



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
ICADE

# **SOBRENDEUDAMIENTO EN POBLACIÓN VULNERABLE: CAUSAS, LEGISLACIÓN VIGENTE Y POSIBLES SOLUCIONES**

Autor: Manuel Carabias Abaitua

Director: María del Carmen Pérez Sánchez

MADRID | JUNIO 2024

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como objetivo principal realizar un estudio sobre el sobreendeudamiento en la población vulnerable, analizando sus causas y la legislación vigente al respecto, así como los posibles remedios para mitigar el problema. Se ha llevado a cabo una metodología cualitativa y cuantitativa que incluye una revisión bibliográfica, un análisis de datos estadísticos y una evaluación crítica de la legislación.

En primer lugar, se definen y delimitan los conceptos de sobreendeudamiento y de población vulnerable. A continuación, se analizan los factores psicológicos y externos que provocan el sobreendeudamiento, incluyendo la falta de educación financiera y las actitudes de entidades de crédito no reguladas.

El trabajo también estudia la situación actual del sobreendeudamiento en España, detallando la legislación vigente como la Ley 16/2011 de contratos de crédito al consumo, la Ley de Represión de la Usura y la Ley de Segunda Oportunidad. Tras el análisis, se identifican las deficiencias de estas leyes y se proponen mejoras.

Finalmente, se exploran posibles soluciones desde iniciativas públicas y privadas. Entre las públicas, se destaca el Plan de Educación Financiera y la nueva Directiva 2023/2225/CE de Crédito al Consumo. Entre las privadas, se analizan los esfuerzos de entidades como MicroBank y FIARE Banca Ética para proporcionar acceso al crédito y educación financiera.

El trabajo concluye que la solución al sobreendeudamiento en población vulnerable requiere un enfoque coordinado entre sector público y privado, centrado en la educación financiera, una regulación efectiva y la promoción de prácticas bancarias éticas.

**Palabras clave:** Sobreendeudamiento, población vulnerable, legislación, educación financiera, exclusión financiera, microcréditos.

## **ABSTRACT**

The main objective of this work is to conduct a study on over-indebtedness in the vulnerable population, analyzing its causes and the current legislation on the matter, and proposing possible remedies to mitigate this problem. A qualitative and quantitative methodology has been employed, including a literature review, statistical data analysis, and a critical evaluation of the legislation.

First, the concepts of over-indebtedness and vulnerable population are defined and delimited. Then, the psychological and external factors that cause over-indebtedness are analyzed, including the lack of financial education and the attitudes of unregulated credit entities.

The work also examines the current situation of over-indebtedness in Spain, detailing the existing legislation such as Law 16/2011 on consumer credit contracts, the Usury Repression Law, and the Second Chance Law. Following the analysis, the deficiencies of these laws are identified and improvements are proposed.

Finally, possible solutions from both public and private initiatives are explored. Among the public initiatives, the Financial Education Plan and the new Directive 2023/2225/EC on Consumer Credit are highlighted. Among the private initiatives, the efforts of entities such as MicroBank and FIARE Banca Ética to provide access to credit and financial education are analyzed.

The work concludes that the solution to over-indebtedness in the vulnerable population requires a coordinated approach between the public and private sectors, focused on financial education, effective regulation, and the promotion of ethical banking practices.

**Keywords:** Over-indebtedness, vulnerable population, legislation, financial education, financial exclusion, microcredits.

# ÍNDICE

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....   | <b>4</b>  |
| 1.1. PROPÓSITO Y OBJETIVOS DEL TRABAJO .....   | 4         |
| 1.2. METODOLOGÍA UTILIZADA .....   | 4         |
| 1.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO .....  | 5         |
| <b>2. MARCO TEÓRICO. EL SOBRENDEUDAMIENTO EN POBLACIÓN VULNERABLE.</b> .....                                   | <b>6</b>  |
| <b>3. FACTORES PSICOLÓGICOS QUE LLEVAN A PERSONAS VULNERABLES AL SOBRENDEUDAMIENTO</b> .....                   | <b>8</b>  |
| 3.1. FACTORES DISPOSICIONALES Y FACTORES ACTITUDINALES.....  | 9         |
| 3.2. FACTORES COGNITIVOS .....   | 13        |
| <b>4. FACTORES EXTERNOS QUE PROVOCAN EL SOBRENDEUDAMIENTO EN LA POBLACIÓN VULNERABLE</b> .....                 | <b>15</b> |
| 4.1. SITUACIÓN DE VULNERABILIDAD FINANCIERA .....  | 15        |
| 4.1.1. Falta de ingresos suficientes.....  | 15        |
| 4.1.2. Circunstancias y eventos de la vida .....   | 16        |
| 4.1.3. Vulnerabilidad a shocks económicos .....  | 17        |
| 4.2. EDUCACIÓN FINANCIERA Y EXCLUSIÓN FINANCIERA .....   | 17        |
| 4.3. ACTITUDES CUESTIONABLES DE ENTIDADES DE CRÉDITO Y OTRAS ENTIDADES NO REGULADAS .....                      | 19        |
| 4.3.1. Burós de crédito .....  | 20        |
| 4.3.2. Créditos alternativos.....  | 21        |
| <b>5. EL SOBRENDEUDAMIENTO EN POBLACIÓN VULNERABLE EN ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y LEGISLACIÓN VIGENTE</b> ..... | <b>24</b> |
| 5.1. SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA .....  | 24        |
| 5.2. LEGISLACIÓN VIGENTE .....   | 27        |
| 5.2.1. Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo .....                                   | 27        |
| 5.2.2. Regulación de la Usura .....  | 28        |
| 5.2.3. Ley de Segunda Oportunidad.....   | 29        |
| 5.2.4. Código de Buenas Prácticas de la Asociación Española de Micropréstamos (AEMIP) .....                    | 31        |
| <b>6. POSIBLES SOLUCIONES. INICIATIVA PÚBLICA E INICIATIVA PRIVADA</b> .....                                   | <b>32</b> |
| 6.1. INICIATIVA PÚBLICA .....  | 32        |
| 6.1.1. Plan de educación financiera.....   | 32        |
| 6.1.2. Directiva 2023/2225/CE, de Crédito al Consumo.....  | 33        |
| 6.2. INICIATIVA PRIVADA.....   | 36        |
| 6.2.1. MicroBank.....  | 36        |
| 6.2.2. FIARE Banca Ética.....  | 38        |
| <b>7. CONCLUSIONES</b> .....   | <b>39</b> |
| <b>8. BIBLIOGRAFÍA</b> .....   | <b>42</b> |

## **1. Introducción**

### **1.1. Propósito y objetivos del trabajo**

El propósito del presente trabajo es realizar un estudio completo del problema del sobreendeudamiento en población vulnerable, analizando sus causas y evaluando la eficacia de la legislación vigente, además de proponer posibles remedios que ayuden a mitigar el problema. En esta línea, los objetivos específicos del trabajo son los siguientes:

En primer lugar, definir y delimitar conceptualmente los conceptos de sobreendeudamiento y la población vulnerable en el contexto español. Una buena conceptualización es fundamental para poder analizar correctamente el problema.

Segundo, identificar los factores psicológicos y los factores externos que pueden provocar el sobreendeudamiento en la población vulnerable.

En tercer lugar, estudiar la situación del sobreendeudamiento en España y la eficacia de la legislación vigente en este ámbito.

Por último, analizar los posibles remedios que existen para reducir el sobreendeudamiento de la población vulnerable, tanto en el ámbito público como en el ámbito privado.

### **1.2. Metodología utilizada**

El enfoque general del trabajo es un enfoque de tipo inductivo. Se basa en la recopilación y análisis de datos específicos y casos particulares para luego llegar a conclusiones generales sobre el sobreendeudamiento en la población vulnerable.

En cuanto a la metodología utilizada, con el objetivo de proporcionar una visión completa y multidimensional del problema, se ha combinado la revisión bibliográfica, el análisis de datos

estadísticos y la evaluación crítica de la legislación vigente. Siguiendo los objetivos específicos del trabajo, la metodología utilizada ha sido la siguiente:

Para la consecución de los dos primeros objetivos, estos son, la conceptualización del problema y el análisis de factores que causan el sobreendeudamiento, se ha llevado a cabo una metodología cualitativa a través de una exhaustiva revisión bibliográfica.

Para estudiar la situación en España, se ha recurrido a fuentes cuantitativas como informes del INE, que arrojan datos sobre el sobreendeudamiento en población vulnerable en España. Por otro lado, se ha llevado a cabo una evaluación crítica de la legislación vigente, gracias a una metodología cualitativa que combina los propios conocimientos jurídicos del autor como las opiniones de algunos autores de la doctrina jurídica.

Por último, se ha llevado a cabo una metodología cualitativa al estudiar informes de organizaciones, tanto públicas como privadas, para analizar los principales remedios al problema del sobreendeudamiento en población vulnerable.

### **1.3. Estructura del trabajo**

El trabajo se organiza en seis partes principales, sin contar la introducción ni la bibliografía. La primera parte ofrece una descripción del problema del sobreendeudamiento en la población vulnerable, definiendo los conceptos de “sobreendeudamiento” y de “población vulnerable”. La segunda parte se centra en los factores psicológicos que contribuyen al sobreendeudamiento. En el siguiente bloque se examinan los factores externos que conducen a las personas vulnerables al sobreendeudamiento. En la cuarta parte se analiza la situación actual del sobreendeudamiento en España y se estudia la legislación vigente. En la quinta, se examinan los posibles remedios para mitigar el problema. Finalmente, se extraen las principales conclusiones.

## **2. Marco teórico. El sobreendeudamiento en población vulnerable.**

La percepción general del conocimiento del concepto de sobreendeudamiento parece evidente, casi intuitiva. La lógica lleva a pensar que el sobreendeudamiento es una dinámica consistente en contraer más deudas de las que uno se podría permitir. Pero, nada más lejos de la realidad, el concepto de sobreendeudamiento resulta más complejo de lo que parece, por lo que, en primer lugar, es conveniente acotarlo. Y es algo que no resulta fácil, pues en términos jurídicos en España no existe en nuestra legislación un concepto de sobreendeudamiento consolidado (Orrico Sánchez, 2019). Si acudimos a la RAE, existe el término “endeudamiento”, y se define como “la acción y el efecto de endeudarse”, estando este último verbo definido como “contraer deudas”. Sin embargo, no se puede encontrar el término sobreendeudamiento como tal, pues en el diccionario como mucho podemos encontrar por separado el prefijo “sobre-” y el sustantivo “endeudamiento”, para llegar a la conclusión de que el sobreendeudamiento no es otra cosa que la “el exceso” de “la acción y el efecto” de “contraer deudas”.

Partiendo de esta primera aproximación, hay que decir que en la doctrina jurídica el concepto de endeudamiento no es el mismo que se maneja en el ámbito institucional. Así, la doctrina considera que el sobreendeudamiento es una situación en el que “el deudor ha asumido un exceso de deuda pero a las que todavía puede hacer frente” (Orrico Sánchez, 2019). Por otro lado, las instituciones no acogen esta definición, pues consideran que el sobreendeudamiento se da cuando al deudor le resulta imposible pagar de forma duradera el conjunto de sus deudas. Este concepto de sobreendeudamiento, que podemos tildar de “institucional”, es sobre el que se basa el presente trabajo: el sobreendeudamiento como la incapacidad para pagar las deudas.

Con todo, se puede concluir que, como bien apunta García Rodríguez, “el sobreendeudamiento es aquella situación en la que el deudor no puede cumplir con todas sus obligaciones vencidas, líquidas y exigibles” (2014).

Por último, es conveniente apuntar que sobreendeudamiento e insolvencia no son lo mismo. La insolvencia es un “estado jurídico” que requiere una serie de elementos fácticos, y que principalmente, requiere que la imposibilidad del deudor de cumplir con las obligaciones sea continua en el tiempo (Orrico Sánchez, 2019). Así lo recoge nuestro legislador, que, a

diferencia de lo que ocurre con el término “sobrendeudamiento”, sí define el estado de insolvencia: aquel “en el que se encuentra el deudor cuando no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles” (art. 2.3. Ley Concursal). Y es ese matiz de la regularidad, *ceteris paribus*, es lo que la diferencia del sobrendeudamiento.

Una vez acotado el término “sobrendeudamiento” es necesario acotar la otra parte de la ecuación: qué se entiende por “población vulnerable”. En este contexto, se debe descartar el concepto más intuitivo de una persona vulnerable, entendido como el de una persona que por sus condiciones físicas pertenece a un grupo susceptible de ser dañado por individuos o agentes sociales: *e.g.*, personas con discapacidad, mujeres en situación de embarazo, menores de edad, etc. En contexto de endeudamiento, por “población vulnerable” se debe entender a aquella población que tiene vulnerabilidad financiera o que se encuentra en riesgo de exclusión financiera. Dejando el término “exclusión financiera” para un análisis posterior, la vulnerabilidad financiera se puede definir como la “falta de capacidad que tiene una persona para superar dificultades económicas valiéndose únicamente de recursos propios” (Silva, 2023). Así, el concepto de personas en situación de vulnerabilidad financiera es un concepto global y multidisciplinar, e incluye a varios grupos de personas, como puede ser aquellas que tienen falta de educación, falta de recursos económicos o falta de ayudas públicas.

En conclusión, el sobrendeudamiento en la población vulnerable es aquella situación en la que las personas con poca capacidad para superar dificultades económicas con recursos propios no pueden cumplir sus obligaciones vencidas, líquidas y exigibles.



### 3. Factores psicológicos que llevan a personas vulnerables al sobreendeudamiento

Habiendo acotado el marco conceptual, es necesario indagar en los factores psicológicos que causan esta situación y pueden llevar a las personas vulnerables financieramente a contraer tanta deuda.

En las últimas décadas ha habido numerosas investigaciones sobre lo que los expertos denominan la *psicología de la deuda*, que precisamente intenta explicar las causas del endeudamiento desde la perspectiva psicológica del deudor. Stephen E.G. Lea, uno de los fundadores de la psicología económica en Europa, señala que endeudarse no es más que otro proceso de *elección intertemporal*<sup>1</sup>, pues “la persona que decide si tomar o no un préstamo está eligiendo entre resultados que se entregarán en diferentes momentos en el tiempo” (2021, p. 151). En esta línea, muestra que existen numerosos estudios que concluyen que los seres humanos son terriblemente malos en la elección intertemporal, pues prefieren obtener recompensas que llegarán más pronto de lo que podría justificarse mediante un análisis racional. Sostiene, por tanto, en muchas ocasiones ese es el punto sobre el que habría que partir a la hora de analizar los factores psicológicos del sobreendeudamiento.

También añade Lea que, a parte de esto, hay que tener en cuenta que al estudiar los procesos psicológicos implicados en el endeudamiento, es crucial recordar que la dirección de la causalidad entre la deuda y los rasgos individuales rara vez es predecible, y con frecuencia es bidireccional. En otras palabras, por ejemplo, explica Lea que estar deprimido puede hacer que se tomen malas decisiones económicas, lo que da lugar al endeudamiento; pero que estar endeudado también puede provocar la depresión.

Teniendo estas dos circunstancias en cuenta, los factores psicológicos que llevan al endeudamiento se pueden dividir en tres: factores *disposicionales*, factores *actitudinales*, y factores *cognitivos* (LEA, 2021). Tiene sentido acogerse a esta clasificación para analizar los principales factores psicológicos que causan el sobreendeudamiento.

---

<sup>1</sup> La *elección intertemporal* se refiere a “la toma de decisiones individuales cuando se analizan las preferencias entre dos recompensas disponibles en distintos momentos del tiempo. Es decir, trata de analizar la preferencia o la indiferencia entre dos recompensas  $(x_1, t_1)$  y  $(x_2, t_2)$ , donde  $x_1 < x_2$  y  $t_1 < t_2$ ” (CRUZ Y SÁNCHEZ, 2017, p.1). Llevado al campo de la psicología de la deuda, la posibilidad de tener dinero y liquidez cuanto antes provoca en muchos casos que una decisión de endeudamiento no se realice de forma racional.

### 3.1. Factores disposicionales y factores actitudinales

Los factores disposicionales son los son inherentes a la persona, los que podríamos llamar internos, relacionados con los cinco grandes rasgos de la personalidad<sup>2</sup> y que son difíciles de cambiar. Por ejemplo, hay estudios que demuestran que, las personas con menos escrupulosidad tienden a llevar una mala gestión del dinero y por ende a acumular más deuda. Afirmación lógica, por otra parte, pues tiene sentido que las personas más meticolosas también lo sean a la hora de contraer deuda y hacer cálculos financieros. En la población vulnerable, esta característica se agrava debido a la falta de recursos y educación financiera, lo que les dificulta aún más llevar un control adecuado de sus ingresos y gastos. Como resultado, estas personas son más propensas a contraer deudas sin evaluar adecuadamente su capacidad de pago (Donnelly et. al., 2012).

De forma similar, las personas extrovertidas, especialmente aquellas en situación de vulnerabilidad, pueden ser más susceptibles a las influencias sociales y al deseo de mantener una imagen social aceptable. Esto puede llevarlas a incurrir en gastos innecesarios y a utilizar el crédito como medio para mantener un nivel de vida que no pueden permitirse, incrementando así su nivel de endeudamiento (Brown & Taylor, 2014).

Sobre otros rasgos como el neuroticismo, también hay estudios que buscan entender su relación con la deuda. Por ejemplo, Meltzer et. al. en un estudio de 2013 analizan cómo la deuda personal está asociada con trastornos mentales comunes (“CMD”, por sus siglas en inglés), y demuestran que las personas endeudadas tienen una tasa de CMD tres veces mayor que las no endeudadas. En base a los datos del estudio, llegan a la conclusión de que “las personas con un trastorno mental tienen más probabilidades de contraer deuda”. (2013, p. 112). En la población vulnerable, esta relación es especialmente significativa ya que la inseguridad económica y la falta de apoyo social pueden intensificar estos problemas de salud mental, creando un ciclo vicioso en el que la mala salud mental conduce a una mala gestión financiera y viceversa.

Pero, más allá de los factores *disposicionales*, merecen una mayor reflexión los factores *actitudinales*, o simplemente actitudes, pues por ser más cambiantes, pueden suponer objetivo

---

<sup>2</sup> En psicología, se entiende que existen cinco grandes rasgos que definen tu personalidad: apertura, escrupulosidad, extraversión, amabilidad y neuroticismo.

más adecuado para la acción política (Lea, 2021). Las actitudes relacionadas con el sobreendeudamiento son amplísimas y engloban tanto a actitudes generales, como a actitudes financieras en particular.

Sobre las primeras, hay estudios que demuestran la relación directa del sobreendeudamiento con el exceso de confianza o la comparación social, o incluso a la “miopía”, entendida como la incapacidad para percibir las consecuencias a largo plazo de las decisiones de deuda actuales (Anderloni y Vandone, 2010). Sobre la comparación social, un interesante trabajo demuestra que la percepción del ingreso del círculo social al que se pertenece influye en el endeudamiento y en el potencial estrés financiero (Georgarakos, Haliassos y Pasini, 2014). Este estudio concluye que quienes perciben que los demás tienen ingresos medios más elevados “no sólo intentan emular su gasto, sino que también deciden pedir más prestado” (Georgarakos et. al., p. 22). Esta conclusión resulta especialmente significativa, pues es precisamente la población vulnerable, por su escasez de recursos económicos, la más propensa a caer en este tipo de conductas. Las personas en situación de vulnerabilidad financiera pueden sentir la presión de igualar el nivel de vida de sus pares, lo que puede llevar a la adquisición de bienes y servicios que están fuera de su alcance. Esta comparación social puede fomentar el uso excesivo de crédito y aumentar el endeudamiento. La percepción de no poder mantenerse al día con los estándares sociales puede también afectar negativamente su autoestima y bienestar emocional (Georgarakos, Haliassos, & Pasini, 2014).

De la misma forma, estas personas también pueden ser propensas a poseer actitudes de exceso de confianza o sobreoptimismo, que pueden llevar al sobreendeudamiento. Así lo demuestra un estudio del Banco de la Reserva Federal de Filadelfia (Exler, Livshits, Macgee y Tertilt, 2021) que concluye que las expectativas demasiado optimistas llevan a los consumidores a cometer errores financieros, ya que sobrestiman su capacidad de reembolso. Esta actitud puede ser particularmente perjudicial cuando se combina con la falta de educación financiera, ya que estas personas pueden subestimar los riesgos asociados con el endeudamiento y sobreestimar sus ingresos futuros. Esto lleva a tomar decisiones financieras arriesgadas, como asumir créditos con altos intereses o comprometerse a pagos que no podrán cumplir (Exler et. al., 2021).

Dawson y Henley investigan cómo el sobreoptimismo financiero está asociado con dificultades posteriores en los pagos de hipotecas (2012). El estudio descubre que el optimismo

poco realista sobre las circunstancias financieras futuras es un buen indicador de la morosidad hipotecaria posterior, y permite concluir que, para algunos hogares, “esas expectativas financieras no satisfechas de forma constante no se traducen en una prudencia racional en la actividad de endeudamiento posterior” (Dawson y Henly, 2012, p. 4). Esta conclusión resalta el impacto significativo del sobreoptimismo en la toma de decisiones financieras arriesgadas, volviendo a sugerir que las expectativas poco realistas sobre la propia situación financiera futura pueden llevar a las personas, y especialmente a aquellas en situaciones vulnerables, a comprometerse con deudas que exceden su capacidad de pago, lo que en un futuro conduce al sobreendeudamiento.

Otra actitud de cara a la deuda que se relaciona con el sobreoptimismo financiero es el poco compromiso con la gestión del presupuesto familiar. Un estudio del Banco de Francia que analiza las causas del sobreendeudamiento concluye que el 66% de las personas sobredeudadas con el perfil de “presupuesto limitado” no tienen idea de sus ingresos y gastos en un mes determinado (Raoult-Texier, 2014). En la población vulnerable, la falta de educación financiera y recursos para realizar un seguimiento de ingresos y gastos contribuye a una gestión ineficaz del dinero, como se analizará en un capítulo posterior. Sin un presupuesto claro, estas personas pueden incurrir en deudas innecesarias y no planificar adecuadamente para gastos futuros, lo que aumenta su riesgo de sobreendeudamiento.

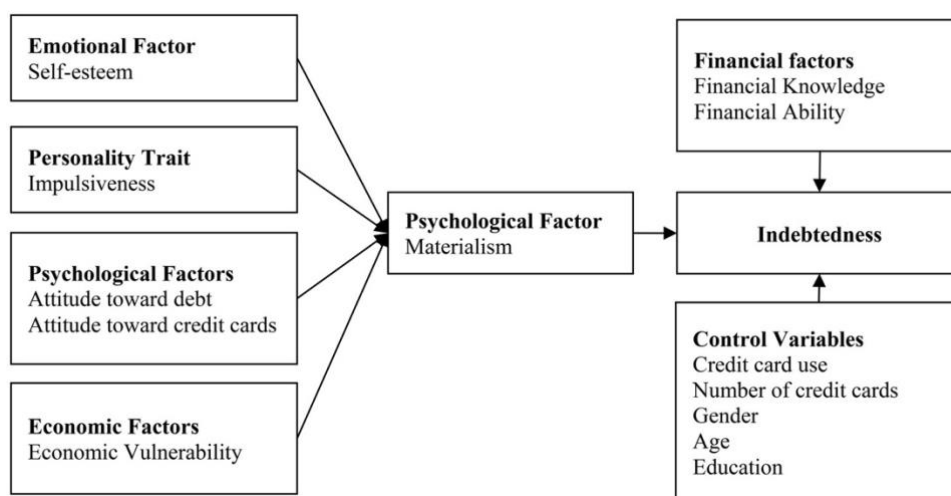
Otro factor actitudinal que ha sido objeto de análisis en los últimos años es el materialismo, un término en auge desde la mitad del siglo pasado debido al gran crecimiento económico en las sociedades occidentales. En 1992, Richins y Dawson definían el materialismo como “la importancia de la propiedad y la adquisición de bienes materiales para la consecución de los principales objetivos vitales” (citado por Richins, 2004, p. 210). Otros autores más recientes han expandido la concepción del materialismo más allá de lo puramente material, proponiendo un concepto del término más global: Kasser entiende que el materialismo es “un conjunto de valores y objetivos centrados en la riqueza, las posesiones, la imagen y el estatus” (2016, p.1). Sea como fuere, hay numerosos estudios que muestran que la deuda y el materialismo están relacionados de una forma directamente proporcional, y que las personas más materialistas acumulan más deuda (Lea, 2020). Esto lleva a pensar que una actitud materialista también puede estar detrás del sobreendeudamiento en la población vulnerable, más aún cuando existen estudios que demuestran que las personas con menos recursos económicos registran mayores niveles de materialismo que las personas que viven más acomodadas (Chaplin, Hill, y John,

2014).

En esta línea, un grupo de investigadores en Brasil realizaron un estudio para explicar las relaciones entre el endeudamiento, los consumidores con ingresos bajos, y el materialismo (De Matos, Vieira, Bonfanti y Mette, 2019). En su trabajo proponen un modelo conceptual muy sugerente para explicar los factores principales asociados con el endeudamiento, y sitúan al materialismo el como un mediador que vincula a los antecedentes (es decir, al resto de factores) con la consecuencia principal, esto es, el endeudamiento. El estudio saca una conclusión de inmensa relevancia, pues concluye que “el principal mecanismo que vincula los rasgos de personalidad, el factor emocional y el factor psicológico con el endeudamiento de los consumidores de bajos ingresos es el materialismo” (De Matos *et. al.*, 2019, p. 98). Como se puede ver en la Figura 1, extraída directamente de dicho estudio, el materialismo en consumidores con ingresos bajos no sólo actúa como mediador entre los distintos factores psicológicos y el endeudamiento, sino como un puro “multiplicador”, con un peso mucho mayor que el resto, lo que hace que se pueda afirmar con rotundidad que “a mayor materialismo, mayor endeudamiento” (p. 94).

En la población vulnerable, el deseo de poseer bienes materiales puede ser una forma de compensar otras carencias, como la falta de seguridad económica o reconocimiento social. Esta actitud puede llevar a estas personas a endeudarse significativamente para adquirir bienes que consideran esenciales para su estatus social o felicidad, agravando su situación financiera.

**FIGURA 1: Relación del materialismo con el endeudamiento**



**Fuente:** De Matos *et. al.*, 2019, p. 93

Una vez analizados los factores actitudinales en general, conviene estudiar las actitudes financieras en particular que pueden provocar el sobreendeudamiento. Nótese que a efectos del presente trabajo, se considera que la comparación social, el sobreoptimismo y el materialismo son actitudes generales. Lo que las diferencia de las actitudes financieras es que estas últimas son, *per se*, decisiones financieras, que a su vez pueden verse influenciadas por las actitudes generales.

Un ejemplo de una actitud financiera es la renuencia para gastar los ahorros (Lea, 2020). Se ha demostrado que la tendencia psicológica a proteger el dinero asignado para fines responsables puede resultar en malas decisiones financieras, como incurrir en deudas importantes en lugar de utilizar ahorros disponibles, debido a sentimientos de responsabilidad y culpa asociados con el gasto de esos ahorros (Sussman y O'Brien, 2016). Esta renuencia puede ser la semilla que provoque el sobreendeudamiento en el futuro, pues estas personas pueden negarse a pagar las deudas existentes con los ahorros que poseen, prefiriendo contraer más deuda.

Con todo, podemos concluir que dentro de los factores disposicionales y actitudinales, los que más causan el sobreendeudamiento son, entre otros, la impulsividad, el neuroticismo, la comparación social y el sobreoptimismo financiero. Mención aparte merece el materialismo, que como se ha visto parece ser el factor actitudinal determinante, la actitud que más peso tiene en la población vulnerable a la hora de provocar una situación de sobreendeudamiento.

### **3.2. Factores cognitivos**

Sin embargo, los rasgos de la personalidad y las actitudes no son lo único que empuja a las personas en situación de vulnerabilidad a endeudarse, sino que también juegan un papel los factores cognitivos, es decir, “los procesos perceptuales de atención, memoria y pensamiento que le permiten a una persona dar un significado e interpretar la información de las experiencias que vive” (Opazo, 1984, citado por Hewitt, 2005, p. 18). Dicho de otra forma, los factores cognitivos son las características que afectan al aprendizaje y al desempeño de una persona desde la infancia (Danili y Reid, 2006).

En esta línea, hay evidencias de que la capacidad de evitar las deudas en la edad adulta puede ser el resultado de haber adquirido más información y experiencia a lo largo de la infancia o la

adolescencia (Lea, 2020). Por ejemplo, un estudio de 2012 concluye que una mayor enseñanza parental sobre la gestión del dinero está asociada con una reducción en la morosidad y ejecución hipotecaria de los préstamos.

El estudio muestra cómo la pronta educación financiera temprana, especialmente la impartida por los padres, puede moldear las actitudes y comportamientos hacia el uso del dinero, lo que tiene implicaciones directas en la gestión de la deuda y el desempeño financiero en la edad adulta. La enseñanza parental no sólo proporciona conocimientos y habilidades financieras, sino que también puede influir en las creencias, la autoeficacia y las actitudes hacia el riesgo y el ahorro, elementos clave en la psicología de la deuda. En el capítulo siguiente se analizará la importancia de la educación financiera, aunque desde una perspectiva institucional y no parental.

#### **4. Factores externos que provocan el sobreendeudamiento en la población vulnerable**

Habiendo establecido los principales factores psicológicos del sobreendeudamiento en población vulnerable, es menester pasar a analizar cuáles son los esos factores externos, ajenos a la psique del individuo, que hacen que las personas se endeuden.

##### **4.1. Situación de vulnerabilidad financiera**

En primer lugar, es importante tener claro que la mayoría de las personas que llegan a una situación de sobreendeudamiento lo hacen porque están expuestas a una situación de vulnerabilidad financiera (Glantz y Norwood, 2022). Por ello, es clave analizar los factores que provocan esta situación de vulnerabilidad, para ver de donde surge realmente el problema. Y es que estas circunstancias en muchas ocasiones tienen un peso más importante que los factores psicológicos: al fin y al cabo, los factores psicológicos analizados anteriormente tan solo suponen una mayor tendencia o una mayor susceptibilidad hacia el endeudamiento, mientras que estar en una situación de vulnerabilidad financiera puede hacer que para estas personas el endeudamiento sea la única alternativa para subsistir. A continuación se analizan los principales factores que provocan una situación de vulnerabilidad financiera:

###### **4.1.1. Falta de ingresos suficientes**

La principal causa de vulnerabilidad financiera es la falta de ingresos suficientes para salir adelante. Esta falta de ingresos implica que estas personas sean incapaces de superar apuros económicos con recursos propios, lo que los lleva en muchas ocasiones a tener que recurrir al crédito para cubrir necesidades básicas como la alimentación, la vivienda, o el cuidado médico (Sanchís y Caracciolo, 2019).

Además, parece que esta tendencia ha aumentado tras la pandemia del COVID-19: un reciente estudio de Bloomberg afirma que Klarna, un banco sueco que ofrece servicios de “*buy-now-pay-later*” (“compra ahora y paga después”), está realizando préstamos para leche y gasolina a clientes con dificultades económicas que buscan maneras de cubrir necesidades básicas (Cantrill y Ramnarayan, 2022). Esta dependencia del crédito no solo refleja la precariedad económica de estas personas, sino que también las expone a un ciclo continuo de endeudamiento difícil de romper. Los altos costes de vida, la inflación y los ingresos



insuficientes les impiden acumular ahorros, obligándolas a utilizar el crédito para gastos esenciales.

#### **4.1.2. Circunstancias y eventos de la vida**

Según un estudio de Finance Watch, aunque un número significativo de personas sobreendeudadas experimentan la pérdida de su empleo o la inestabilidad en sus ingresos, siendo estos dos los factores más comunes, existen otros incidentes que precipitan una situación de sobreendeudamiento (Glantz y Norwood, 2022). Estos acontecimientos incluyen la separación o el divorcio de una pareja, el fracaso de un negocio, un accidente, la aparición de una enfermedad (incluida la adicción) o el fallecimiento de un familiar. Cada uno de estos eventos puede tener un impacto devastador en la estabilidad financiera de una persona, llevándola a incurrir en deudas para cubrir gastos inesperados y esenciales.

La separación o el divorcio no solo implica una redistribución de los ingresos familiares, sino también costes legales significativos y la necesidad de mantener dos hogares. Si un negocio fracasa, la persona puede perder todos sus ingresos y enfrentarse a deudas acumuladas de inversores. Estos eventos obligan a las personas a recurrir al crédito para mantenerse a flote (Sullivan et al., 2000). Además, los accidentes y enfermedades graves, incluidas las adicciones, representan una carga financiera considerable debido a los altos costes médicos y de tratamiento, especialmente si el individuo carece de un seguro adecuado (Drentea y Lavrakas, 2000).

El fallecimiento de un familiar también tiene consecuencias financieras significativas, como los costes funerarios y las posibles deudas del fallecido que deben ser asumidas por los sobrevivientes. La pérdida de un cónyuge que era el principal soporte de la familia puede dejar a los familiares restantes con unos ingresos que son insuficientes para cubrir los gastos diarios, forzándolos a recurrir al crédito (Lusardi et al., 2011).

En resumen, estos eventos no solo desestabilizan la situación financiera de las personas en situación vulnerable, sino que también crean una dependencia a las soluciones crediticias que, aunque proporcionan un alivio temporal, suelen resultar en una carga de deuda insostenible a largo plazo (Glantz y Norwood, 2022).

### **4.1.3. Vulnerabilidad a shocks económicos**

Las personas en situación de vulnerabilidad financiera son especialmente susceptibles a los shocks económicos, es decir, eventos imprevistos que tienen un impacto negativo significativo en la economía. Estos shocks pueden ser causados por crisis financieras, recesiones, desastres naturales, pandemias, o cambios drásticos en los precios de bienes esenciales como alimentos y energía. La falta de ahorros y redes de seguridad financiera hace que estas personas no tengan los recursos necesarios para afrontar estos eventos, lo que agrava aún más su situación económica (Demirguc-Kunt et al., 2017).

Por ejemplo, la crisis financiera global de 2008 demostró cómo una crisis económica puede tener efectos dramáticos en los hogares vulnerables. Muchas personas perdieron sus empleos y viviendas debido a la incapacidad de pagar sus hipotecas, lo que llevó a un aumento significativo del sobreendeudamiento y la pobreza (Mian & Sufi, 2014). De manera similar, la pandemia del COVID-19 ha evidenciado la fragilidad de los ingresos de muchas familias, especialmente aquellas con trabajos precarios o informales. Como se ha mencionado anteriormente con el caso del banco sueco Klarna, la pérdida repentina de ingresos generada por la pandemia y la falta de acceso a servicios financieros formales han obligado a muchas personas a recurrir a préstamos con altos intereses para cubrir necesidades básicas, agravando así su situación de endeudamiento.

## **4.2. Educación financiera y exclusión financiera**

Habiendo analizado algunos factores externos que provocan la vulnerabilidad financiera, es menester indagar en un factor fundamental causante del sobreendeudamiento: la falta de educación financiera.

En una primera aproximación al concepto de educación financiera, se podría pensar que consiste en la tenencia de conocimientos básicos de finanzas o contabilidad. Sin embargo, la educación financiera es un concepto mucho más amplio. Según el Banco de España, no es sólo “la mera disponibilidad de información financiera, sino que va más allá: se extiende a “los conocimientos, conductas y actitudes que nos permiten tomar decisiones financieras acertadas a lo largo de la vida, tener hábitos financieros saludables y conocer las oportunidades y riesgos

de los productos financieros que contratamos (cuentas, tarjetas, créditos, hipotecas...)” (s.f.) Por tanto, una buena educación financiera proporciona a las personas con vulnerabilidad económica más confianza para desenvolverse en el mundo de las finanzas, habilidades para poder gestionar el dinero y la posibilidad de poder planificar su futuro de forma sostenible y responsable (Banco de España, s.f.). La educación financiera incluye la comprensión de conceptos básicos como el presupuesto, el ahorro, el crédito y la inversión, así como la capacidad para aplicar estos conceptos en la vida diaria (Lusardi y Mitchell, 2014).

Sin embargo, el problema reside en que muchas de estas personas en situación de vulnerabilidad no tienen acceso a esta educación financiera, encontrándose en una situación de exclusión financiera. Según Conroy, la exclusión financiera consiste en un proceso que impide que los grupos sociales pobres y desfavorecidos obtengan acceso a los sistemas financieros formales de sus países (citado por Sarma y Pais, 2011). De forma similar define el concepto la Plataforma Europea de Lucha contra la Pobreza, afirmando que “una persona se considera económicamente excluida cuando no tiene acceso a los servicios ofrecidos por las instituciones financieras convencionales en su país de residencia o cuando no hace uso de estos servicios” (Malgesini y Sánchez, 2021). Obsérvese que se usa el adjetivo “convencionales” para delimitar estos servicios financieros. Por tanto, como señala la organización Economistas Sin Fronteras, cuando hablamos de exclusión financiera “no estamos hablando de acceso a productos financieros de corte social, como por ejemplo el microcrédito, ni de intermediarios financieros no convencionales, como la usura. Y sí nos estamos refiriendo a servicios básicos, como una cuenta bancaria que permita domiciliar la nómina o los recibos de la electricidad o el alquiler (González y Sierra, 2019, p. 8).

La exclusión financiera no surge de forma aleatoria o casual, sino que se produce por una combinación de factores estructurales, económicos y sociales que provocan que las personas en situación vulnerable no tengan acceso a servicios financieros básicos.

Uno de estos factores es, lógicamente, la falta de educación financiera mencionada anteriormente. Y es que las personas con escasa educación financiera no comprenden completamente los beneficios de los servicios financieros formales ni cómo acceder a ellos. Esta falta de conocimiento puede generar desconfianza en las instituciones financieras y una preferencia por alternativas informales. Sin una comprensión adecuada de los productos

financieros, las personas son menos propensas a utilizarlos de manera efectiva, perpetuando así su exclusión.

Otro factor determinante es la falta de infraestructura bancaria en zonas rurales, y es que la ausencia de sucursales bancarias limita severamente el acceso a servicios financieros. Sin bancos cercanos, las personas deben hacer viajes de largas distancias para realizar transacciones básicas, lo cual no siempre es posible debido a los costes de transporte y limitaciones de tiempo. Además, señala el Banco Mundial que el problema se agrava en países en desarrollo, donde la infraestructura bancaria es insuficiente para cubrir todas las regiones (Demirguc-Kunt et al., 2017). La falta de infraestructura no solo dificulta el acceso a servicios financieros básicos, sino que también impide que las personas ahorren de manera segura o accedan a créditos formales. Los altos costes asociados con los servicios financieros también representan una barrera importante (Hasan et al., 2020). Las tarifas de mantenimiento de las cuentas bancarias, los requisitos de saldo mínimo y los cargos por transacciones pueden ser demasiado altos para las personas con bajos ingresos. Estos altos costes desincentivan muchas personas a abrir y mantener cuentas bancarias, prolongando así su situación de exclusión financiera. Por tanto, la disponibilidad de servicios financieros asequibles es esencial para garantizar que todos los segmentos de la población puedan acceder a ellos.

Otro factor crucial es la discriminación y las barreras legales. Algunos grupos, como los inmigrantes o las minorías étnicas, se enfrentan a una situación de discriminación cuando intentan acceder a servicios financieros (Lyons y Kass-Hanna, 2019). Esta discriminación puede ser directa, manifestándose en el trato desigual, o indirecta, a través de barreras administrativas y legales que dificultan a estas personas la posibilidad de abrir cuentas bancarias u obtener créditos. Además, la falta de documentación adecuada, como identificaciones oficiales o comprobantes de domicilio, puede impedir que estas poblaciones accedan a servicios financieros formales (Sarma y Pais, 2011).

#### **4.3. Actitudes cuestionables de entidades de crédito y otras entidades no reguladas**

Por último, otro factor externo que puede provocar el sobreendeudamiento en la población vulnerable es un elemento totalmente ajeno al individuo. Podríamos tildarlo de un elemento solidario-legal, que no ayuda en absoluto a combatir el problema del sobreendeudamiento de los

más vulnerables. Legal por la desafortunada regulación de los burós de crédito en España, y solidario (o insolidario) por las actitudes abusivas de las entidades de créditos alternativos.

#### **4.3.1. Burós de crédito**

Un buró de crédito, en palabras del Instituto Español de Analistas es “una entidad que facilita a bancos, proveedores no financieros, *utilities*, etc. información sobre la solvencia de un cliente (particular, pyme, gran empresa), lo que le ayuda al acreedor formarse una opinión sobre las condiciones con las que puede dar créditos o vender o prestar un servicio con alguna modalidad de pago aplazado” (Torres Riesco, 2020). Por tanto, los burós de crédito juegan un papel fundamental en la evaluación de la solvencia de las personas en situación vulnerable.

En España, los burós de crédito pueden contener tanto información positiva como negativa sobre el historial crediticio de las personas. Así, los burós de crédito negativos se enfocan exclusivamente en información negativa como los impagos y la morosidad, mientras que los burós positivos incluyen también información sobre el buen comportamiento financiero de las personas, como el cumplimiento adecuado de los préstamos.

En España, desafortunadamente, el enfoque predominante en la práctica de los burós de crédito tiende a ser más hacia la recopilación de información negativa, donde los principales burós de crédito en España, como ASNEF (Asociación Nacional de Entidades de Financiación) y RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas), registran principalmente incidencias negativas, como impagos o morosidad. Esto puede tener un gran impacto en la capacidad de las personas financieramente vulnerables para obtener crédito en el futuro, ya que los prestamistas utilizan estos registros para evaluar el riesgo crediticio de los solicitantes.

Centrarse únicamente en información crediticia negativa hace que las personas que piden créditos no tengan margen de error. En España es intrascendente el número de créditos que hayas devuelto correctamente, lo que en realidad importa es si tienes uno que no has devuelto a tiempo. Sin embargo, en países donde se recopila tanto información positiva como negativa, los consumidores tienen la oportunidad de demostrar su comportamiento crediticio responsable, lo que puede equilibrar los efectos de un historial negativo. Además, hay autores que abogan por el establecimiento de burós de crédito positivos en España, no solo porque

beneficiaría a los consumidores, sino porque también ayudaría a los bancos a tener un sistema mucho más sencillo para evaluar el riesgo, “lo que se traduciría en una menor carga por riesgo en sus operaciones de crédito y en una mayor agilidad en la concesión de operaciones” (Torres Riesco, 2020).

Parece lógico afirmar que las personas vulnerables financieramente son las que más sufren las consecuencias de la configuración negativa de los burós de crédito en España. En primer lugar, porque pueden tener dificultades significativas para obtener nuevos créditos, en caso de tener registros negativos. Y es que los bancos y prestamistas utilizan esta información para evaluar el riesgo crediticio y, en muchos casos, la presencia de información negativa les hace imponer condiciones de crédito menos favorables o directamente rechazar la concesión de nuevos créditos (Bos & Nakaruma, 2014).

Consecuentemente, esta situación puede provocar una situación de exclusión financiera de la población vulnerable. Estas personas pueden ser percibidas como de alto riesgo y, por lo tanto, ser excluidas de oportunidades financieras que podrían ayudarles a mejorar su situación financiera.

Por último, existen evidencias acerca de consecuencias negativas en la salud mental. Wang demuestra en su estudio que las personas con malas calificaciones crediticias suelen experimentar un aumento del estrés y una disminución en su calidad de vida y bienestar general (2010).

#### **4.3.2. Créditos alternativos**

En los últimos años, el mercado de los créditos alternativos ha crecido significativamente en España, proporcionando opciones de financiamiento a personas que, debido a su situación financiera y a su calificación en los burós de crédito, no pueden acceder a los créditos tradicionales ofrecidos por los bancos. Estos créditos alternativos incluyen productos como los préstamos rápidos, los microcréditos y las tarjetas de crédito con condiciones especiales. Según el Banco de España, “este tipo de préstamos está creciendo en los últimos años tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta, ofreciendo una protección muy limitada del cliente” (Olano, 2024).

#### a) Publicidad

La publicidad de los créditos alternativos suele estar dirigida a personas en situación vulnerable, con necesidades financieras urgentes y con dificultades para obtener crédito en instituciones tradicionales. Los mensajes publicitarios se centran en la rapidez y la facilidad de acceso al dinero, atrayendo a personas que necesitan fondos inmediatos para cubrir gastos inesperados o para llegar a fin de mes.

Un ejemplo específico de publicidad en el mercado español es el de las empresas de préstamos rápidos como Vivus y Wonga. Estas empresas destacan en sus anuncios la posibilidad de obtener dinero en cuestión de minutos, sin necesidad de presentar avales o justificantes de ingresos. Por ejemplo, Vivus utiliza el eslogan “*Préstamos rápidos y fáciles. Hasta 1.000 euros en 15 minutos*” para captar la atención de posibles clientes que buscan soluciones rápidas a sus problemas financieros. Esta publicidad, sin embargo, puede ser engañosa en ciertos aspectos, ya que no siempre comunica claramente los altos costes asociados con estos préstamos, omitiendo información sobre las tasas de interés y las comisiones aplicables. Según un estudio de la OCU, este tipo de publicidad puede inducir a error a los consumidores, llevándolos a tomar decisiones financieras sin comprender completamente los términos y condiciones del préstamo (2020).

La publicidad de estos productos financieros suele presentarse en diversos medios, incluyendo televisión, radio, internet y redes sociales, con mensajes diseñados para crear una sensación de urgencia y necesidad. Por ejemplo, los anuncios en televisión de empresas como Wonga muestran situaciones cotidianas donde una persona necesita dinero de manera inmediata para resolver un problema inesperado, enfatizando la solución rápida que ofrecen sus préstamos (OCU, 2020).

#### b) Intereses

Las tasas de interés de los créditos alternativos suelen ser significativamente más altas que las de los préstamos tradicionales ofrecidos por los bancos. Este es uno de los aspectos más controvertidos y perjudiciales de estos productos financieros. Por ejemplo, los microcréditos pueden tener tasas de interés que superan el 1000% TAE (Tasa Anual Equivalente), lo que

puede llevar a los prestatarios a una espiral de sobreendeudamiento difícil de romper. Esto lo que provoca es que los particulares acudan a nuevos préstamos para pagar los intereses de los préstamos antiguos, provocando así una situación de sobreendeudamiento cada vez mayor. Estos préstamos suelen tener tasas de interés elevadas, y aunque pueden proporcionar acceso rápido a dinero en efectivo, las condiciones de reembolso son estrictas y pueden ser difíciles de cumplir para personas con ingresos bajos o inestables. Un ejemplo de estos intereses es el de los préstamos rápidos ofrecidos por compañías como Cofidis o Cetelem. Pero es que también existen casos de préstamos de cantidades pequeñas a plazos muy cortos cuyas tasas de interés no es que superen el 1000% TAE, sino que van mucho más allá: por ejemplo, la entidad Cashper ofrece un préstamo de 50 € de 30 días de duración cuya TAE es del 13.782%. Si la duración de ese mismo préstamo de 50 € fuera de 15 días en vez de 30, la TAE se dispararía al 59.141%<sup>3</sup>. Un auténtico disparate.

Además, la falta de transparencia en la presentación de las tasas de interés puede agravar la situación. En muchos casos, los prestamistas alternativos no proporcionan información clara y comprensible sobre los costos totales del préstamo, lo que dificulta que los consumidores comparen las opciones y tomen decisiones informadas (OCU, 2020). Esto es especialmente problemático para las personas en situación de vulnerabilidad financiera, que pueden carecer de la educación financiera necesaria para entender plenamente las implicaciones de los términos del préstamo.

---

<sup>3</sup> Para más información, consultar: <https://www.cashper.es/rights/t%C3%A9rminos-y-condiciones>



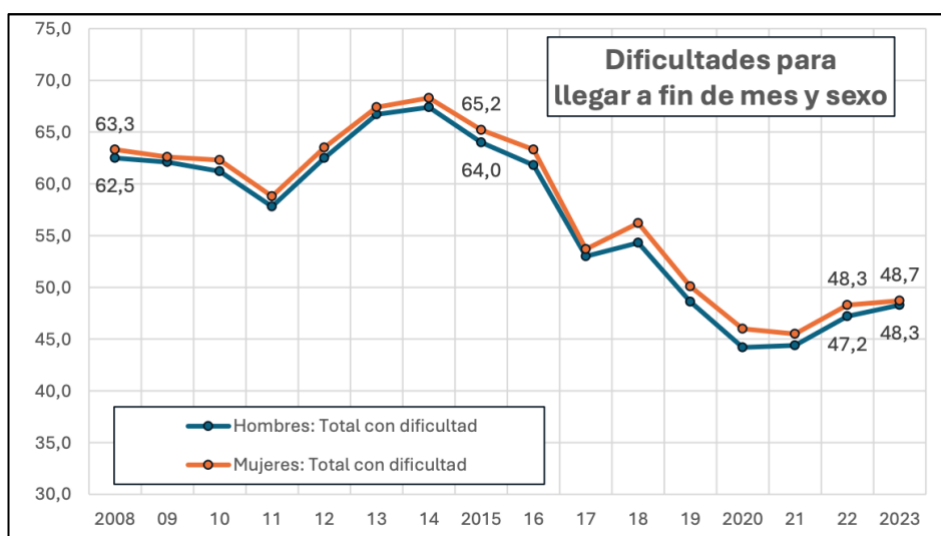
## 5. El sobreendeudamiento en población vulnerable en España: situación actual y legislación vigente

Una vez analizados los factores que provocan el sobreendeudamiento en población vulnerable, conviene estudiar dos cosas de suma importancia: en primer lugar, cuál es la situación actual vigente, y en segundo lugar, la regulación española sobre el tema.

### 5.1. Situación actual en España

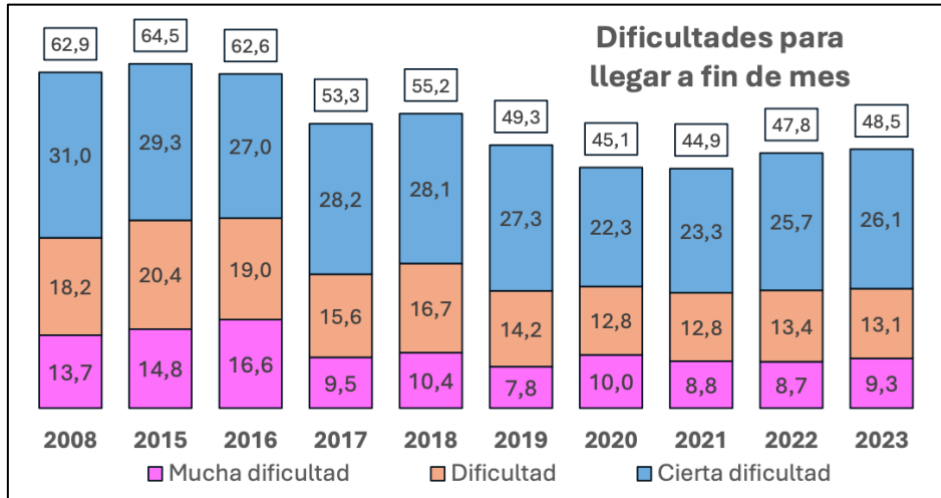
En aras de realizar una primera aproximación a la situación en España, las encuestas de condiciones de vida (ECV) del INE muestran la dificultad para llegar a fin de mes en los hogares españoles durante los últimos años. Así lo reflejan a continuación las Figuras 2 y 3:

**FIGURA 2**



Fuente: EAPN, 2024

**FIGURA 3**



**Fuente: EAPN, 2024**

Según estos datos, podemos observar que en 2023, el 48,5% de las personas en España llegaron con dificultad a fin de mes. De una forma más detallada, la Figura 3 muestra que en 2023 el 24,8% de los hogares españoles llegaron con cierta dificultad a fin de mes, el 12,7% lo hizo con dificultad y el 9% de los hogares españoles llegó a fin de mes con mucha dificultad.

La evolución del gráfico ha ido de la mano de las distintas crisis económicas acontecidas en las últimas dos décadas: en 2008, con la crisis económica, los hogares que tenían muchas dificultades para llegar a fin de mes representaron el 13,7%, porcentaje que llegó a alcanzar la cifra del 16,6% en 2016. La posterior recuperación económica provocó que el número de hogares con muchas dificultades económicas fuera descendiendo hasta alcanzar un mínimo del 7,8% en 2019. En 2020, con la crisis del COVID-19, volvió a crecer hasta el 10%, y en los últimos años parece que el porcentaje se está estabilizando con el 9,3% actual.

Por otro lado, el informe AROPE de 2024 (*At Risk of Poverty and/or Exclusion*, por sus siglas en inglés), muestra que el 26,5% de la población residente en España está en riesgo de pobreza o exclusión social. En términos absolutos, supone que unos 12,7 millones de personas están en situación de AROPE (EAPN, 2024). Este informe también muestra que el porcentaje de personas en AROPE que viven en hogares con un adulto y un hijo es del 52,7 %, esto es, que más de la mitad de las personas que viven en hogares monoparentales en España está en riesgo

de exclusión y de pobreza.

Pasando a un análisis más específico del endeudamiento, puede ser relevante acudir a un estudio del INE del año 2020 clasifica a los hogares según nivel de endeudamiento respecto a la renta neta por tipo de hogar (Figura 4). El del año 2020 es el último estudio que ha hecho el INE al respecto, por lo que, a pesar de que pueda estar algo desactualizado, sigue resultando muy ilustrativo para comprender el nivel de endeudamiento en España.

**FIGURA 4:**

**Hogares según nivel de endeudamiento respecto a la renta neta por tipo de hogar**

|  | Sin préstamos | Bajo: menor o igual al 10% de la renta neta del hogar | Medio: superior al 10% pero menor o igual al 33% de la renta neta del hogar | Alto: superior al 33% de la renta neta del hogar |
|--|---------------|---|---|--|
| Total                                    | 72,8          | 14,2  | 10,7  | 2,2  |
| Hogares de una persona                   | 81,0          | 6,3   | 9,6   | 3,2  |
| 2 adultos sin niños dependientes         | 78,1          | 11,6  | 9,1   | 1,2  |
| Otros hogares sin niños dependientes     | 71,9          | 19,3  | 7,6   | 1,2  |
| 1 adulto con 1 ó más niños dependientes  | 63,3          | 11,8  | 18,5  | 6,3  |
| 2 adultos con 1 ó más niños dependientes | 61,7          | 21,7  | 14,2  | 2,3  |
| Otros hogares con niños dependientes     | 64,3          | 22,3  | 11,5  | 2,0  |

**Fuente: INE, 2020**

Como se puede observar, casi más del 10% de los hogares en España tienen un nivel de endeudamiento medio (entre el 10% y el 33% de la renta neta del hogar), mientras que el 2,2% presenta un nivel de endeudamiento alto (superior al 33% de la renta neta del hogar). De forma similar a lo que se ha comentado con en Informe AROPE, llama la atención que estos porcentajes se disparan si el hogar está formado por un solo adulto con hijos, existiendo en el 18.5% de estos hogares un nivel de endeudamiento medio, y en más del 6% un nivel alto.

## **5.2. Legislación vigente**

Una vez comprendida la dimensión de, tanto la población vulnerable como del endeudamiento en España, conviene pasar a analizar la legislación al respecto que existe en nuestro país. En España, las normativas vigentes en materia de contratos de crédito abarcan desde la histórica Ley de Represión de la Usura de 1908 hasta las más recientes leyes que transponen directivas europeas sobre contratos de crédito al consumo y comercialización de servicios financieros. A continuación, se detallan las principales leyes y regulaciones que conforman el marco legal español en este ámbito. Nótese que las normativas mencionadas a continuación afectan principalmente a aquellas entidades no reguladas, y no a los grandes bancos. Y es que los préstamos de las entidades no reguladas son a los que más acuden las personas en situación vulnerable, muchas veces por no tener acceso a préstamos bancarios. Por otro lado, los bancos y las instituciones financieras tradicionales, sobre todo a partir de la crisis financiera de 2008, cuentan con una regulación mucho más estricta y completa, la cual carecería de sentido analizar.

### **5.2.1. Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo**

La Ley 16/2011 regula los contratos de crédito al consumo, implementando la Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo. Esta ley establece varios derechos y obligaciones para prestamistas y consumidores, como el derecho de desistimiento durante 14 días tras la firma del contrato (art. 28 LCCC), o la obligación a los prestamistas de evaluar la solvencia del consumidor (art. 14 LCCC).

Sin embargo, a efectos del presente trabajo, el más relevante es el derecho a la información. Los prestamistas deben proporcionar información clara y suficiente antes de la firma del contrato (arts. 8 a 14 LCCC), permitiendo a los consumidores comparar ofertas y tomar decisiones informadas. Además, el artículo 9 LCCC regula la información básica que, “mediante un ejemplo representativo”, debe incorporar la publicidad de los créditos al consumo, incluyendo el importe total del crédito, la TAE, el importe total adeudado y las condiciones de pago.

Sin embargo, como dice Agüero Ortiz, “es habitual que se publiciten cifras relacionadas con el coste del crédito sin incorporar este ejemplo representativo u omitiendo elementos relevantes

como el tipo deudor, o sin la claridad y contraste necesarios” (2021, p. 14). Parece que, a pesar de la existencia de estas prácticas que en cualquier caso se deben considerar ilegales<sup>4</sup>, no existe un control tan rígido, ni un régimen sancionador tan fuerte como el que debería, que impida que ocurran estas prácticas que perjudican gravemente a los consumidores, y en particular, a aquellos financieramente vulnerables.

### 5.2.2. Regulación de la Usura

La regulación de la usura en España se encuentra principalmente en la Ley de Represión de la Usura (LRU, en adelante), comúnmente conocida como la Ley Azcárate, que data del año 1908. Según el artículo 1 de la LRU, “será nulo todo contrato de préstamo en que se estipule un interés notablemente superior al normal del dinero y manifiestamente desproporcionado con las circunstancias del caso o en condiciones tales que resulte aquel leonino, habiendo motivos para estimar que ha sido aceptado por el prestatario a causa de su situación angustiosa, de su inexperiencia o de lo limitado de sus facultades mentales”. A continuación, señala el artículo 3 que “declarada con arreglo a esta ley la nulidad de un contrato, el prestatario estará obligado a entregar tan sólo la suma recibida”.

Teniendo estas disposiciones en consideración, es conveniente mencionar varias cuestiones al respecto. En primer lugar, se puede argumentar que el artículo primero de la LRU es muy abstracto a la hora de definir cuando hay usura, estableciendo que su existencia cuando en un contrato se estipule un “interés notablemente superior al normal del dinero”. El concepto *notablemente superior* es un concepto indeterminado que debe estudiarse según cada caso. Y es que los tribunales parecen no ponerse de acuerdo sobre los criterios a seguir, pues constantemente los cambian o interpretan de forma distinta (*cf.* Sánchez García, 2023), lo que deriva en una situación de inseguridad jurídica y vulnerabilidad para los consumidores. En esta línea, cada vez hay más voces que exigen que se establezcan criterios claros para delimitar la existencia de la usura o que se lleva a cabo una reforma legal al respecto. Por ejemplo, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) argumenta que, igual que hizo Italia en 2011, es necesario que en España se aclare cuando un interés es usurario, pues no hacerlo solo perjudica a los consumidores (2020).

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, prestamistas como Wandoo (<https://www.wandoo.es/>), Lendora (<https://lendora.es/>), o Mykredit (<https://mykredit.es/>), entre otras, no indican el tipo nominal.

En segundo lugar, y en contra de lo que puede caber en el pensamiento popular, conviene aclarar que se persigue la usura contra *todos* los contratos de préstamo (art. 1 LRU), incluyendo los denominados créditos rápidos y los microcréditos (Agüero Ortiz, 2021). En este sentido, en 2021 la Audiencia Provincial de Madrid declaró nulo por usurario un contrato de crédito rápido con una TAE del 2.333%, mientras que la TAE media para créditos al consumo, según el Banco de España era del 8,85% (SAP Madrid 340/2021, de 29 de junio).

Por último, es importante subrayar que en el ámbito jurídico la nulidad solo puede ser declarada por un juez o un tribunal *ad casum*, no pudiendo ser declarada *de iure* por otra autoridad como pueden ser las competentes en materia de consumo (Agüero Ortiz, 2021). Esto significa que para que se declare la existencia de la usura, y por ende la nulidad del contrato, la persona afectada debe adentrarse en un proceso judicial para que se haga justicia. Un camino nada agradable o alentador, pues al fin y al cabo un proceso judicial requiere dos cosas muy importantes: dinero y tiempo. Recursos que, precisamente en la población vulnerable, brillan por su ausencia, y pueden provocar en estas personas un efecto disuasorio a la hora de enfrentarse a los tribunales (Agüero Ortiz, 2021). Y es que carece de sentido, hasta el punto de ser paradójico, que una persona que se endeuda para vivir por no tener más alternativas, deba ser la que persiga judicialmente a los que a través de intereses abusivos se aprovechan de su situación, arriesgándose, en caso de perder el litigio, a tener que pagar las costas del proceso.

En conclusión, la regulación de la usura en España busca proteger a los consumidores de contratos de préstamo con intereses abusivos. Sin embargo, su aplicación práctica es difícil, debido a la ambigüedad en la definición de “interés notablemente superior al normal del dinero”, lo que genera inseguridad jurídica. Además, el hecho que la nulidad de contratos usurarios solo pueda ser declarada judicialmente, provoca que tal proceso costoso y largo disuada a las personas vulnerables de buscar justicia en los tribunales, lo que puede llevarles a buscar más deuda. Todo esto evidencia la necesidad de una reforma legal y de regulaciones más precisas sobre la usura para proteger a las personas más vulnerables.

### **5.2.3. Ley de Segunda Oportunidad**

El Real Decreto-Ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social, popularmente conocido como

Ley de Segunda Oportunidad, tiene como objetivo principal ofrecer una solución viable a las personas físicas (particulares y autónomos) que no pueden hacer frente a sus deudas, permitiéndoles empezar de nuevo sin la carga de sus obligaciones financieras previas.

La Ley de Segunda Oportunidad establece un procedimiento legal mediante el cual una persona física puede exonerar sus deudas tras haber intentado sin éxito llegar a un acuerdo con sus acreedores. Para poder acogerse a la Ley de Segunda Oportunidad, es necesario cumplir una serie de requisitos: en primer lugar, que el deudor sea insolvente y demuestre no tener patrimonio suficiente para hacer frente a sus deudas, y segundo, que sea de buena fe.

El proceso, que se asemeja al concurso de acreedores utilizado en las empresas, consta de tres fases principales: primero, un acuerdo extrajudicial; segundo, un concurso de acreedores; y tercero, la fase de liquidación y solicitud de la exoneración de sus deudas (Defensa del deudor, s.f.). Si bien es verdad que, igual que ocurría con el caso de la usura, el proceso puede alargarse y requerir dinero y tiempo, su satisfactoria consecución tiene una consecuencia extremadamente valiosa: la excepción al principio de responsabilidad patrimonial universal. Y es que esta ley supone toda una excepción a ese principio, recogido en el artículo 1911 del Código Civil, y que dispone que “del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros”. En esta línea, la ley ofrece un mecanismo legal para cancelar deudas impagables, permitiendo a los individuos más vulnerables empezar de nuevo financieramente. Esto es crucial para la población vulnerable, pues la eliminación de estas deudas permite a las personas restablecer su situación financiera y evitar así la exclusión social y financiera.

Al cancelar las deudas insostenibles, la Ley de Segunda Oportunidad permite a los individuos mejorar su perfil crediticio a largo plazo. Aunque el proceso de rehabilitación crediticia puede llevar tiempo, la posibilidad de comenzar de nuevo sin la carga de deudas impagables abre nuevas oportunidades para acceder a productos financieros, empleo y educación. Además, la ley establece mecanismos para proteger ciertos bienes esenciales de ser embargados, como puede ser la vivienda habitual. Esto es particularmente beneficioso para las personas vulnerables, que de otro modo podrían perder sus viviendas y enfrentarse a una situación de pobreza extrema.

Por último, la posibilidad de cancelar deudas y recibir un “borrón y cuenta nueva” puede reducir significativamente el estrés y la ansiedad asociados con el sobreendeudamiento, mejorando la calidad de vida de la población vulnerable.

#### **5.2.4. Código de Buenas Prácticas de la Asociación Española de Micropréstamos (AEMIP)**

Aunque no es una ley en sí misma, el Código de Buenas Prácticas de la AEMIP establece directrices voluntarias para las entidades que ofrecen microcréditos, promoviendo la transparencia y la responsabilidad en la concesión de estos créditos. Las empresas adheridas se comprometen a seguir estas prácticas, que incluyen la publicidad transparente, la información clara sobre las condiciones del préstamo, o el tratamiento especial a los clientes con dificultades económicas (AEMIP, 2015). Por ejemplo, sobre esto último, señala el artículo 6.5 del Código que “cuando los clientes hayan demostrado dificultades financieras previas, los asociados deberán tenerlo en cuenta ante una concesión de un nuevo micropréstamo, dónde el cliente deberá ser asesorado por un asesor de micropréstamos antes de que se le otorgue y no se le permitirá suscribir nuevos acuerdos de micropréstamo hasta que todos los micropréstamos pendientes hayan sido restituidos” (p. 13).

Estas buenas prácticas pueden ayudar a la población vulnerable a evitar situaciones de sobreendeudamiento, y lanzan un mensaje esperanzador sobre la existencia de entidades del sector que realmente buscan ayudar a los más vulnerables. Sin embargo, no hay que olvidar que la adhesión a este Código de Buenas Prácticas es un acto meramente voluntario, y que siguen existiendo entidades que se aprovechan de las personas económicamente vulnerables.



## **6. Posibles soluciones. Iniciativa pública e iniciativa privada**

Llegados a este punto, conviene analizar cuales pueden ser los posibles remedios o soluciones que ayuden a mitigar el sobreendeudamiento en la población vulnerable. A continuación, se analizan iniciativas que, por un lado, buscan promover la educación financiera, y por otro, buscan evitar prácticas abusivas que sitúen a las personas en situación de vulnerabilidad financiera. Estas iniciativas surgen tanto desde el ámbito público como desde el ámbito privado.

### **6.1. Iniciativa pública**

#### **6.1.1. Plan de educación financiera**

El Plan de Educación Financiera (PEF) en España es una iniciativa impulsada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con la colaboración del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. Este plan tiene como objetivo principal mejorar la cultura financiera de la población española, proporcionando a los ciudadanos las herramientas y conocimientos necesarios para tomar decisiones informadas sobre sus finanzas personales y comprender mejor los productos y servicios financieros disponibles. El Plan de Educación Financiera se dirige “a todos los segmentos de la población y coordina una amplia red de instituciones colaboradoras altamente comprometidas con el desarrollo de la Educación Financiera” (Finanzas Para Todos, 2022). El PEF cuenta con más de 45 colaboradores que han contribuido a la difusión del Plan, como la Asociación Española de Banca (AEB), ASEAFI, ASNEF, ASUFIN, entre otros más. Además, el PEF tiene su propia marca, *Finanzas Para Todos*, la cual dispone de un portal de referencia en Educación Financiera ([www.finanzasparatodos.es](http://www.finanzasparatodos.es)).

El PEF empezó en el año 2008 a través de un plan cuatrienal (Plan de Educación Financiera 2008-2012), el cual se ha ido renovando cada cuatro años. Actualmente, está en marcha el Plan de Educación Financiera 2022-2025. Desde su creación en 2008, aparte de mejorar la cultura financiera de la población, se ha incentivado el uso de recursos educativos digitales, se ha consolidado el Día de la Educación Financiera, que se celebra anualmente la primera semana de octubre, y se ha profundizado en el conocimiento del público y sus necesidades educativas.

Además, se ha reforzado la colaboración con entidades asociadas y se ha fomentado la educación financiera dirigida a los estudiantes (Fundación Nantik Lum, 2021).

Los principales propósitos del Plan de Educación Financiera 2022-2025 son los siguientes (Banco de España y CNMV, 2022):

Primero, confirmar la notoriedad de la educación financiera. Se está intensificando el fomento de la educación financiera como una competencia clave del siglo XXI y una herramienta esencial para el desarrollo individual y el adecuado funcionamiento del sistema financiero.

Segundo, intensificar la colaboración institucional de instituciones públicas y privadas en la promoción de la educación financiera, con un enfoque especial en los sectores más vulnerables.

En tercer lugar, promocionar la educación financiera como una herramienta crucial para enfrentar los nuevos desafíos de la era post-COVID. En esta línea, se busca reforzar la resiliencia financiera, adaptarse a la digitalización de los servicios financieros y promover las finanzas sostenibles en la transición ecológica.

Por último, existe un propósito de orientación al ciudadano. Se busca conocer mejor al público y conocer sus necesidades financieras, para adaptar los mensajes y canales de comunicación del Plan de Educación Financiera.

En conclusión, el Plan de Educación Financiera puede ayudar a prevenir el sobreendeudamiento en población vulnerable porque, no solo ayuda a mejorar la cultura financiera de estas personas, sino que también les ayuda a tomar decisiones financieras informadas. Además, su portal de referencia *Finanzas Para Todos* asegura que todos los ciudadanos, independientemente de su situación socioeconómica, tengan acceso a la información y recursos necesarios para participar plenamente en el sistema financiero. Asimismo, el PEF puede ayudar a fomentar la resiliencia financiera, proporcionando a las personas las herramientas necesarias para superar crisis económicas y situaciones de sobreendeudamiento.

### **6.1.2. Directiva 2023/2225/CE, de Crédito al Consumo**

La Directiva de Crédito al Consumo de 2023, publicada como Directiva 2023/2225/CE el 30

de octubre de 2023, tiene como objetivo regular los contratos de crédito al consumo y deroga la Directiva 2008/48/CE anterior. Y es que la Directiva de 2008, en España reflejada en la Ley 16/2011 analizada anteriormente, parece que no ha cumplido con los objetivos que impulsaron su creación. Tal y como menciona la Exposición de Motivos de la nueva Directiva 2023/2225/CE, la Directiva de 2008 ha sido eficaz solo parcialmente, debido a la “redacción imprecisa de ciertos artículos”, como a factores externos, entre los que se incluyen “los cambios derivados de la digitalización, la aplicación práctica y el cumplimiento en los Estados miembros” (párrafo 3).

La nueva directiva tiene la finalidad de reforzar, más si cabe, la protección del consumidor (Iberley, 2023). En este sentido, y a diferencia de lo que ocurría con la Directiva de 2008, se incluyen los contratos de crédito a corto plazo de alto coste, con importe inferior a 200 euros (párrafo 15). Además, se incorporan disposiciones más estrictas en lo relativo a la publicidad: el párrafo 33 de la Directiva señala que “la publicidad de los contratos de crédito debe contener, en todos los casos, una advertencia clara y destacada para poner en conocimiento de los consumidores que tomar dinero prestado cuesta dinero”.

En otras medidas, destaca la del artículo 17 que prohíbe “toda concesión de crédito a los consumidores que no la hayan solicitado previamente y sin su consentimiento expreso”, “incluidas las tarjetas de crédito previamente aprobadas no solicitadas y enviadas a los consumidores, la introducción unilateral de una nueva posibilidad de descubierto o de descubierto tácito o el aumento unilateral del límite del descubierto, descubierto tácito o tarjeta de crédito del consumidor” (Preámbulo, párrafo 51 ).

También se busca proteger al consumidor al imponer que, antes de cualquier modificación de las condiciones del contrato de crédito, deba “ofrecerse, a su debido tiempo, información al consumidor “que incluya una descripción de los cambios propuestos y, en su caso, indique si es necesario el consentimiento del consumidor o se expliquen los cambios realizados por imperativo legal” (Preámbulo, párrafo 60).

Además, la directiva refuerza la evaluación de la solvencia del consumidor (artículo 18). Los prestamistas están obligados a realizar evaluaciones exhaustivas de la capacidad de pago de los consumidores antes de conceder un crédito, para asegurar que los créditos solo se otorguen a

individuos que tengan la capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones de pago. La Directiva señala que estas evaluaciones se realizan en aras de defender el interés del consumidor “a fin de prevenir las prácticas de préstamo irresponsables y el endeudamiento excesivo” (artículo 18.1).

Otro aspecto fundamental de la directiva es el relativa a la resolución de conflictos. La Directiva establece que los consumidores deben tener acceso a procedimientos de resolución extrajudicial de litigios (art. 40) que se deriven de los derechos y obligaciones relativos a contratos de crédito. Señala la Directiva se incluirán en estos litigios aquellos relativos a derechos y obligaciones precontractuales, como, por ejemplo, los relacionados “con los requisitos de información precontractual, los servicios de asesoramiento y la evaluación de solvencia, así como los relacionados con la información proporcionada por los intermediarios de crédito que sean remunerados por los prestamistas y, por tanto, no tengan una relación contractual directa con los consumidores”.

Esta medida, aunque hay que recordar que solo es para los contratos de crédito al consumo, puede ayudar a prevenir enormemente el sobreendeudamiento. Y es que, como se ha comentado anteriormente, las personas en situación vulnerable, por falta de dinero y de tiempo, no quieren adentrarse en un procedimiento judicial para defender sus derechos. La posibilidad de que dispongan de métodos extrajudiciales “adecuados, rápidos y eficaces” (art. 40.1), provoca no solo que se pueda hacer justicia, sino que eviten acudir a otras deudas para pagar los intereses abusivos anteriores.

Por último, con respecto a la entrada en vigor, los Estados miembros deben transponer la Directiva a su legislación nacional antes del 20 de noviembre de 2025, y se aplicará a partir del 20 de noviembre de 2026.

En conclusión, esta nueva directiva busca mejorar la protección de los consumidores en el mercado de crédito al consumo, estableciendo medidas más estrictas para la evaluación de la solvencia, la publicidad y las prácticas de venta, así como incluyendo la posibilidad de que los consumidores acudan a métodos extrajudiciales de resolución de conflictos. Todo parece indicar que estas medidas, que orbitan sobre la idea de una mayor protección al consumidor, pueden ayudar a evitar situaciones de sobreendeudamiento en la población vulnerable.

## **6.2. Iniciativa privada**

A parte de las iniciativas impulsadas por las instituciones públicas, bien social o legalmente, conviene estudiar algunas iniciativas desarrolladas por instituciones privadas que buscan ayudar financieramente a los más vulnerables. Aunque existen numerosas iniciativas privadas, no todas se pueden analizar en el presente trabajo. Por ello, a continuación se analizan dos casos de entidades privadas que pueden ayudar a mitigar el sobreendeudamiento en población vulnerable: MicroBank y Fiare Banca Ética

### **6.2.1. MicroBank**

MicroBank es una entidad financiera española que se dedica a ofrecer microcréditos y otros productos financieros dirigidos principalmente a personas y colectivos en situación de vulnerabilidad, además de apoyar a los emprendedores y microempresas a consolidar su negocio y a generar empleo. MicroBank fue fundado en 2007 por La Caixa, la cual sigue siendo su único accionista, y opera directamente a través de la red de 3.618 oficinas retail de CaixaBank, lo que le permite estar presente en todos los sitios de España (Informe Anual, 2023).

MicroBank tiene como misión fomentar la inclusión financiera y ofrecer soluciones accesibles para aquellos que tradicionalmente han tenido dificultades para acceder al crédito a través de los canales bancarios convencionales. Sus tres principales objetivos son la creación de empleo, la inclusión financiera y el fomento de la actividad productiva (Informe Anual, 2023). El modelo de negocio de MicroBank se divide en dos grandes bloques: por un lado, los microcréditos a familias y a negocios, y por otro lado, otros tipos de financiación con impacto social, como puede ser el emprendimiento, la educación o la economía social (Informe Anual, 2023).

En primer lugar, MicroBank ofrece microcréditos con condiciones favorables, dirigidos a personas con ingresos limitados o sin historial crediticio. Estos préstamos suelen tener intereses más bajos y condiciones de pago más flexibles en comparación con los ofrecidos por entidades financieras tradicionales, lo que permite a las personas cubrir necesidades básicas o financiar pequeños proyectos sin recurrir a préstamos con tasas de interés abusivas. En esta línea, MicroBank también lleva a cabo programas de educación financiera. Estos programas están

diseñados para mejorar la comprensión de los productos financieros, ayudar a las personas a gestionar sus finanzas de manera más efectiva y evitar situaciones de sobreendeudamiento. Además, dispone de un blog en línea de acceso gratuito con varios artículos dedicados a explicar conceptos financieros básicos, que pueden ser de gran ayuda para las personas que quieran solicitar un préstamo<sup>5</sup>.

En segundo lugar, MicroBank ofrece otra financiación con impacto social, a través de “préstamos dirigidos a proyectos que generan un impacto social positivo y medible en la sociedad” (Informe Anual, 2023, p. 38). Así, por ejemplo, ofrece préstamos de hasta 50.000 euros dirigidos a emprendedores y microempresas para financiar el inicio o la consolidación de un negocio. También otorga préstamos para la educación, con el objetivo de financiar la formación o desarrollar las competencias de las personas para mejorar su empleabilidad (Informe Anual, 2023). De esto último se pueden beneficiar enormemente las personas en situación vulnerable, pues les brinda una oportunidad para encontrar trabajo y generar ingresos, y les aleja de permanecer en una situación de necesitar préstamos para salir adelante.

En cuanto a cifras, el impacto de MicroBank está siendo cuanto menos esperanzador. Por ejemplo, solo en 2023 se crearon 28.521 puestos de trabajo gracias a los microcréditos concedidos a emprendedores. Por otro lado, en el ejercicio 2023 se firmaron 118.753 operaciones de microcrédito familiar, lo que supuso un total de 862 M €. En cuanto a préstamos de educación, supusieron un total de 7 M €, divididos en 1.019 préstamos (Informe Anual, 2023).

Con todo, MicroBank desempeña un papel crucial en la inclusión financiera y social de personas vulnerables, proporcionando acceso al crédito de manera responsable y accesible, además de programas de educación financiera. Asimismo, también financia proyectos de innovación social que buscan generar un impacto positivo, apoyando así el emprendimiento social y fomentando la actividad económica y la creación de empleo en comunidades necesitadas.

---

<sup>5</sup> Ejemplos de estos artículos son: *Interés fijo vs interés variable: aprende sus diferencias a la hora de solicitar un microcrédito*; o *TIN y TAE: Entendiendo los conceptos financieros*. Se puede consultar el blog en el siguiente enlace: <https://www.microbank.com/es/blog/c/educacion-financiera>

### **6.2.2. FIARE Banca Ética**

FIARE Banca Ética se autodefine como “un banco libre, independiente y cooperativo que trabaja por el interés más alto: el interés colectivo” (FIARE Banca Ética, s.f.). La institución nació a través de la unión de Banca Popolare Etica, que trabaja en Italia desde 1999 y Fiare, en España desde 2005. Fiare Banca Ética trabaja en estos dos países con “el objetivo de recuperar el valor social del dinero” (FIARE Banca Ética, s.f.), bajo los principios de justicia social, la sostenibilidad del planeta, el cooperativismo, la transparencia y la paz.

En línea con estos principios, FIARE Banca Ética financia exclusivamente proyectos que producen impactos sociales y ambientes positivos. Por ello, el proceso del crédito se caracteriza “por la evaluación del mérito crediticio en función tanto de elementos económicos (el análisis técnico) como de elementos no económicos (sensibilidad social, ambiental, ética...) de los proyectos” (FIARE Banca Ética, s.f.).

Desde su creación FIARE Banca Ética en España ha destinado más de 116 M € a proyectos con impacto social, a través de un total de 391 préstamos. En 2023, entidad concedió más de 59 millones de euros a la financiación de proyectos de economía social, un 24% más que el anterior ejercicio (FIARE Banca Ética, 2024). Sobre medidas concretas, la entidad ha apoyado iniciativas como proyectos de vivienda social, microfinanciación en zonas económicamente débiles, y ha impulsado la creación de comunidades energéticas renovables. Además, en 2023, dedicó un 10% de los beneficios de 2022 a un paquete de medidas de apoyo a personas vulnerables afectadas por el aumento de las tasas de interés hipotecarias (Banca Popolare Etica, 2023).

Estas medidas pueden ser muy positivas para las personas en situación vulnerable, pues a través de la concesión responsable de créditos, el asesoramiento personalizado, y el apoyo a proyectos de inclusión social y economía solidaria, FIARE contribuye a la estabilidad financiera y al bienestar de estas personas, ayudándoles a salir de ciclos de sobreendeudamiento y a mejorar su calidad de vida.

## 7. Conclusiones

El objetivo de este trabajo era estudiar el problema del sobreendeudamiento en la población vulnerable. Para ello, se ha realizado un análisis de las causas (internas y externas), la situación actual en España, la legislación vigente al respecto, y las posibles soluciones al problema.

Sobre las causas internas o psicológicas, se concluye que factores como la impulsividad, el neuroticismo, la comparación social y el sobreoptimismo financiero pueden contribuir al sobreendeudamiento de la población vulnerable. Además, hay estudios que señalan al materialismo como el factor actitudinal más significativo que contribuye al sobreendeudamiento.

Sin embargo, aunque los factores psicológicos pueden tener importancia a la hora de contraer demasiada deuda, en la población vulnerable tienen más peso los factores externos. Así, la situación de vulnerabilidad financiera, materializada en la falta de ingresos suficientes, circunstancias de vida adversas y vulnerabilidad a shocks económicos, es un factor externo fundamental que provoca el sobreendeudamiento. Por otro lado, la falta de educación financiera, y en especial la exclusión financiera, también son causas críticas que provocan el sobreendeudamiento.

Por último, completan los factores externos las actitudes de las entidades de crédito y otras entidades no reguladas. Entre estos, destaca en primer lugar la desafortunada configuración de los burós de crédito en España, que es de carácter negativo, lo que supone que únicamente reflejan información negativa de los historiales crediticios, como impagos o morosidad. Esta configuración hace más difícil si cabe que las personas vulnerables puedan acceder a créditos tradicionales, lo que les empuja a acudir a entidades no reguladas; las que, a través publicidad llamativa y poco transparente, se aprovechan de las urgencias financieras de estas personas para conceder préstamos con unos intereses desorbitados, que en ocasiones superan el 1000% TAE.

Sobre los datos del endeudamiento en población vulnerable en España, se concluye que casi la mitad de los españoles llega con dificultad a fin de mes, mientras que casi un 10% lo hace con mucha dificultad. Por otro lado, 12,7 millones de personas en España están en riesgo de pobreza o exclusión social, donde destacan especialmente los hogares monoparentales. Estos datos



reflejan una necesidad urgente de intervenciones efectivas para aliviar la carga del sobreendeudamiento y mejorar la estabilidad financiera de los más vulnerables.

Además, la regulación vigente parece que no proporciona una protección efectiva para los más vulnerables, sobre todo en lo relativo en los créditos de las entidades no reguladas. Por ejemplo, la antigua Ley de Represión de la Usura es ambigua y genera inseguridad jurídica, y su aplicación en los tribunales es caso por caso, lo cual es costoso y desalentador para las personas vulnerables, que carecen de recursos para litigar.

Sin embargo, parece haber lugar para la esperanza, gracias a iniciativas tanto públicas como privadas, que pueden ayudar a mitigar el problema. El Plan de Educación Financiera se yergue como un factor fundamental para mejorar la cultura financiera y prevenir el sobreendeudamiento, proporcionando a las personas herramientas para tomar decisiones financieras informadas. En el ámbito público, también destaca la Directiva 2023/2225/CE de Crédito al Consumo, que se aplicará a finales de 2026, y que refuerza la protección del consumidor, imponiendo evaluaciones de solvencia más estrictas y mejorando la transparencia en la publicidad de créditos, lo que puede ayudar a evitar el sobreendeudamiento. En el ámbito privado, entidades como MicroBank proporciona microcréditos con condiciones favorables y programas de educación financiera, ayudando mejorando la inclusión financiera. Por otro lado, entidades como FIARE Banca Ética, financian proyectos de impacto social y ofrecen apoyo a personas vulnerables, contribuyendo a la estabilidad financiera y mejorando su calidad de vida.

Todo esto pone en evidencia que la solución al problema del sobreendeudamiento en la población vulnerable requiere un enfoque coordinado entre el sector público y privado. Este enfoque debe estar centrado en la educación financiera, la regulación efectiva y la promoción de prácticas bancarias éticas. Solo de esta manera se podrá lograr una inclusión financiera real y sostenible, mejorando la calidad de vida de las personas más afectadas por este problema.

## **Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado**

**ADVERTENCIA:** Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, **MANUEL CARABIAS ABAITUA**, estudiante de **DOBLE GRADO EN DERECHO Y ADE (E3)** de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "**Sobrendeudamiento en población vulnerable: causas, legislación vigente y posibles soluciones**", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
3. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
4. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
5. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: **[05 de junio de 2024]**

Firma: MANUEL CARABIAS ABAITUA



## 8. Bibliografía

- Agüero Ortiz, A. (2021). “Créditos rápidos y microcréditos: régimen jurídico, principales incumplimientos y protección del consumidor”. *Cuadernos de Derecho Privado*, 1, pp. 8-46. <https://www.editorialbercal.es/images/cuadernos/CDP1-1.pdf>
- Anderloni, L. & Vandone, D. (2010). “Risk of over-indebtedness and behavioural factors”. Department of Economics University of Milan Italy, Departemental Working Papers. [https://www.researchgate.net/publication/46466330\\_Risk\\_of\\_overindebtedness\\_and\\_behavioural\\_factors\\_fullTextFileContent](https://www.researchgate.net/publication/46466330_Risk_of_overindebtedness_and_behavioural_factors_fullTextFileContent)
- Asociación Española de Micropréstamos (AEMIP). (2015). Código de Buenas Prácticas. [https://www.aemip.es/wp-content/themes/aemip/codigo\\_buenas\\_practicas.pdf](https://www.aemip.es/wp-content/themes/aemip/codigo_buenas_practicas.pdf)
- Banca Popolare Etica. (2023). Balance integrado 2023. [https://assets.bancaetica.it/Bilanci/Banca\\_Etica\\_Balance\\_Integrado\\_2023.pdf](https://assets.bancaetica.it/Bilanci/Banca_Etica_Balance_Integrado_2023.pdf)
- Banco de España. (s.f.). *Definamos la educación financiera*. <https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/actualidadeducac/que-es-la-educacion-financiera/definamos-la-educacion-financiera/>
- Banco de España y Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). (2022). Plan de Educación Financiera 2022-2025. [https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/Planeducacionfinanciera\\_22\\_25es.pdf](https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/Planeducacionfinanciera_22_25es.pdf)
- Bos, M., & Nakamura, L. (2014). “Should Defaults Be Forgotten? Evidence from Variation in Removal of Negative Consumer Credit Information”. Federal Reserve Bank of Philadelphia, working paper 14-21. <https://www.philadelphiafed.org/-/media/frbp/assets/working-papers/2014/wp14-21.pdf>

- Brown, S., & Taylor, K. (2014). "Household finances and the 'Big Five' personality traits". *Journal of Economic Psychology*, 45, pp. 197-212, <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.10.006>
- Cantrill, A. & Ramnarayan, A. (2022). "Klarna Customers Seek Loans for Groceries as Debt Risk Rises". *Bloomberg*, 11th July 2022. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-07-10/klarna-users-see-loans-for-groceries-gas-as-debt-risks-rises>
- Chaplin, L. Hill, R., & John, D. (2014). "Poverty and materialism: A look at impoverished versus affluent children". *Journal of Public Policy & Marketing*, 33(1), pp. 78-92, <https://doi.org/10.1509/jppm.13.050>
- Danili, E. y Reid, N. (2006). "Los factores cognitivos pueden afectar potencialmente el desempeño de los alumnos en las pruebas". *Investigación y práctica de la educación química*, 7, 64–83.
- Dawson, C. & Henley, A. (2012). "Something will turn up? Financial over-optimism and mortgage arrears", *Economics Letters*, Volume 117, Issue 1, pp. 49-52, ISSN 0165 1765, <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.063>
- De Matos, C., Vieira, V. A., Bonfanti, K., & Mette, F. (2019). "Antecedents of indebtedness for low-income consumers: the mediating role of materialism". *Journal of Consumer Marketing*, 36, pp. 92-101, <https://doi.org/10.1108/JCM-09-2017-2352>
- Defensa del Deudor. (s.f.). *Ley de la Segunda Oportunidad*. Defensa del Deudor. <https://defensadeldeudor.com/ley-de-la-segunda-oportunidad/> - :~:text=La Ley de Segunda Oportunidad España es una ley que,sin acumular sus deudas eternamente.
- Demirguc-Kunt, A., et al. (2017). "The global Findex database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution". The World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/332881525873182837/pdf/126033-PUB-PUBLIC-pubdate-4-19-2018.pdf>

Directiva (UE) 2023/2225 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de octubre de 2023, relativa a los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 2008/48/CE. <https://www.boe.es/doue/2023/2225/L00001-00067.pdf>

Donnelly, G., Iyer, R. & Howell, R. T. (2012). “The big five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers”. *Journal of Economic Psychology*, 33, 1129–1142. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.08.001>

Drentea, P., & Lavrakas, P. J. (2000). “Over the limit: The association among health, race and debt”. *Social Science & Medicine*, 50(4), pp. 517-529. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0277953699002981?via=ihub>

Exler, F., Livshits, I., MacGee, J. & Tertilt, M. (2021) “Consumer Credit with Over-Optimistic Borrowers”. FRB of Philadelphia, Working Paper No. 21-42. <https://ssrn.com/abstract=3982824>

FIARE Banca Ética (s.f.) Política de crédito: A quién financia tu dinero y a quién no. <https://www.fiarebancaetica.coop/identidad/politica-de-credito/>

FIARE Banca Ética. (2024). Más de 59 millones en préstamos a la economía social. <https://www.fiarebancaetica.coop/mas-de-59-millones-en-prestamos-a-la-economia-social/>

Fundación Nantik Lum. (2021). Informe mesa de expertos sobre Salud Financiera. <https://nantiklum.org/wp-content/uploads/2023/10/Informe-mesa-expertos-Salud-Financiera.pdf>

García Rodríguez, J.M. (2014). El problema del sobreendeudamiento de la persona física en España (Tesis Doctoral, Universidad Católica San Antonio). Recuperado de: <https://repositorio.ucam.edu/bitstream/handle/10952/975/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Georgarakos, D., Haliassos, M., & Pasini, G. (2014) “Household Debt and Social Interactions.” *The Review of Financial Studies*, 27 (5), 1404–1433.

[https://www.researchgate.net/publication/254963788\\_Household\\_Debt\\_and\\_Social\\_Interactions](https://www.researchgate.net/publication/254963788_Household_Debt_and_Social_Interactions)

Glantz, E., & Norwood, P. (2022). *Root causes of household over-indebtedness*. Finance Watch. <https://www.finance-watch.org/policy-portal/retail-inclusion/root-causes-of-household-over-indebtedness/>

González Sanz, G. y Sierra Martín, O. (2019). “Las cuentas de pago básicas en el sistema financiero español” *Economistas sin Fronteras*, Madrid. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2020/03/Las-Cuentas-de-Pago-Basicas-en-el-Sistema-Financiero-Espal-2019.pdf>

Grinstein-Weiss, M., Spader, J., Yeo, Y., Key, C., & Freeze, E. (2012). “Loan Performance among Low-Income Households: Does Prior Parental Teaching of Money Management Matter?” *Social Work Research*, 36(4), pp. 257-269. <https://academic.oup.com/swr/article/36/4/257/1628779>

Hasan, M. N., et al. (2020). “Financial literacy and FinTech usage. *Financial Innovation*”, 6(1), pp. 1-20.

Hewitt Ramírez, N. (2005). “Factores cognoscitivos de los padres, asociados con la co-ocurrencia del consumo de alcohol y el maltrato físico a los hijos”. *Acta Colombiana de Psicología*, 8(1), pp. 7-34, <http://www.scielo.org.co/pdf/acp/v8n1/v8n1a02.pdf>

Iberley. (2023, 31 de octubre). Publicada la Directiva (UE) 2023/2225 relativa a los contratos de créditos al consumo. <https://www.iberley.es/noticias/publicada-directiva-ue-2023-2225-relativa-los-contratos-creditos-consumo-32883>

Kasser, T. (2016). “Materialistic values and goals”. *Annual Review of Psychology*, 67, pp. 489-514, <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122414-033344>

Lea, S. (2020). “Debt and Overindebtedness: Psychological Evidence and its Policy Implications”. *Social Issues and Policy Review*, Vol. 15, No. 1, 2021, pp. 146-179.

[https://www.researchgate.net/publication/347182822\\_Debt\\_and\\_Overindebtedness\\_Psychological\\_Evidence\\_and\\_its\\_Policy\\_Implications](https://www.researchgate.net/publication/347182822_Debt_and_Overindebtedness_Psychological_Evidence_and_its_Policy_Implications)

Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-10970>

Ley de 23 de julio de 1908 sobre nulidad de los contratos de préstamos usurarios.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1908-5579>

Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). “The economic importance of financial literacy: Theory and evidence”. *Journal of Economic Literature*, 52(1), pp. 5-44.  
<https://gflec.org/wp-content/uploads/2014/12/economic-importance-financial-literacy-theory-evidence.pdf>

Lusardi, A., Schneider, D. J., & Tufano, P. (2011). “Financially fragile households: Evidence and implications”. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 83-134.  
[https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/03/2011a\\_bpea\\_lusardi.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/03/2011a_bpea_lusardi.pdf)

Lyons, A. C., & Kass-Hanna, J. (2019). “Financial Inclusion, Financial Literacy and Economically Vulnerable Populations in the Middle East and North Africa”. *Emerging Markets Finance & Trade*, pp. 1–40.  
[https://www.researchgate.net/publication/332567608\\_Financial\\_Inclusion\\_Financial\\_Literacy\\_and\\_Economically\\_Vulnerable\\_Populations\\_in\\_the\\_Middle\\_East\\_and\\_North\\_Africa#fullTextFileContent](https://www.researchgate.net/publication/332567608_Financial_Inclusion_Financial_Literacy_and_Economically_Vulnerable_Populations_in_the_Middle_East_and_North_Africa#fullTextFileContent)

Malgesini, R. y Sánchez, S. (2021). “ESTUDIO: Inclusión financiera para el desarrollo sostenible, un enfoque de derechos en el proceso de reconstrucción post pandemia”. EAPN España. Recuperado de:  
[https://www.eapn.es/ARCHIVO/documentos/documentos/1637059788\\_estudio-exclusion-financiera\\_vfinal.pdf](https://www.eapn.es/ARCHIVO/documentos/documentos/1637059788_estudio-exclusion-financiera_vfinal.pdf)

Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha T., Farrell M., Jenkins, R. (2013). “The relationship between personal debt and specific common mental disorders”, *European Journal of*

Public Health, Volume 23, Issue 1, February 2013, pp.108-113, <https://doi.org/10.1093/eurpub/cks021>

MicroBank (2023). Informe Anual 2023. MicroBank. <https://www.microbank.com/deployedfiles/mbk/Estaticos/PDF/informes-anauales/es/informe-anual.pdf>

Olano, M. (2024). “Crédito al consumo: un segmento en crecimiento en medio de un descenso generalizado del crédito”. Banco de España. Comunicación presentada en el VI Foro Banca Consumer Axactor, Madrid. <https://www.bde.es/f/webbe/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/supervision/IIPP-2024-04-11-olano-es.or.pdf>

Organización de Consumidores y Usuarios (OCU). (2020, 8 de junio). Créditos usuarios a la orden del día. <https://www.ocu.org/dinero/prestamos/noticias/creditos-tae-usuraria>

Orrico Sánchez, I. (2019). El sobreendeudamiento familiar y mecanismos de segunda oportunidad (Tesis Doctoral, Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir). [https://riucv.ucv.es/bitstream/handle/20.500.12466/1022/Orrico%20S%C3%A1nchez,%20Ignacio\\_Tesis%20definitiva.pdf?sequence=1](https://riucv.ucv.es/bitstream/handle/20.500.12466/1022/Orrico%20S%C3%A1nchez,%20Ignacio_Tesis%20definitiva.pdf?sequence=1)

Raoult-TeXier, B. (2014). Study of Paths Leading to Over-Indebtedness. Banque de France. [https://abc-economie.banque-france.fr/sites/default/files/media/2016/10/12/study-of-paths-leading-to-over-indebtedness\\_2015.pdf](https://abc-economie.banque-france.fr/sites/default/files/media/2016/10/12/study-of-paths-leading-to-over-indebtedness_2015.pdf)

Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido De La Ley Concursal. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-4859>

Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-2109>



Red Europea de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social en el Estado Español (EAPN-ES). (2024). El Estado de la Pobreza 2024. Primer avance de resultados. [https://www.eapn.es/estadodepobreza/ARCHIVO/documentos/14\\_informe\\_AROPE\\_2024\\_avance\\_resultados.pdf](https://www.eapn.es/estadodepobreza/ARCHIVO/documentos/14_informe_AROPE_2024_avance_resultados.pdf)

Richins, M. (2004). "The material values scale: Measurement properties and development of a short form". *Journal of Consumer Research*, 31, 209–219. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/383436?seq=1>

Sánchez García, J. (2023, 15 de noviembre). "De nuevo sobre los préstamos al consumo y la ley de usura". Consejo General de la Abogacía Española. <https://www.abogacia.es/publicaciones/blogs/blog-de-derecho-de-los-los-consumidores/de-nuevo-sobre-los-prestamos-al-consumo-y-la-ley-de-usura/>

Sanchís, N. y Caracciolo, M. (2019). Experiencias y estrategias de mujeres de sectores populares para enfrentar la crisis, en "Mujeres ante la crisis: ¿endeudarse para vivir?" Red de Género y Comercio - Asociación Civil Lola Mora, pp. 12-18. <https://generoycomercio.net/>

Sarma, M. & Pais, J. (2011). "Financial Inclusion and Development". *Journal of International Development*. 23. 10.1002/jid.1698.

Sentencia número 340/2021 de la Audiencia Provincial de Madrid, del 29 de junio de 2021. <https://www.poderjudicial.es/search/openDocument/07696b4e164c81cc>

Siemens, J.C. (2007). "When consumption benefits precede costs: towards an understanding of 'buy now, pay later' transactions". *J. Behav. Decis. Making*, 20: 521-531. <https://doi.org/10.1002/bdm.564>

Silva, L. (2023). "¿Eres vulnerable financieramente? Descúbrelo." LinkedIn Article. <https://www.linkedin.com/pulse/eres-vulnerable-financieramente-desc%C3%BAbrelo-livi-silva-b56qc/>

- Sullivan, T. A., Warren, E., & Westbrook, J. L. (2000). "The Fragile Middle Class: Americans in Debt". Yale University Press. [https://www.researchgate.net/publication/238066568\\_The\\_Fragile\\_Middle\\_Class\\_Americans\\_in\\_Debt](https://www.researchgate.net/publication/238066568_The_Fragile_Middle_Class_Americans_in_Debt)
- Sussman, A. B. & O'Brien, R. L. (2016). "Knowing when to spend: unintended financial consequences of earmarking to encourage savings". *Journal of Marketing Research*, 53, pp. 790–803. <https://doi.org/10.1509/jmr.14.0455>
- Torres Riesco, J. (2024). "Propuesta para el desarrollo en España de un buró positivo para Pymes y particulares". Instituto de Analistas. <https://institutodeanalistas.com/propuesta-para-el-desarrollo-en-espana-de-un-buro-positivo-para-pymes-y-particulares/>
- Wang, J. (2010). "Credit counseling to help debtors regain footing". *Journal of Consumer Affairs*, 44, pp. 44-69. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-6606.2010.01157.x>