de las tarjetas?
¿Cuánto le cuestan mensualmente los seguros?	--
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiares	Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiares
¿Esta situación es habitual o extraordinaria?	¿Esta situación es habitual o extraordinaria?
Valoracion situacion actual endeudamiento	Valoracion de la situacion actual endeudamiento
¿Ha tenido que refinanciar sus préstamos?	¿Ha tenido que refinanciar sus préstamos?
¿Cuál fue el motivo?	¿Cuál fue el motivo?
¿Cómo solucionó su necesidad de refinanciación?	¿Cómo solucionó su necesidad de refinanciación?
Sexo	Sexo
Edad del entrevistado	Edad del entrevistado
Ocupacion del entrevistado	Ocupacion del entrevistado
Ocupacion del cónyuge	Ocupacion del conyuge
Nº de miembros del hogar	Nº de miembros del hogar

Variables de la encuesta del año 2000	Variables de la encuesta del año 2006
Régimen de tenencia vivienda	Régimen de tenencia vivienda
¿Tiene coche?	--
--	Régimen de tenencia coche
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente
--	Nivel de estudios
Ingresos netos mensuales	Ingresos netos mensuales
Territorio histórico	Territorio histórico
Municipio	Municipio

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3: Perfiles de comportamiento frente al endeudamiento, conducta de compra y perfiles socioeconómicos de los seis grupos resultantes del análisis de conglomerados.

Classe: CLASSE 1 / 6 (Effectif: 45 - Pourcentage: 7.40)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	modalité dans la classe	modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	mas de 1200	37,78	2,96	94,44	9,11	0,000	18	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	61 - 70%	31,11	2,30	100,00	8,43	0,000	14	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	> 70%	28,89	2,14	100,00	8,08	0,000	13	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	sí	57,78	16,94	25,24	6,38	0,000	103	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 840 a 960	24,44	4,93	36,67	4,61	0,000	30	
Compra productos no previstos	compra productos no	100,00	79,61	9,30	4,08	0,000	484	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 720 a 840	15,56	2,80	41,18	3,76	0,000	17	
Ocupación del conyuge	empleado fijo	57,78	31,58	13,54	3,62	0,000	192	
Edad del entrevistado	26 - 35 años	33,33	13,49	18,29	3,43	0,000	82	
Valoración situación actual endeudamiento	soportable	57,78	33,06	12,94	3,39	0,000	201	
Ingresos netos mensuales	mas de 2500	33,33	15,95	15,46	2,86	0,002	97	
Ocupación del entrevistado	empleado fijo	44,44	26,81	12,27	2,51	0,006	163	
Valoración situación actual endeudamiento	pesada	22,22	9,70	16,95	2,44	0,007	59	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	21 - 30%	0,00	9,38	0,00	-2,33	0,010	57	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	1 persona	35,56	53,62	4,91	-2,37	0,009	326	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 240 a 360	0,00	9,87	0,00	-2,42	0,008	60	
Nº de miembros del hogar	2 personas	13,33	30,10	3,28	-2,51	0,006	183	
Ocupación del conyuge	jubilado	4,44	19,74	1,67	-2,77	0,003	120	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	menos de 120	0,00	14,14	0,00	-3,16	0,001	86	
Edad del entrevistado	64 y mas años	4,44	22,37	1,47	-3,16	0,001	136	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	0,00	16,28	0,00	-3,49	0,000	99	
Compra productos no previstos	*reponse manquante*	0,00	20,39	0,00	-4,08	0,000	124	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	0,00	25,16	0,00	-4,71	0,000	153	
¿cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	nada	0,00	26,15	0,00	-4,84	0,000	159	
Valoración situación actual endeudamiento	no se perciben	2,22	35,20	0,47	-5,38	0,000	214	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	*reponse manquante*	42,22	83,06	3,76	-6,38	0,000	505	
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	

classe: classe 2 / 6 (effectif: 75 - pourcentage: 12.34)							
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	31 - 40%	46,67	7,73	74,47	10,44	0,000	47
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 480 a 600	40,00	5,76	85,71	10,32	0,000	35
Valoración situacion actual endeudamiento	soportable	62,67	33,06	23,38	5,51	0,000	201
Ccuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 840 a 960	20,00	4,93	50,00	5,06	0,000	30
Ocupación del entrevistado	empleado fijo	50,67	26,81	23,31	4,61	0,000	163
Compra productos no previstos	compra productos no	94,67	79,61	14,67	3,68	0,000	484
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	2 personas	57,33	38,65	18,30	3,38	0,000	235
1º actividad en la ciudad	ir al cine o teatro	25,33	12,01	26,03	3,31	0,000	73
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 360 a 480	17,33	6,74	31,71	3,26	0,001	41
Edad del entrevistado	36- 44 años	33,33	18,59	22,12	3,16	0,001	113
Nivel de estudios	superiores	25,33	12,66	24,68	3,09	0,001	77
Ocupación del conyuge	empleado fijo	48,00	31,58	18,75	3,06	0,001	192
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	21 - 30%	20,00	9,38	26,32	2,90	0,002	57
Tarjetas de debito	sí	72,00	56,91	15,61	2,74	0,003	346
Nº de miembros del hogar	3 - 5 personas	73,33	58,55	15,45	2,70	0,003	356
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	51 - 60%	8,00	2,30	42,86	2,66	0,004	14
Valoración situacion actual endeudamiento	pesada	18,67	9,70	23,73	2,42	0,008	59
Ingresos netos mensuales	mas de 2500	26,67	15,95	20,62	2,42	0,008	97
Ingresos netos mensuales	ns/nc	12,00	23,36	6,34	-2,46	0,007	142
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 600 a 720	0,00	6,41	0,00	-2,58	0,005	39
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	1 persona	38,67	53,62	8,90	-2,65	0,004	326
1º actividad en la ciudad	pasear por espacios	32,00	46,88	8,42	-2,66	0,004	285
Nivel de estudios	primarios	29,33	44,08	8,21	-2,66	0,004	268
Nº de miembros del hogar	1 persona	1,33	9,54	1,72	-2,73	0,003	58
Tarjetas de debito	no	28,00	43,09	8,02	-2,74	0,003	262
Ocupación del entrevistado	ama de casa	14,67	29,44	6,15	-3,01	0,001	179
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	ns/nc	0,00	8,06	0,00	-3,04	0,001	49
Ocupación del entrevistado	jubilado	4,00	15,46	3,19	-3,08	0,001	94
Ocupación del conyuge	jubilado	6,67	19,74	4,17	-3,15	0,001	120
Compra productos no previstos	*reponse manquante *	5,33	20,39	3,23	-3,68	0,000	124
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	menos de 120	1,33	14,14	1,16	-3,81	0,000	86
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	1,33	16,28	1,01	-4,25	0,000	99
Edad del entrevistado	64 y mas años	2,67	22,37	1,47	-4,91	0,000	136
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	0,00	25,16	0,00	-6,44	0,000	153
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	nada	0,00	26,15	0,00	-6,60	0,000	159
Valoración situacion actual endeudamiento	no se perciben	2,67	35,20	0,93	-7,11	0,000	214

classe: classe 2 / 6 (effectif: 75 - pourcentage: 12.34)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	

classe: classe 3 / 6 (effectif: 55 - pourcentage: 9.05)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 600 a 720	67,27	6,41	94,87	13,72	0,000	39	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	41 - 50%	38,18	3,78	91,30	9,58	0,000	23	
Ocupación del conyuge	empleado fijo	60,00	31,58	17,19	4,43	0,000	192	
Valoración situacion actual endeudamiento	excesiva	16,36	2,96	50,00	4,39	0,000	18	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	2 personas	61,82	38,65	14,47	3,50	0,000	235	
Valoración situacion actual endeudamiento	pesada	25,45	9,70	23,73	3,45	0,000	59	
Edad del entrevistado	26 - 35 años	30,91	13,49	20,73	3,41	0,000	82	
Ingresos netos mensuales	de 1500 a 1800	21,82	8,22	24,00	3,17	0,001	50	
Ingresos netos mensuales	de 2100 a 2500	21,82	8,72	22,64	3,00	0,001	53	
Compra productos no previstos	compra productos no	92,73	79,61	10,54	2,55	0,005	484	
Edad del entrevistado	36- 44 años	32,73	18,59	15,93	2,51	0,006	113	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 960 a 1200	10,91	3,45	28,57	2,42	0,008	21	
Ocupación del conyuge	ama de casa	0,00	7,73	0,00	-2,34	0,010	47	
Valoración situacion actual endeudamiento	apenas se percibe	3,64	14,64	2,25	-2,47	0,007	89	
Compra productos no previstos	*reponse manquante *	7,27	20,39	3,23	-2,55	0,005	124	
Ocupación del entrevistado	jubilado	3,64	15,46	2,13	-2,62	0,004	94	
Ingresos netos mensuales	ns/nc	9,09	23,36	3,52	-2,64	0,004	142	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	3,64	16,28	2,02	-2,77	0,003	99	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 240 a 360	0,00	9,87	0,00	-2,83	0,002	60	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	1 persona	34,55	53,62	5,83	-2,84	0,002	326	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	menos de 120	1,82	14,14	1,16	-2,95	0,002	86	
Ocupación del conyuge	jubilado	3,64	19,74	1,67	-3,37	0,000	120	
Edad del entrevistado	64 y mas años	1,82	22,37	0,74	-4,32	0,000	136	
Valoración situacion actual endeudamiento	no se perciben	7,27	35,20	1,87	-4,86	0,000	214	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	0,00	25,16	0,00	-5,34	0,000	153	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	nada	0,00	26,15	0,00	-5,48	0,000	159	

classe: classe 3 / 6 (effectif: 55 - pourcentage: 9.05)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	

classe: classe 4 / 6 (effectif: 174 – pourcentage: 28.62)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	ns/nc	56,32	21,71	74,24	12,52	0,000	132	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	Ns/nc	24,71	8,06	87,76	8,93	0,000	49	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	De 240 a 360	27,59	9,87	80,00	8,63	0,000	60	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	11 – 20%	21,84	9,21	67,86	6,29	0,000	56	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	De 120 a 240	19,54	8,72	64,15	5,51	0,000	53	
Ingresos netos mensuales	ns/nc	37,93	23,36	46,48	5,13	0,000	142	
Valoración situación actual endeudamiento	soportable	48,28	33,06	41,79	4,89	0,000	201	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	De 360 a 480	14,94	6,74	63,41	4,65	0,000	41	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	21 – 30%	18,39	9,38	56,14	4,45	0,000	57	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	61 – 70%	0,00	2,30	0,00	-2,39	0,008	14	
Ingresos netos mensuales	de 1500 a 1800	3,45	8,22	12,00	-2,71	0,003	50	
Edad del entrevistado	64 y mas años	14,94	22,37	19,12	-2,74	0,003	136	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	Mas de 1200	0,00	2,96	0,00	-2,86	0,002	18	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	De 480 a 600	1,15	5,76	5,71	-3,22	0,001	35	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	41 – 50%	0,00	3,78	0,00	-3,38	0,000	23	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	De 600 a 720	0,57	6,41	2,56	-4,09	0,000	39	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	31 – 40%	0,57	7,73	2,13	-4,69	0,000	47	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	Menos de 120	2,30	14,14	4,65	-5,86	0,000	86	
Valoración situación actual endeudamiento	no se perciben	17,24	35,20	14,02	-5,99	0,000	214	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	1,15	16,28	2,02	-7,34	0,000	99	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	Nada	1,15	26,15	1,26	-10,24	0,000	159	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	0,57	25,16	0,65	-10,35	0,000	153	
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	

classe: classe 5 / 6 (effectif: 103 - pourcentage: 16.94)							
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	89,32	16,28	92,93	19,74	0,000	99
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	menos de 120	77,67	14,14	93,02	17,75	0,000	86
Valoración situación actual endeudamiento	apenas se percibe	33,01	14,64	38,20	5,18	0,000	89
Valoración situación actual endeudamiento	no se perciben	51,46	35,20	24,77	3,61	0,000	214
Edad del entrevistado	26 - 35 años	5,83	13,49	7,32	-2,50	0,006	82
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 840 a 960	0,00	4,93	0,00	-2,72	0,003	30
Edad del entrevistado	36- 44 años	8,74	18,59	7,96	-2,85	0,002	113
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 480 a 600	0,00	5,76	0,00	-3,03	0,001	35
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	ns/nc	0,97	8,06	2,04	-3,13	0,001	49
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 600 a 720	0,00	6,41	0,00	-3,26	0,001	39
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 360 a 480	0,00	6,74	0,00	-3,37	0,000	41
Valoración situación actual endeudamiento	pesada	0,97	9,70	1,69	-3,64	0,000	59
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	31 - 40%	0,00	7,73	0,00	-3,69	0,000	47
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	21 - 30%	0,00	9,38	0,00	-4,20	0,000	57
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	ns/nc	6,80	21,71	5,30	-4,27	0,000	132
Valoración situación actual endeudamiento	soportable	12,62	33,06	6,47	-5,03	0,000	201
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	nada	0,97	26,15	0,63	-7,48	0,000	159
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	0,00	25,16	0,00	-7,79	0,000	153
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0

classe: classe 6 / 6 (effectif: 156 - pourcentage: 25.66)							
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	nada	100,00	26,15	98,11	25,50	0,000	159
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	nada	97,44	25,16	99,35	24,99	0,000	153
Valoración situación actual endeudamiento	no se perciben	79,49	35,20	57,94	13,28	0,000	214
Edad del entrevistado	64 y mas años	48,08	22,37	55,15	8,42	0,000	136
Compra productos no previstos	*reponse manquante *	42,31	20,39	53,23	7,39	0,000	124
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	*reponse manquante *	98,72	83,06	30,50	6,95	0,000	505
Ocupación del conyuge	jubilado	35,90	19,74	46,67	5,53	0,000	120
Ocupación del entrevistado	jubilado	30,13	15,46	50,00	5,46	0,000	94
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	1 persona	71,15	53,62	34,05	5,07	0,000	326

classe: classe 6 / 6 (effectif: 156 - pourcentage: 25.66)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
Nº de miembros del hogar	2 personas	44,23	30,10	37,70	4,28	0,000	183	
Ingresaos netos mensuales	de 900 a 1200	23,72	13,82	44,05	3,85	0,000	84	
Nivel de estudios	sin estudios	13,46	6,41	53,85	3,73	0,000	39	
Tarjetas de debito	no	55,13	43,09	32,82	3,42	0,000	262	
Nivel de estudios	primarios	55,77	44,08	32,46	3,31	0,000	268	
Ingresaos netos mensuales	de 601 a 900	13,46	7,24	47,73	3,14	0,001	44	
Ocupación del conyuge	ama de casa	14,10	7,73	46,81	3,12	0,001	47	
Valoración situación actual endeudamiento	ns/nc	8,97	4,44	51,85	2,80	0,003	27	
Ingresaos netos mensuales	de 420 a 600	8,97	4,44	51,85	2,80	0,003	27	
Ocupación del entrevistado	ama de casa	37,18	29,44	32,40	2,33	0,010	179	
Ingresaos netos mensuales	de 1800 a 2100	3,21	7,73	10,64	-2,43	0,008	47	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 720 a 840	0,00	2,80	0,00	-2,51	0,006	17	
Ocupación del conyuge	trabaja por cuenta p	1,92	6,09	8,11	-2,52	0,006	37	
Valoración situación actual endeudamiento	excesiva	0,00	2,96	0,00	-2,62	0,004	18	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	mas de 1200	0,00	2,96	0,00	-2,62	0,004	18	
Nivel de estudios	secundario s	14,10	21,71	16,67	-2,63	0,004	132	
Nivel de estudios	superiores	6,41	12,66	12,99	-2,72	0,003	77	
Valoración situación actual endeudamiento	apenas se percibe	7,69	14,64	13,48	-2,85	0,002	89	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 960 a 1200	0,00	3,45	0,00	-2,92	0,002	21	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	41 - 50%	0,00	3,78	0,00	-3,11	0,001	23	
Ingresaos netos mensuales	de 2100 a 2500	2,56	8,72	7,55	-3,28	0,001	53	
Tarjetas de debito	sí	44,87	56,91	20,23	-3,42	0,000	346	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 840 a 960	0,00	4,93	0,00	-3,70	0,000	30	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 480 a 600	0,00	5,76	0,00	-4,09	0,000	35	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 600 a 720	0,00	6,41	0,00	-4,37	0,000	39	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 360 a 480	0,00	6,74	0,00	-4,51	0,000	41	
Ingresaos netos mensuales	mas de 2500	5,13	15,95	8,25	-4,53	0,000	97	
Edad del entrevistado	26 - 35 años	3,21	13,49	6,10	-4,70	0,000	82	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	31 - 40%	0,00	7,73	0,00	-4,91	0,000	47	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	ns/nc	0,00	8,06	0,00	-5,03	0,000	49	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	2 personas	21,79	38,65	14,47	-5,05	0,000	235	
Valoración situación actual endeudamiento	pesada	0,64	9,70	1,69	-5,06	0,000	59	
Edad del entrevistado	36- 44 años	5,77	18,59	7,96	-5,07	0,000	113	
Nº de miembros del hogar	3 - 5 personas	40,38	58,55	17,70	-5,22	0,000	356	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 120 a 240	0,00	8,72	0,00	-5,29	0,000	53	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	11 - 20%	0,00	9,21	0,00	-5,47	0,000	56	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	21 - 30%	0,00	9,38	0,00	-5,53	0,000	57	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	de 240 a	0,00	9,87	0,00	-5,70	0,000	60	

classe: classe 6 / 6 (effectif: 156 - pourcentage: 25.66)								
libellés des variables	modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	% de la classe dans la modalité	Valeur-Test	Probabilité	Poids	
	360							
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	<10%	1,28	16,28	2,02	-6,76	0,000	99	
Ocupación del entrevistado	empleado fijo	7,05	26,81	6,75	-6,94	0,000	163	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	sí	1,28	16,94	1,94	-6,95	0,000	103	
¿Cuánto le cuesta mensualmente su endeudamiento total?	menos de 120	0,00	14,14	0,00	-7,08	0,000	86	
Compra productos no previstos	compra productos no	57,69	79,61	18,60	-7,39	0,000	484	
Ocupación del conyuge	empleado fijo	8,97	31,58	7,29	-7,49	0,000	192	
Porcentaje sobre el total de sus ingresos mensuales familiar	ns/nc	1,28	21,71	1,52	-8,30	0,000	132	
Valoración situación actual endeudamiento	soportable	3,21	33,06	2,49	-10,27	0,000	201	
Edad del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
El último año ha firmado préstamo, compra a plazo y/o presta	no	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Nº de miembros del hogar que contribuyen económicamente	6 ó más personas	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Compra productos no previstos	no compra productos	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	
Ocupación del entrevistado	ns/nc	0,00	0,00	0,00	-99,99	0,000	0	

Fuente: elaboración propia.

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spahish case before and after the tax reform
Cristina Ruza y de Paz-Curbra
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites
riesgo neutral
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Pùblicas en los años 90
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en
el nuevo IRPF
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some European Countries
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas
de capitalización individual: medida y comparación internacional.
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de credito.
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.
Mª Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy
José A. Méndez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa
Nuria Alcalde Frajedas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faíña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faíña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.
Víctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.

- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance Withadditive Outliers And Measurement Errors.
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faíña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultanear la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 “The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?”.
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.
José M.Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.
Ana María Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.
José Félix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.
José Mª Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdigueró.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP
Werner Kleinhans, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union
A. García-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, Mª Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age
Antonio Cubel and Mª Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramways, 1895-1918
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español
Vanesa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors
Roberto Ezcurra, Belen Iráizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas
Luis Miguel Zapico Aldeano
- 320/2007 Los belgas y los ferrocarriles de vía estrecha en España, 1887-1936
Alberte Martínez López
- 321/2007 Competición política bipartidista. Estudio geométrico del equilibrio en un caso ponderado
Isabel Lillo, Mª Dolores López y Javier Rodrigo
- 322/2007 Human resource management and environment management systems: an empirical study
Mª Concepción López Fernández, Ana Mª Serrano Bedia and Gema García Piqueres

- 323/2007 Wood and industrialization. evidence and hypotheses from the case of Spain, 1860-1935.
Iñaki Iriarte-Goñi and María Isabel Ayuda Bosque
- 324/2007 New evidence on long-run monetary neutrality.
J. Cunado, L.A. Gil-Alana and F. Perez de Gracia
- 325/2007 Monetary policy and structural changes in the volatility of us interest rates.
Juncal Cuñado, Javier Gomez Biscarri and Fernando Perez de Gracia
- 326/2007 The productivity effects of intrafirm diffusion.
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez and Sergio Palomas
- 327/2007 Unemployment duration, layoffs and competing risks.
J.M. Arranz, C. García-Serrano and L. Toharia
- 328/2007 El grado de cobertura del gasto público en España respecto a la UE-15
Nuria Rueda, Begoña Barruso, Carmen Calderón y Mª del Mar Herrador
- 329/2007 The Impact of Direct Subsidies in Spain before and after the CAP'92 Reform
Carmen Murillo, Carlos San Juan and Stefan Sperlich
- 330/2007 Determinants of post-privatisation performance of Spanish divested firms
Laura Cabeza García and Silvia Gómez Ansón
- 331/2007 ¿Por qué deciden diversificar las empresas españolas? Razones oportunistas versus razones económicas
Almudena Martínez Campillo
- 332/2007 Dynamical Hierarchical Tree in Currency Markets
Juan Gabriel Brida, David Matesanz Gómez and Wiston Adrián Risso
- 333/2007 Los determinantes sociodemográficos del gasto sanitario. Análisis con microdatos individuales
Ana María Angulo, Ramón Barberán, Pilar Egea y Jesús Mur
- 334/2007 Why do companies go private? The Spanish case
Inés Pérez-Soba Aguilar
- 335/2007 The use of gis to study transport for disabled people
Verónica Cañal Fernández
- 336/2007 The long run consequences of M&A: An empirical application
Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz and Jaime Gómez
- 337/2007 Las clasificaciones de materias en economía: principios para el desarrollo de una nueva clasificación
Valentín Edo Hernández
- 338/2007 Reforming Taxes and Improving Health: A Revenue-Neutral Tax Reform to Eliminate Medical and Pharmaceutical VAT
Santiago Álvarez-García, Carlos Pestana Barros y Juan Prieto-Rodríguez
- 339/2007 Impacts of an iron and steel plant on residential property values
Celia Bilbao-Terol
- 340/2007 Firm size and capital structure: Evidence using dynamic panel data
Víctor M. González and Francisco González

- 341/2007 ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La elección de la forma de gobierno
Marta Fernández Barcala y Manuel González Díaz
- 342/2007 Análisis de los efectos de la decisión de diversificar: un contraste del marco teórico “Agencia-Stewardship”
Almudena Martínez Campillo y Roberto Fernández Gago
- 343/2007 Selecting portfolios given multiple eurostoxx-based uncertainty scenarios: a stochastic goal programming approach from fuzzy betas
Enrique Ballesteros, Blanca Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra and Amelia Bilbao-Terol
- 344/2007 “El bienestar de los inmigrantes y los factores implicados en la decisión de emigrar”
Anastasia Hernández Alemán y Carmelo J. León
- 345/2007 Governance Decisions in the R&D Process: An Integrative Framework Based on TCT and Knowledge View of The Firm.
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 346/2007 Diferencias salariales entre empresas públicas y privadas. El caso español
Begoña Cueto y Nuria Sánchez- Sánchez
- 347/2007 Effects of Fiscal Treatments of Second Home Ownership on Renting Supply
Celia Bilbao Terol and Juan Prieto Rodríguez
- 348/2007 Auditors’ ethical dilemmas in the going concern evaluation
Andres Guiral, Waymond Rodgers, Emiliano Ruiz and Jose A. Gonzalo
- 349/2007 Convergencia en capital humano en España. Un análisis regional para el periodo 1970-2004
Susana Morales Sequera y Carmen Pérez Esparrells
- 350/2007 Socially responsible investment: mutual funds portfolio selection using fuzzy multiobjective programming
Blanca Mª Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra , Amelia Bilbao-Terol and Mª Victoria Rodríguez-Uría
- 351/2007 Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por devengo
Raúl Iñiguez Sánchez y Francisco Poveda Fuentes
- 352/2007 Wage Inequality and Globalisation: What can we Learn from the Past? A General Equilibrium Approach
Concha Betrán, Javier Ferri and Maria A. Pons
- 353/2007 Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz
- 354/2007 Convergencia regional en renta y bienestar en España
Robert Meneu Gaya
- 355/2007 Tributación ambiental: Estado de la Cuestión y Experiencia en España
Ana Carrera Poncela
- 356/2007 Salient features of dependence in daily us stock market indices
Luis A. Gil-Alana, Juncal Cuñado and Fernando Pérez de Gracia
- 357/2007 La educación superior: ¿un gasto o una inversión rentable para el sector público?
Inés P. Murillo y Francisco Pedraja

- 358/2007 Effects of a reduction of working hours on a model with job creation and job destruction
Emilio Domínguez, Miren Ullibarri y Idoya Zabaleta
- 359/2007 Stock split size, signaling and earnings management: Evidence from the Spanish market
José Yagüe, J. Carlos Gómez-Sala and Francisco Poveda-Fuentes
- 360/2007 Modelización de las expectativas y estrategias de inversión en mercados de derivados
Begoña Font-Belaire
- 361/2008 Trade in capital goods during the golden age, 1953-1973
Mª Teresa Sanchis and Antonio Cubel
- 362/2008 El capital económico por riesgo operacional: una aplicación del modelo de distribución de pérdidas
Enrique José Jiménez Rodríguez y José Manuel Feria Domínguez
- 363/2008 The drivers of effectiveness in competition policy
Joan-Ramon Borrell and Juan-Luis Jiménez
- 364/2008 Corporate governance structure and board of directors remuneration policies:
evidence from Spain
Carlos Fernández Méndez, Rubén Arrondo García and Enrique Fernández Rodríguez
- 365/2008 Beyond the disciplinary role of governance: how boards and donors add value to Spanish foundations
Pablo De Andrés Alonso, Valentín Azofra Palenzuela y M. Elena Romero Merino
- 366/2008 Complejidad y perfeccionamiento contractual para la contención del oportunismo en los acuerdos de franquicia
Vanesa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 367/2008 Inestabilidad y convergencia entre las regiones europeas
Jesús Mur, Fernando López y Ana Angulo
- 368/2008 Análisis espacial del cierre de explotaciones agrarias
Ana Aldanondo Ochoa, Carmen Almansa Sáez y Valero Casanovas Oliva
- 369/2008 Cross-Country Efficiency Comparison between Italian and Spanish Public Universities in the period 2000-2005
Tommaso Agasisti and Carmen Pérez Esparrells
- 370/2008 El desarrollo de la sociedad de la información en España: un análisis por comunidades autónomas
María Concepción García Jiménez y José Luis Gómez Barroso
- 371/2008 El medioambiente y los objetivos de fabricación: un análisis de los modelos estratégicos para su consecución
Lucía Avella Camarero, Esteban Fernández Sánchez y Daniel Vázquez-Bustelo
- 372/2008 Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence
Víctor M. González and Francisco González
- 373/2008 Generalización del concepto de equilibrio en juegos de competición política
Mª Dolores López González y Javier Rodrigo Hitos
- 374/2008 Smooth Transition from Fixed Effects to Mixed Effects Models in Multi-level regression Models
María José Lombardía and Stefan Sperlich

- 375/2008 A Revenue-Neutral Tax Reform to Increase Demand for Public Transport Services
Carlos Pestana Barros and Juan Prieto-Rodriguez
- 376/2008 Measurement of intra-distribution dynamics: An application of different approaches to the European regions
Adolfo Maza, María Hierro and José Villaverde
- 377/2008 Migración interna de extranjeros y ¿nueva fase en la convergencia?
María Hierro y Adolfo Maza
- 378/2008 Efectos de la Reforma del Sector Eléctrico: Modelización Teórica y Experiencia Internacional
Ciro Eduardo Bazán Navarro
- 379/2008 A Non-Parametric Independence Test Using Permutation Entropy
Mariano Matilla-García and Manuel Ruiz Marín
- 380/2008 Testing for the General Fractional Unit Root Hypothesis in the Time Domain
Uwe Hassler, Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 381/2008 Multivariate gram-charlier densities
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez and Javier Perote
- 382/2008 Analyzing Semiparametrically the Trends in the Gender Pay Gap - The Example of Spain
Ignacio Moral-Arce, Stefan Sperlich, Ana I. Fernández-Sáinz and María J. Roca
- 383/2008 A Cost-Benefit Analysis of a Two-Sided Card Market
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey, José Manuel Liñares Zegarra and Francisco Rodríguez Fernandez
- 384/2008 A Fuzzy Bicriteria Approach for Journal Deselection in a Hospital Library
M. L. López-Avello, M. V. Rodríguez-Uría, B. Pérez-Gladish, A. Bilbao-Terol, M. Arenas-Parra
- 385/2008 Valoración de las grandes corporaciones farmaceúticas, a través del análisis de sus principales intangibles, con el método de opciones reales
Gracia Rubio Martín y Prosper Lamothe Fernández
- 386/2008 El marketing interno como impulsor de las habilidades comerciales de las pyme españolas: efectos en los resultados empresariales
Mª Leticia Santos Vijande, Mª José Sanzo Pérez, Nuria García Rodríguez y Juan A. Trespalacios Gutiérrez
- 387/2008 Understanding Warrants Pricing: A case study of the financial market in Spain
David Abad y Belén Nieto
- 388/2008 Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica: Una revisión de la literatura
Jesús López-Rodríguez y J. Andrés Faíña
- 389/2008 An empirical assessment of the impact of switching costs and first mover advantages on firm performance
Jaime Gómez, Juan Pablo Maícas
- 390/2008 Tender offers in Spain: testing the wave
Ana R. Martínez-Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar

- 391/2008 La integración del mercado español a finales del siglo XIX: los precios del trigo entre 1891 y 1905
Mariano Matilla García, Pedro Pérez Pascual y Basilio Sanz Carnero
- 392/2008 Cuando el tamaño importa: estudio sobre la influencia de los sujetos políticos en la balanza de bienes y servicios
Alfonso Echazarra de Gregorio
- 393/2008 Una visión cooperativa de las medidas ante el posible daño ambiental de la desalación
Borja Montaño Sanz
- 394/2008 Efectos externos del endeudamiento sobre la calificación crediticia de las Comunidades Autónomas
Andrés Leal Marcos y Julio López Laborda
- 395/2008 Technical efficiency and productivity changes in Spanish airports: A parametric distance functions approach
Beatriz Tovar & Roberto Rendeiro Martín-Cejas
- 396/2008 Network analysis of exchange data: Interdependence drives crisis contagion
David Matesanz Gómez & Guillermo J. Ortega
- 397/2008 Explaining the performance of Spanish privatised firms: a panel data approach
Laura Cabeza García and Silvia Gomez Anson
- 398/2008 Technological capabilities and the decision to outsource R&D services
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 399/2008 Hybrid Risk Adjustment for Pharmaceutical Benefits
Manuel García-Goñi, Pere Ibern & José María Inoriza
- 400/2008 The Team Consensus–Performance Relationship and the Moderating Role of Team Diversity
José Henrique Dieguez, Javier González-Benito and Jesús Galende
- 401/2008 The institutional determinants of CO₂ emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming
Marcos Álvarez-Díaz , Gonzalo Caballero Miguez and Mario Soliño
- 402/2008 Alternative Approaches to Include Exogenous Variables in DEA Measures: A Comparison Using Monte Carlo
José Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín-González
- 403/2008 Efecto diferencial del capital humano en el crecimiento económico andaluz entre 1985 y 2004: comparación con el resto de España
M^a del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y M^a de la Palma Gómez-Calero Valdés
- 404/2008 Análisis de fusiones, variaciones conjeturales y la falacia del estimador en diferencias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguer
- 405/2008 Política fiscal en la uem: ¿basta con los estabilizadores automáticos?
Jorge Uxó González y M^a Jesús Arroyo Fernández
- 406/2008 Papel de la orientación emprendedora y la orientación al mercado en el éxito de las empresas
Óscar González-Benito, Javier González-Benito y Pablo A. Muñoz-Gallego
- 407/2008 La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea
Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García

- 408/2008 The environment as a determinant factor of the purchasing and supply strategy: an empirical analysis
Dr. Javier González-Benito y MS Duilio Reis da Rocha
- 409/2008 Cooperation for innovation: the impact on innovative effort
Gloria Sánchez González and Liliana Herrera
- 410/2008 Spanish post-earnings announcement drift and behavioral finance models
Carlos Forner and Sonia Sanabria
- 411/2008 Decision taking with external pressure: evidence on football manager dismissals in argentina and their consequences
Ramón Flores, David Forrest and Juan de Dios Tena
- 412/2008 Comercio agrario latinoamericano, 1963-2000: aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio
Raúl Serrano y Vicente Pinilla
- 413/2008 Voter heuristics in Spain: a descriptive approach elector decision
José Luís Sáez Lozano and Antonio M. Jaime Castillo
- 414/2008 Análisis del efecto área de salud de residencia sobre la utilización y acceso a los servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma Canaria
Ignacio Abásolo Alessón, Lidia García Pérez, Raquel Aguiar Ibáñez y Asier Amador Robayna
- 415/2008 Impact on competitive balance from allowing foreign players in a sports league: an analytical model and an empirical test
Ramón Flores, David Forrest & Juan de Dios Tena
- 416/2008 Organizational innovation and productivity growth: Assessing the impact of outsourcing on firm performance
Alberto López
- 417/2008 Value Efficiency Analysis of Health Systems
Eduardo González, Ana Cárcaba & Juan Ventura
- 418/2008 Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por comunidades autónomas en España: un análisis multinivel
Ignacio Abásolo, Jaime Pinilla, Miguel Negrín, Raquel Aguiar y Lidia García
- 419/2008 Piedras en el camino hacia Bolonia: efectos de la implantación del EEEES sobre los resultados académicos
Carmen Florido, Juan Luis Jiménez e Isabel Santana
- 420/2008 The welfare effects of the allocation of airlines to different terminals
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 421/2008 How bank capital buffers vary across countries. The influence of cost of deposits, market power and bank regulation
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 422/2008 Analysing health limitations in spain: an empirical approach based on the european community household panel
Marta Pascual and David Cantarero

- 423/2008 Regional productivity variation and the impact of public capital stock: an analysis with spatial interaction, with reference to Spain
Miguel Gómez-Antonio and Bernard Fingleton
- 424/2008 Average effect of training programs on the time needed to find a job. The case of the training schools program in the south of Spain (Seville, 1997-1999).
José Manuel Cansino Muñoz-Repiso and Antonio Sánchez Braza
- 425/2008 Medición de la eficiencia y cambio en la productividad de las empresas distribuidoras de electricidad en Perú después de las reformas
Raúl Pérez-Reyes y Beatriz Tovar
- 426/2008 Acercaando posturas sobre el descuento ambiental: sondeo Delphi a expertos en el ámbito internacional
Carmen Almansa Sáez y José Miguel Martínez Paz
- 427/2008 Determinants of abnormal liquidity after rating actions in the Corporate Debt Market
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 428/2008 Export led-growth and balance of payments constrained. New formalization applied to Cuban commercial regimes since 1960
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude and Isis Mañalich Gálvez
- 429/2008 La deuda implícita y el desequilibrio financiero-actuarial de un sistema de pensiones. El caso del régimen general de la seguridad social en España
José Enrique Devesa Carpio y Mar Devesa Carpio
- 430/2008 Efectos de la descentralización fiscal sobre el precio de los carburantes en España
Desiderio Romero Jordán, Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García
- 431/2008 Euro, firm size and export behavior
Silviano Esteve-Pérez, Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero and José Antonio Martínez-Serrano
- 432/2008 Does social spending increase support for free trade in advanced democracies?
Ismael Sanz, Ferran Martínez i Coma and Federico Steinberg
- 433/2008 Potencial de Mercado y Estructura Espacial de Salarios: El Caso de Colombia
Jesús López-Rodríguez y María Cecilia Acevedo
- 434/2008 Persistence in Some Energy Futures Markets
Juncal Cunado, Luis A. Gil-Alana and Fernando Pérez de Gracia
- 435/2008 La inserción financiera externa de la economía francesa: inversores institucionales y nueva gestión empresarial
Ignacio Álvarez Peralta
- 436/2008 ¿Flexibilidad o rigidez salarial en España?: un análisis a escala regional
Ignacio Moral Arce y Adolfo Maza Fernández
- 437/2009 Intangible relationship-specific investments and the performance of r&d outsourcing agreements
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro F. Guillén
- 438/2009 Friendly or Controlling Boards?
Pablo de Andrés Alonso & Juan Antonio Rodríguez Sanz

- 439/2009 La sociedad Trenor y Cía. (1838-1926): un modelo de negocio industrial en la España del siglo XIX
Amparo Ruiz Llopis
- 440/2009 Continental bias in trade
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez Serrano
- 441/2009 Determining operational capital at risk: an empirical application to the retail banking
Enrique José Jiménez-Rodríguez, José Manuel Feria-Domínguez & José Luis Martín-Marín
- 442/2009 Costes de mitigación y escenarios post-kyoto en España: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 443/2009 Las revistas españolas de economía en las bibliotecas universitarias: ranking, valoración del indicador y del sistema
Valentín Edo Hernández
- 444/2009 Convergencia económica en España y coordinación de políticas económicas. un estudio basado en la estructura productiva de las CC.AA.
Ana Cristina Mingorance Arnáiz
- 445/2009 Instrumentos de mercado para reducir emisiones de co2: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 446/2009 El comercio intra e inter-regional del sector Turismo en España
Carlos Llano y Tamara de la Mata
- 447/2009 Efectos del incremento del precio del petróleo en la economía española: Análisis de cointegración y de la política monetaria mediante reglas de Taylor
Fernando Hernández Martínez
- 448/2009 Bologna Process and Expenditure on Higher Education: A Convergence Analysis of the EU-15
T. Agasisti, C. Pérez Esparrells, G. Catalano & S. Morales
- 449/2009 Global Economy Dynamics? Panel Data Approach to Spillover Effects
Gregory Daco, Fernando Hernández Martínez & Li-Wu Hsu
- 450/2009 Pricing levered warrants with dilution using observable variables
Isabel Abíñzano & Javier F. Navas
- 451/2009 Information technologies and financial performance: The effect of technology diffusion among competitors
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez & Sergio Palomas
- 452/2009 A Detailed Comparison of Value at Risk in International Stock Exchanges
Pilar Abad & Sonia Benito
- 453/2009 Understanding offshoring: has Spain been an offshoring location in the nineties?
Belén González-Díaz & Rosario Gandoy
- 454/2009 Outsourcing decision, product innovation and the spatial dimension: Evidence from the Spanish footwear industry
José Antonio Belso-Martínez

- 455/2009 Does playing several competitions influence a team's league performance? Evidence from Spanish professional football
Andrés J. Picazo-Tadeo & Francisco González-Gómez
- 456/2009 Does accessibility affect retail prices and competition? An empirical application
Juan Luis Jiménez and Jordi Perdiguero
- 457/2009 Cash conversion cycle in smes
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel and Pedro Martínez-Solano
- 458/2009 Un estudio sobre el perfil de hogares endeudados y sobreendeudados: el caso de los hogares vascos
Alazne Mujika Alberdi, Iñaki García Arrizabalaga y Juan José Gibaja Martíns