

¿UNA NOVELA POR ENTREGAS? NEOCONSUMISMO O NEOCAPITALISMO POPULAR

«Fuerte incremento de las ventas en 1971: Las ventas a plazos han tenido una importantísima repercusión en el comercio nacional de 1971. Los últimos datos, referentes al periodo enero-septiembre, indican un aumento del 40 por 100 con respecto a las cifras obtenidas en los nueve primeros meses del año anterior, siendo 198.220 las operaciones realizadas. Gran parte de estas ventas pertenecen a los vehículos que ya en septiembre habían alcanzado la cifra de 135.000 operaciones...»

(Del semanario «Desarrollo», edición 9 de enero de 1972).

«Hablándoles a ustedes con franqueza, uno estima que el trabajador debiera seguir pagando alquiler por su vivienda —el menor posible—, sin ligarse a situaciones absurdas y sin inventar estas propiedades tan tristes y escuálidas; moralmente hablando esto es lo sensato, por más vueltas que le demos. En primer término defendemos esta postura, porque resulta absurdo que nadie hipoteque su vida, o su posible libertad de movimiento, por hacerse con ochenta metros cuadrados... En segundo término creemos que ha de prevenirse a los trabajadores contra la operación de compra, porque cualquier precio que paguen por la vivienda que habitan será, por regla general, muy superior a la suma de los arrendamientos que van a satisfacer, de acuerdo con la esperanza de vida que puede dársele a la casa en cuestión; bien claro está que antes acabará el edificio que los plazos. Negocios, por tanto, en esto no. Y menos falsas doctrinas sociales...»

TIRANT, «Un negocio...» («Tele-Expres», Barcelona, 21 de diciembre de 1971).

La cuestión

Esta quiere ser una crónica, necesariamente parcial y un tanto informal, de unos hechos económicos patentes en la vida cotidiana de millones de ciudadanos: La adquisición de bienes con pago diferido a plazos. Los bienes de que se trata han de ser, obviamente, de uso duradero, de equipo o capital, y van desde los electrodomésticos hasta los valores mobiliarios adquiridos en base a crédito, pasando, claro está, por la vivienda. A este mundo se reflejan, desde ángulos bien distintos, los dos textos que sirven de encabezamiento.

Es evidente que la función asig-

nada más directamente a este mecanismo comercial es la promoción de las ventas: las «facilidades de pago» han llegado a constituir una pieza clave en la carrera competitiva para venderle algo al sector doméstico, a las unidades de consumo. Repárese en que se trata, en buena parte, de anticipar la adquisición y uso de unos bienes en un cierto tiempo (el periodo de plazos) respecto a la disponibilidad de capacidad adquisitiva y aceptando un coste financiero (recargo total en comparación con la compra al contado); al mismo tiempo y en buena medida, este mecanismo constriñe a unos determinados desembolsos sucesivos.

Pero desde el punto de vista del sistema hay algo más en este simple adelantamiento y fomento de las ventas. Median ejes más claramente integradores, se tenga o no conciencia social de ellos: En primer lugar, el endeudamiento así asumido vincula «pasivamente» al sistema que ha suministrado el crédito. De otro lado, este «facilitar» la adquisición permite alcanzar niveles aparentes de consumo, de bienestar, superiores antes de lo que correspondería a los ingresos, y digo aparatos en el sentido de que «en el envés del escaparate» está la deuda contraída para el futuro.

Y aún hay más en este sentido: adelantar el acceso a la propiedad

de bienes como el automóvil o la vivienda y, sobre todo, los valores mobiliarios, sean acciones u obligaciones, implique precipitar la implantación de un determinado y limitadísimo patrón de reparto de la propiedad. En este sentido podemos hablar de un cierto neocapitalismo popular, paralelamente a un neocomunismo genérico; séame disculpado este nuevo tributo a la manía, confesada, de inventar o introducir términos.

Pero sean cuales sean las etiquetas empleadas, creo que el fenómeno a que me refiero es lo bastante claro y conocido. Por lo demás, es «pan de cada día» (1) en países capitalistas más evolucionados que el nuestro. Pues bien, el único objeto del presente trabajo es aproximarnos un poco hacia dónde está la economía española en esta línea que tantas implicaciones entraña. Pero no será necesariamente superfluo referirnos previamente a algunos conceptos básicos.

Conceptualmente, y desde el ángulo del conocimiento económico, las características y significado de la adquisición a plazos de bienes de uso duradero —desde la batidora a la vivienda— no puede estar más claro: se trata de incorporar al equipo doméstico un bien

(1) Que conviene no confundir con «el pan nuestro de cada día», como diría el profesor Sampedro.

útil, posponiendo una parte sustancial de su pago para el futuro, sea bajo forma de letras de cambio u otra cualquiera. De hecho, la unidad de consumo que realiza una operación de este tipo, aceptando la carga financiera consiguiente, se somete a un sistema de ahorro contractual para llegar a financiar la adquisición del bien de que se trate posteriormente a su disponibilidad de uso; más exactamente, ello es así en la medida en que el ritmo de desgaste del equipo de referencia, desgaste que ha de ser considerado como la parte (p. e., fracción anual) propiamente consuntiva, sea más lento que la cadencia de los reembolsos de la deuda adquirida en el origen (la ironía de «Tirant» en el texto reproducido se refiere a la mala calidad de las viviendas y a su rápido deterioro).

En esta misma medida, pues, registramos no tan sólo un fenómeno consuntivo, sino además un tipo de canalización del ahorro doméstico hacia un determinado fin: el equipamiento personal o familiar. De ahí la presencia de un fenómeno que se considera bien normal en las economías desarrolladas, y que consiste en un progresivo aumento de la fracción del ahorro doméstico que las unidades de consumo van dedicando a lo que se llama uso propio (en la terminología, por ejemplo, de W. Goldsmith), o, dicho en otros tér-

CUADRO 1

ESTADÍSTICAS ESTIMADAS DE VENTAS A PLAZOS

Volumen financiado en millones de pesetas

BIENES	1968	1969	1970	% Aumento	
				1969/68	1970/69
Bienes de equipo	3.250	4.000	4.800	23	20
Automóviles	14.700	19.173	21.100	28	10
Motocicletas y ciclomotores	1.052	1.743	1.372	65	-21,2
Televisores	6.407	5.879	6.180	-16	+ 5,1
Radios	295	356	360	20	+ 1,1
Lavadoras	853	1.316	1.857	54	+41,1
Frigoríficos	1.094	1.250	1.412	1	+12,9
TOTAL	27.651	33.717	37.081	19	10

FUENTE: Datos S. N. E. F. (Sociedad Nacional de Entidades de Financiación), elaborados por el Banco de España (Servicio de Estudios, Barcelona).



Cualquier precio que pague el trabajador por un piso a plazos superará por regla general la suma de arrendamientos que habría de satisfacer de acuerdo con la esperanza de vida asignable a la vivienda.

J. ROS HOMBRAVELLA

minos, que existe una tendencia en el sentido de que a una misma propensión al ahorro personal, cada vez es menor, en términos relativos, el sobrante de ahorro que el sector doméstico puede facilitar para la financiación de los demás sectores —empresas y público—.

No me extrañaría nada que actualmente el sector doméstico español absorbera, para fines de equipamiento propio, una tercera parte, o al menos una cuarta, de todo su potencial de ahorro, que no debe ir más allá de un 8-9 por ciento como máximo de la renta personal disponible (2). Pero no es este el tema que nos interesa, especialmente en el presente artículo. Nos ha parecido útil tan sólo trazar unas pinceladas caracterizadoras del fenómeno ya masivo de las adquisiciones de bienes de uso duradero con pago diferido; por cierto, y con ello cerramos esta digresión, que la política de manejo coyuntural de las condiciones de ventas a plazos —entrada, tipo de interés, garantías, etcétera—, tan utilizado en otras economías europeas para la dirección de la economía, no funciona apenas en este país, por razones análogas a la impotencia de la política tributaria: por el incumplimiento

(2) Una exploración reciente e interesante del tema del ahorro personal: J. Jané Solá, «En defensa del ahorro». Suplemento de información económica y financiera de la «Vanguardia Española», 18 de enero de 1972.

de la Ley, tan celosamente perseguido en otras vertientes.

Aproximación a la realidad cuantitativa de las ventas a plazos

Esta parcela del sistema financiero español corresponde a una importante laguna de conocimiento estadístico, que sus razones causales tendrá, aparte de las dificultades estrictamente técnicas que toda información plantea (3).

Pero hay algunos puntos de referencia que pueden ilustrar acerca del cuánto en esta materia. En la tabla que acompañamos se registran, a través de la estimación que se cita, los flujos de financiación de ventas a plazos en una serie de bienes que, dejando de lado los de equipo industrial, van desde las radios a los automóviles. Pero más que el comportamiento anual, nos interesa aproximarnos a la cuantía del endeudamiento global que a finales de 1971 el sector doméstico asumía para financiar su propio equipo con pago diferido. Estimaciones paralelas a la citadas cifran en 100.000 millones de pesetas la deuda así contraída, incluyendo la parte de ad-

(3) La nueva revista de temas sociales «Cambio-16» contiene, desde sus mismos comienzos, una «Sección del consumidor» de gran interés, en la que se tratan con frecuencia aspectos de las ventas a plazos.

quisiciones de vivienda bajo forma de letras de cambio.

Se le tendrá que hacer frente en un período que discurre entre un año y dos (tres como máximo), lo que va a representar, dejando aparte el nuevo endeudamiento que se vaya adquiriendo por nuevas operaciones, una fracción bien sustancial de los ingresos domésticos.

Pero es que a las modalidades de diferimiento del pago, contenidas en las cifras de referencia hay que añadir muchas otras modalidades, cuya estimación exacta haría engrosar sustancialmente la deuda doméstica citada:

I) La cartera de créditos de las Cajas de Ahorro al sector personal, especialmente para adquisición o acceso a la propiedad inmobiliaria y, secundariamente, para la adquisición de valores mobiliarios.

(Una estimación aproximada puede quedar en torno a los 50.000 millones de pesetas).

II) Todo tipo de préstamos efectuados por las empresas a su personal.

III) Los préstamos especiales de Ministerios y organismos públicos a su personal, especialmente en relación a adquisiciones de viviendas.

IV) Los saldos de cooperativas de crédito personal y consuntivo.

V) Las cantidades pendientes por tarjetas de crédito al comprador, de grandes almacenes o de

asociaciones varias de consumidores.

VI) En fin, el conjunto de endeudamientos que revisten formas y cauces muy diversos, producidos por el proceso de compra de bienes duraderos con aplazamiento de su pago, dejando al margen todo otro tipo de créditos.

No voy a ser yo, y aquí, quien arriesgue una estimación global por todos estos conceptos; equipos enteros con medios adecuados harían falta para ello, como lo demuestra el que plataformas de estudio que los disponen en cierta medida no haya aún entrado a fondo en esta vertiente de la realidad económica financiera. Pero es evidente que el volumen de este pasivo, al que el sector doméstico tiene que ir haciendo frente, es suficientemente corpóreo como para que los reembolsos obligados para el próximo futuro representen fracciones de peso específico muy contundente dentro del conjunto de ingresos personales, del volumen total del consumo doméstico y, con más razón, dentro del ahorro familiar potencial.

Ya comprendo, y me excuso por ello, que el lector tendrá una imagen de excesiva vaguedad después de esta aproximación a unos hechos aún poco conocidos. De ahí que crea oportuno intentar compensarla esbozando una imagen ya bastante más concreta de lo que ocurre en el mercado de la vivienda barcelonesa, a guisa de una ilustración con mayor detalle en un caso específico de aquella realidad. A pesar de tal concreción, me parece un retazo de la realidad muy relevante, tanto por lo que representa el área barcelonesa en el contexto de todas las zonas que registran un intenso proceso de urbanización, como por la entidad del bien de uso duradero a que nos referimos: la vivienda.

Un ejemplo relevante: el mercado de viviendas en el área metropolitana de Barcelona

¿Qué bien de uso duradero responde a una necesidad más básica que la vivienda? Pues respecto a este sector, para el ámbito del Área Metropolitana de Barcelona, podemos disponer de una rica información, procedente de un estudio promovido por la Comisión de Urbanismo y Servicios Comunes de Barcelona y otros municipios sobre las necesidades de vivienda en el Área Metropolitana de Barcelona (realizado por CI-AM Española, S. L.).

La oferta de viviendas en el quinquenio 1965-69 responde a una estructura bien clara en cuanto a la participación de los hogares que llegan al mercado en términos de alquiler:

— «Es la venta el destino de la mayoría de las viviendas. Supone un 87 por 100 del total (incluyen-

¿UNA NOVELA POR ENTREGAS? NEOCONSUMISMO O NEOCAPITALISMO POPULAR

do las turísticas, que llegan al uno por 100 del total).

— El alquiler puede equipararse a la venta para el turismo, o sea, un 1 por 100 del total (unas 2.200 viviendas anuales).

— De las viviendas construidas para alquiler, los organismos públicos y semipúblicos han promovido más de la mitad.

— Para las sociedades promotoras, la venta supone más del 95 por ciento de su actividad.

(Hay que tener en cuenta la

ficie constituye un condicionante decisivo, pudiendo asimilarse los precios promedios reseñados a viviendas que miden desde 55 a 75 metros cuadrados.

Uno puede dejarse llevar por la ilusión de que estamos en un área opulenta, en una especie de «Barcelona Eldorada», y de ahí que quepa asumir tan cuantiosas inversiones domésticas. Pero, ya, ya: ¡menudo espejismo! Del mismo estudio obtenemos la siguiente información acerca de lo que representa el precio de la compra aceptado en relación a los ingresos

la adquisición —como hemos visto casi obligada— de vivienda en el área citada barcelonesa. Dejemos de lado, para simplificar, las cantidades de «entrada», a las que se habrá de hacer frente con créditos personales o con ahorro anteriormente acumulado, la carga financiera por los intereses implicados en el aplazamiento del pago, y los gastos acarreados por la propiedad. Centrémonos en la incidencia efectiva de las cantidades registradas en la tabla anterior dentro del cuadro anterior. Los podemos mover entre un 20 por 100 como mínimo y un 33 por 100 como máximo, como parte de los ingresos corrientes «dedicables» a la vivienda, al pago de los sucesivos plazos, dada la entidad de todas las demás necesidades domésticas. La aplicación de estos porcentajes, dentro de los que, no hay que decir, se contiene toda la capacidad de ahorro personal, nos lleva al panorama cuantitativo, descrito en el cuadro número 3.

Los períodos que podríamos denominar «de sujeción» al pago de la vivienda en que ya se habita, que es un tipo de ahorro contractual en buena medida, tiene longitudes máximas de veintisiete a veintinueve años para el nivel de ingresos inferior (realmente bajo) y mínimas de cuatro años y medio a seis años para los niveles superiores de ingresos, con dedicaciones del 25 por 100 al 33 por ciento. Quizá las cotas más relevantes estén en el nivel intermedio, aunque por razones muy alejadas del tonto aforismo de «que la verdad suele estar en el punto medio»: en efecto, entre nueve años y catorce deben ser las más frecuentes. Recordemos que ello se produce bajo el supuesto de dedicar entre 1/5 y 1/3 de todos los ingresos (o sea, sobre 12.000 mensuales, por ejemplo, entre 2.400 y 4.000 todos los meses), el resto quedará para que el contenido humano de la vivienda vaya «sobre-viviendo» (en caso de que no sobreviva, en el sentido fisiológico, ya no precisa de vivienda).

¿Y qué hay de la demanda? Pues resignada, resignada. De alguna manera las unidades domésticas que han respondido a la encuesta, quizá, no pudiendo contestar en otro ámbito, se muestran un bastante resignadas: una mitad «aceptan» que el coste de adquisición suponga desde 2,5 veces sus ingresos anuales hasta siete veces. La otra mitad dice no querer o poder pasar de 2,5, lo que parece mucho más razonable. El porcentaje de aspirantes a la propiedad alcanza hasta un 30 por 100 para niveles de 210.000 pesetas anuales de renta, siendo inferior para ingresos más bajos y mostrando una curiosa tendencia al descenso a partir de las 275.000 pesetas. Pero la proporción de optantes por el alquiler no es muy superior, moviéndose entre el 20 y el 35 por 100. El resto son indiferentes entre ambas fórmulas, «va a lo que salga», quizá por un fatalismo bien entendido. No quiero con ello negar la tensión entre la estructura de la oferta —recuérdese que en un 85 por 100 dirigida a la venta— y la orientación de la demanda (sólo una tercera parte decididos a la compra). Pero creo que ésta, de no cambiar todo el contexto del mercado, tendrá que ir adaptándose a aquélla.

El resultado puede ser sintetizado bien condensadamente: el déficit actual de viviendas en el conjunto del Área Metropolitana de Barcelona se puede estimar, según criterios, entre 135.000 y unas 100.000 unidades (de las que unas 60.000 están en la capital). Para el futuro a plazo medio se considera que casi una quinta parte de la población no alcanzará cotas de solvencia suficientes para solucionar el asunto vivienda, dados sus costes y precios. Podríamos profundizar en este aspecto identificando la cuantía de los componentes suelo especulado, coste de construcción, márgenes de beneficio y costes de financiación, pero bastará con un epíteto, a la vez obvio y algo simplificado: ¡es el capitalismo a tumba abierta! ¿Hay quién dé menos por más? ■ J. R. M.

CUADRO 2

Niveles de Ingreso anual	Número de meses cuyos ingresos igualan al precio de compra (x)
48.000	65 (cuatro años y medio)
63.000	47 (casi cuatro años) (xx)
90.000	44 (más de tres años y medio)
126.000	34 (casi tres años)
162.000	25 (algo más de dos años)
210.000	26 (algo más de dos años)
300.000	26 (algo más de dos años)
420.000	18 (un año y medio)
600.000	25 (algo más de dos años)

(x) Se ha adoptado la unidad mensual para traducir las fracciones de años.
(xx) En el caso de «quedarse» en el municipio de Barcelona, se alcanzaron los ciento dos meses, o sea, ocho años y medio* de ingresos.

presencia de otros regímenes y de «no consta», dentro de la encuesta).

¿A qué precios se produce esta oferta de viviendas grávidamente concentrada en la modalidad de venta? (entrar en las causas de esta tendencia nos llevaría muy lejos, pero no hay que olvidar la rigidez de alquileres y las exigencias de desorbitantes casos de beneficios por parte de los promotores).

Pues a precios nada livianos, como se puede suponer. El promedio para toda el Área Metropolitana de Barcelona (unos 180 municipios en el contorno de la capital) ha sido:

Año de ocupación	Pesetas adquisición
1967	438.940
1968	471.062
1969	485.397
1970	492.194

Para quienes, por las razones que fuere, se han «quedado» en el municipio de Barcelona, los precios les han resultado aumentados en un 15 por 100 (por mayor cotización del suelo); en ningún caso se tienen en cuenta las cargas financieras por aplazamiento del pago. Lógicamente, la super-

anuales familiares, según estratos (véase cuadro número 2):

El tomar el número de años y meses cuyos ingresos suman el coste de adquisición de la vivienda es sólo adoptar un punto de referencia y, evidentemente, no ha de ser tomado en el sentido de absorción total de los ingresos familiares para este cometido durante períodos tan largos. Pero tampoco en un «truco», ya que refleja el tiempo de trabajo, por ejemplo, cuya retribución supone

CUADRO 3

PARTE DE LOS INGRESOS DEDICADA A VIVIENDA						
Número de meses en el caso teórico de dedicación total de los ingresos a vivienda	25 %		30 %		33 %	
	Meses	Años	Meses	Años	Meses	Años
18	90	7 y 1/2	72	6	54	4 y 1/2
34	170	14 y pico	136	11 y pico	102	casi 9
65	325	27	260	21 y 2/3	195	16 y 1/4