

Documentación

METAMORFOSIS DEL CREDITO Y EVOLUCION DE LA PROPIEDAD

Hace cien años hizo su aparición "El Capital" y el autor de dicha obra condenaba, bajo un anatema común, la propiedad y el crédito, toda vez que para aquél el interés del dinero sólo constituía un "fetiche" de otro "fetiche". Cincuenta años más tarde, la revolución soviética trataba de abolir ambas instituciones, creando incluso, para reemplazar la moneda (y siguiendo ciertas orientaciones de Marx), una unidad contable basada en el trabajo (el troud). No obstante, pronto fueron progresivamente restablecidas aquellas instituciones, en primer lugar la moneda (con respaldo final oro) y posteriormente el crédito, las cajas de ahorro, los empréstitos públicos con interés, la propiedad privada y la sucesión de los bienes de uso, comprendiéndose en aquéllos las viviendas. Esta última restauración fue consagrada con solemnidad en los principios básicos del Derecho Civil de 1961, que, por otra parte, provocó vehementes protestas por parte de los que permanecían fieles a la teoría marxista.

Hace igualmente cien años (¡curiosa coincidencia!), Francia, siguiendo y anticipándose a otros ejemplos, adoptaba la ley sobre las sociedades anónimas, que se convertía un siglo más tarde en la Carta de la riqueza mobiliaria.

Cincuenta años después de promulgada aquella ley surgía en nuestro país y en otras naciones una revolución de carácter más insidioso que la primera: era la inflación, que minaba los cimientos de la propiedad, del ahorro y del crédito.

Actualmente parece posible controlar la inflación, al menos en su forma más virulenta, y cabe preguntarse en qué etapa se encuentra la doble evolución del crédito y de la propiedad a que aquélla había dado origen. ¿Dónde ha conducido, pues, la evolución en aquellos casos en que la Revolución no ha sabido crear "un hombre nuevo"?

A lo largo del siglo XIX, el crédito, el ahorro y la propiedad avanzaron a un mismo ritmo. El crédito sustituyó al ahorro en lo que se refiere a los fondos de explotación de las empresas, permitiendo así a los capitales provenientes del ahorro consagrarse a “finés más idóneos y para los que están en cierto modo destinados por su naturaleza misma, es decir, a la creación de nuevos medios de producción” (1). Así se expresaba en 1930 el autor de “Los milagros del crédito”.

Es precisamente este flujo directo del ahorro hacia la producción lo que ha sufrido una seria interrupción, invirtiendo incluso, en parte, su sentido, hecho éste que impera hoy día en el comportamiento tanto de las *empresas* como de los *particulares*.

EL CREDITO A LAS EMPRESAS

Al finalizar la segunda guerra mundial las empresas se enfrentaron a una situación tanto más difícil cuanto que se vieron obligadas a realizar inversiones voluminosas y amortizaciones rápidas en un momento en que el ahorro, maltratado por la inflación y solicitado por encima de sus posibilidades por los empréstitos públicos y semipúblicos, mostraba cierta reticencia a la inversión a largo plazo. En otros términos, nunca en la práctica se hizo más difícil la aplicación de la famosa igualdad entre el ahorro y la inversión, teoría debida a Keynes y que venía siendo reiteradamente exaltada.

La inestabilidad financiera se vio, en efecto, acompañada por otra de carácter técnico, como consecuencia del impulso del progreso y los inventos, depreciándose así el utillaje mucho antes de su desgaste material. Este envejecimiento prematuro ha sido denominado por los economistas mediante el neologismo arcaico de “obsolescencia”.

Para hacer frente a esta situación, las empresas, al no poder contar con el mercado financiero, recurrieron a dos métodos nuevos, al menos por lo que a sus modalidades y extensión se refiere. Por un lado, reemplazaron el ahorro de los demás por su propio ahorro, lo que constituye la “autofinanciación” y, por otro lado, recurrieron en mayor escala al “crédito bancario”, que en Francia les ha sido concedido, en su mayor parte a medio plazo, por instituciones semipúblicas.

Cabe lamentar y criticar esta evolución, si bien está muy generali-

(1) E. MIRLAUX: *Les Miracles du Crédit*. París, 1930, pág. 169.

zada. La autofinanciación es incluso más importante en el extranjero que en Francia. (Véase Anexo 1.)

Por lo que se refiere al endeudamiento de las empresas privadas, en Francia se ha agravado notablemente su situación, al pasar de 7.000 millones de francos en 1954 a 30.000 millones en 1963. En 1966 la financiación de las empresas quedó asegurada a través de las siguientes partidas: Créditos a medio y largo plazo, 50.000 millones de francos; autofinanciación, 27.000 millones de francos. El recurso al mercado financiero representó solamente 5.000 millones de francos, de los que menos de 3.000 millones fueron en acciones (2).

Así, pues, se puede afirmar de nuevo que el flujo directo del ahorro hacia las empresas se encuentra casi agotado.

Desde el punto de vista financiero, todo lo que pudiéramos añadir no mejoraría lo que ya se ha dicho. Desde el punto de vista sociológico (en su sentido más amplio), ¿cuál puede ser la repercusión de este hecho sobre la propiedad?

Tal hecho ha tenido como consecuencia una especie de distorsión entre los factores Propiedad como expresión de poder y Propiedad como expresión de riqueza, que podemos resumir en "Propiedad-Poder" y "Propiedad-Riqueza".

En el seno de las empresas, la determinación de sus directivos tiende a liberarse de la tutela del capital. La autofinanciación apoya, pues, el ascenso de los "managers". Hoy en día nos encontramos lejos de la definición del último de nuestros clásicos, Alfred Marshall: "El empresario proporciona el capital y dirige la empresa" (3). En el momento actual lo proporciona cada vez menos.

Es cierto que los directivos, al depender menos del ahorro privado, deben someterse a un mayor control por parte de los prestadores, compartiendo así su "poder" con el de las finanzas privadas. ¿No es acaso verdad que actualmente se llevan a cabo gran número de concentraciones bajo el patrocinio de los grandes bancos? Pero por esta misma razón, el poder se aleja cada vez más de los particulares.

Inversamente, la propiedad de los ahorradores se reduce cada vez

(2) En los Estados Unidos, los créditos alcanzaron un importe de 36.100 millones de dólares.

(3) *Principes d'Economie Politique*. París, 1907, pág. 495.

más a una "Propiedad-Riqueza", convirtiéndose, según expresión de un sociólogo americano, Adolf Berle, en una "propiedad pasiva" (4).

Asimismo, el ahorro que acepta compromisos a largo plazo se encuentra en la actualidad terriblemente limitado. En 31 de diciembre de 1966, la capitalización bursátil de todas las sociedades francesas cotizadas en la Bolsa de París sólo representaba los 2/3 del presupuesto nacional, es decir, ocho meses de gastos públicos. En 1938 esta proporción era de dos años y antes de 1914 representaba alrededor de doce a quince años (5).

¿Lo antedicho presupone acaso la desaparición del ahorro? Ciertamente, no.

Es verdad que, como se ha dicho, "la virtud del ahorro" constituye hoy en día más que una virtud francesa una virtud norteamericana y nosotros añadiríamos germánica (6). Esta es la causa por la que los poderes públicos se han esforzado recientemente en Francia, con razón y no sin éxito, en estimular la formación del ahorro.

Ahora bien, este ahorro (depósitos a la vista en Bancos, Cajas de Ahorro, etc.) muestra una tenaz preferencia por la liquidez, hecho que no ha podido ser subsanado por el marasmo bursátil padecido hasta estos últimos meses (7). De ahí proviene la libertad, un tanto revolucionaria, otorgada a los bancos de depósito para "transformar" una mayor parte de estos últimos, destinándolos a operaciones a plazos más o menos largos. Ello motivó el éxito de fórmulas tales como las "sociedades de inversión", que tan brillantes ejemplos han dado en los Estados Unidos después de atravesar por algunas situaciones embarazosas. Afortunadamente, Francia decidió seguir este ejemplo en 1963. Es precisamente entonces cuando se muestra en toda su extensión la distorsión antes mencionada entre el "Poder" y la "Riqueza": el ahorrador descarga en las sociedades de inversiones la tarea de seleccionar sus imposiciones, renunciando al propio tiempo a todo control de las empresas en las que se encuentra asociado en forma doble y anónima.

(4) A. BERLE: *La Reorganisation de l'Economie Americaine*. P. U. F. 1965, página 29 y ss.

(5) M. POLTI: *Rapport sur l'auto-financement du Conseil Economique et Sociale*. 5-0. Mayo, 1967, pág. 461.

(6) P. BESSE: *Le Financement du Logement en France*. Estudios de S.E.D.E.I.S. Abril, 1966, pág. 243.

(7) En miles de millones de francos:	1963	1966
Ahorro líquido a corto plazo	91,88	133,29
Ahorro canalizado hacia el mercado financiero	10,88	11,57

FUENTE: Conseil National du Crédit, 1996, pág. 79.

De esta manera, y debido a las mutaciones del crédito, el ahorro se “despersonaliza”, mientras que, por el contrario, la empresa tiende a “personalizarse”. El primero se torna más pasivo, al tiempo que esta última se hace más dinámica.

Si a lo expuesto añadimos, para países tales como Alemania, Gran Bretaña y sobre todos los Estados Unidos, el desarrollo considerable del ahorro privado recogido por las compañías de seguros y —para el caso de Norteamérica— por las cajas de pensiones para trabajadores (45 millones de trabajadores son miembros de tales cajas en dicho país), se comprenderá la evolución paradójica que nos presenta el gran capitalismo y que desmiente rotundamente las tesis de Marx y de Lenin.

A una concentración del poder económico y técnico, no corresponde una concentración de fortunas, según el esquema marxista, sino una extrema difusión de la “Propiedad-Riqueza”. Así, por ejemplo, en Estados Unidos se cuenta con unos 17 a 20 millones de accionistas (sobre un total ligeramente superior a 45 millones de familias).

Entre la infraestructura y la superestructura —M. A. Aron lo ha expresado en otros términos—, los lazos existentes no corresponden al materialismo histórico...

Hoy en día aparece en el seno mismo de determinadas empresas una disociación entre la “propiedad” de los equipos y su “utilización”.

Efectivamente, para evitar la inmovilización de importantes sumas de capital, las empresas han comenzado a hacer uso de un nuevo procedimiento; se trata del alquiler de utillaje o “leasing” (crédito-arriendo), aún cuando tal vocablo no constituye exactamente ni un crédito ni un arriendo.

Para ello la empresa recurre a una sociedad especializada, que:

- 1.º Adquiere el material elegido por el cliente.
- 2.º Se lo arrienda por un período que oscila, por regla general, entre tres y cinco años, tomando a su cargo (al menos en Estados Unidos) su entretenimiento y seguro.
- 3.º Reserva al usuario la facultad de adquirir este material en el curso o al finalizar el período citado, siempre de acuerdo con su valor residual.

Aparte del “leasing”, se distingue el “renting”, para una duración más breve —hora, día, semana o mes—, que se aplica sobre todo al material de transporte.

El sistema descrito, que se comenzó a practicar con gran éxito en

Norteamérica en 1952, fue introducido en Francia en 1962, alcanzando el "leasing" un intenso desarrollo. En 1966, el total de contratos firmados se elevó a unos 600 millones de francos. Este sistema pasó rápidamente de aplicarse a un utillaje determinado, como las máquinas calculadoras y vagones de ferrocarril, a un material muy diverso, que incluía el utilizado en el comercio.

La ventaja que presenta la utilización de este sistema estriba en permitir a las empresas "equiparse sin inversión", reservando así sus respectivos capitales a operaciones estrictamente productivas, y es por esto que el sistema es especialmente adecuado para las empresas de cierta importancia. En definitiva, se produce una divergencia entre la función de la propiedad (asegurada por la sociedad de "leasing") y la de la producción. La empresa encomendó a otra sociedad el aprovisionamiento de material, al propio tiempo que se libera del suministro de energía, transportes y seguros, servicios que en un principio atendía por sí misma.

Esta práctica, que se caracterizaba por su rapidez, evitaba las formalidades a veces prolongadas para la obtención del crédito, no suponiendo tampoco una carga para el balance, pero presentaba el inconveniente de resultar costosa (un 14 por 100 como promedio) y no estar exenta de riesgos.

Un sistema aún más curioso es el que presenta el "crédito-arriendo inmobiliario", sociedad de "leasing" que construye para la empresa el marco de su explotación, tales como la fábrica, los edificios (este es el caso actual de algunos supermercados). Una Orden ministerial de 28 de septiembre de 1967 ha concedido un régimen fiscal favorable a las sociedades inmobiliarias de "leasing". Los promotores de esta innovación ven en tales sociedades un medio de atracción del ahorro hacia la inversión inmobiliaria. En cualquier caso, se trata de una institución que, en el momento actual, no poseen nuestros asociados del Mercado Común.

Las mencionadas fórmulas (que sería excesivo a todas luces considerar como una panacea) constituyen al menos un testimonio de la flexibilidad de la empresa privada, de la técnica financiera e incluso del derecho de propiedad.

EL CREDITO A LOS PARTICULARES

El desarrollo considerable del crédito en favor de los particulares ha seguido una línea evolutiva diferente, pero que, en definitiva, nos conducirá a una conclusión similar.

Si bien su origen es lejano, en parte constituye una novedad, al menos en lo referente a su importancia y modalidades. Para ello basta considerar que el total de los créditos otorgados al consumo y a la construcción representó, con relación al total de créditos concertados en 1965, un 65 por 100 en Estados Unidos, un 45 por 100 en Alemania Federal, un 35 por 100 en Gran Bretaña y un 26 por 100 en Francia.

LAS VENTAS A PLAZOS

Rerifiéndonos en primer lugar al crédito relativo a las ventas a plazos, se observa que en este campo no se ha producido una evolución, sino una auténtica revolución.

Antes, el crédito ascendía de los particulares a las empresas; hoy en día desciende de la producción hacia el consumo.

En el pasado, el crédito al consumo representaba bien un crédito a la *pobreza* (el otorgado por el minorista a una clientela popular) o bien un crédito a la *prodigalidad*.

Despreciado por los canonistas y ridiculizado por Molière, descrito por Balzac y fustigado por Zola, se trataba fundamentalmente del principio de la *usura*.

Actualmente se ha ennoblecido... Se refiere a los bienes duraderos y constituye un crédito a la *abundancia* real o engañosa.

En Estados Unidos, donde tuvo su origen, ha tenido sus doctrinarios (Seligmann, en 1927) y sus abusos (no ajenos a la crisis de 1929), no habiendo cesado de desarrollarse después de la guerra y alcanzado en 1966 un nivel del 15 por 100 de la Renta Nacional (8). (Un tercio del mismo se aplicó a la adquisición de automóviles.)

En Europa, fue en primer lugar Gran Bretaña, seguida de Alemania, quienes, sobre todo después de la última guerra, siguieron este ejemplo, aún cuando fuera en proporciones más limitadas.

Hoy en día es Francia la que en 1966 acusó el progreso más acentuado (17,50 por 100), situándose en tercera posición en cuanto al en-

(8) En miles de millones de dólares (1966);

<i>Producto Na- cional Bruto</i>	<i>Renta Nacional</i>	<i>Crédito al Consumo</i>
739,6	610,1	94,7

deudamiento por habitantes (después de Estados Unidos y Gran Bretaña, pero antes que Alemania). En diez años —de 1954 a 1964—, los créditos concertados se multiplicaron por nueve para la adquisición de automóviles y por 20 para aparatos de radio y televisión. En 1966, los 2/3 correspondían a los automóviles. En este aspecto, como en otros muchos, nuestras costumbres son reflejo de las de Norteamérica.

Este desarrollo de las ventas a plazos viene siendo estimulado desde hace más de un año por los poderes públicos (ampliación del plazo de duración de los créditos y aumento de las facilidades bancarias), con el fin de impulsar la economía.

Ciertamente ésta es la primera ventaja de la utilización del sistema, es decir, hacer del mismo un *estimulante* y un *acelerador* de la actividad económica, que puede ser controlado con relativa facilidad por las autoridades monetarias.

En este sentido se expresó en 1953 el futuro canciller doctor Erhard, al decir: “Es innegable el papel que las ventas a plazos desempeñan en la recuperación de la economía nacional; éstas han contribuido al aumento de la producción y, por tanto, del volumen de las rentas. Es evidente que en el futuro sus efectos se harán sentir en forma beneficiosa sobre la demanda, la producción, las rentas y, en definitiva, sobre el nivel de vida” (9).

Ante una producción masiva, un consumo igualmente masivo; y para fomentar este último, las ventas a plazos.

Desde el punto de vista *social*, se añade, las ventas a crédito de *bienes duraderos* tienden a modificar los presupuestos familiares:

- Disminuyen los gastos de alimentación.
- Aumentan los destinados a instalaciones.

En resumen, cabe afirmar que tales créditos llevan en sí las “primicias” de la propiedad. Y esta última parece tender a ampliarse, a estabilizarse e incluso a inmovilizarse; así, se pasa de los electrodomésticos a la vivienda propia, del automóvil a la “roulette” y a la residencia secundaria.

Finalmente, desde el punto de vista psicológico, fomentaría en los matrimonios jóvenes la costumbre de establecer presupuestos que les conducirían, tras un aumento de sus ingresos, a la constitución de un

(9) Cita del Alto Comisario de la República Francesa en Alemania: *Le Crédit à la Consommation en Allemagne Occidentale*. “Problemes Economiques”. Marzo, 1955.

auténtico "ahorro-creador" (Rist), pasando de un sistema de reembolso a otro de *ahorro*.

Una vez más nos encontramos con idéntica fórmula:

1.º En una primera fase, el crédito suple al ahorro.

2.º En una segunda fase, el ahorro viene a sustituir al crédito.

A este respecto se argumenta que países tales como Estados Unidos y Alemania, que practican en gran escala dicho procedimiento, son precisamente los países cuyos niveles de ahorro son más elevados.

La precedente apología de las ventas a plazos obliga, no obstante, a formular una serie de graves reservas.

En primer lugar, es de temer que dé origen a un fenómeno *inflacionista*, no solamente de tipo *mecánico* (debido a los medios monetarios adicionales que pone en manos del público), sino también psicológico, puesto que al ir acompañado de una publicidad obsesionante, incita al gasto y origina la necesidad de ingresos más elevados. Contribuye también a fomentar una mentalidad de insatisfacción y son motivo de numerosas reivindicaciones.

Considero que entre tales créditos y la *inflacion latente* (la del mundo actual) existe una relación recíproca; las ventas a plazos favorecen el alza de precios, pero esta última, a su vez, obliga a recurrir al empréstito, con la esperanza de un incremento del beneficio. Ahora bien, esta anticipación, esta impaciencia y este *frenesí* —utilizando términos de Bergson—, y a los que tan sensibles se muestra la juventud, cuesta a los compradores mucho más de lo que ellos mismos piensan. Incluso en aquellos casos en que las ventas a plazos no ocultan una usura insidiosa, combatida en Francia por una ley reciente (10), tal práctica resulta siempre onerosa debido a los gastos que ocasiona.

Por otro lado, el deudor incauto corre el riesgo de verse encadenado al "credit revolving" (crédito rotatorio). Se afirma que en Estados Unidos existen ciertos fabricantes que adaptan la duración de los artículos al de los créditos, de forma tal que dicho artículos quedan inservibles en el momento del reembolso final, por lo que el cliente se ve obligado a renovar automáticamente la compra y el crédito...

En este caso se corre el riesgo de que se produzca un peligroso desplazamiento, esto es, que se pase del crédito *real*, fundamentado sobre bienes duraderos, al crédito *personal*, abierto a cualquier tipo de gasto.

(10) Ley del 28 de diciembre de 1966, Decreto y Orden del 21 de marzo de 1967.

En 1966, en Estados Unidos, sobre un total de 95.000 millones de dólares de créditos al consumo, unos 20.000 millones correspondieron a créditos personales.

En este sentido, la "tarjeta de crédito", de reciente introducción en Francia, no ha dejado de suscitar temores. Se comprende, en efecto, el esfuerzo de los poderes públicos para impulsar la economía. Ahora bien, ¿puede considerarse lógico tratar de estimular el gasto al tiempo que se aboga por un incremento del ahorro?

EL CREDITO HIPOTECARIO

En este punto, Francia ha empezado a hacerse eco del ejemplo de otros países y se esfuerza en introducir un segundo tipo de *crédito a los particulares*, con menos inconvenientes y mucho más favorable a la verdadera propiedad. Se trata del crédito a la vivienda o a la construcción.

El principal método de que se vale es el *crédito hipotecario*. Pero aquí nos encontramos de nuevo con una verdadera metamorfosis (este término no resulta excesivo). Concebido por el sutil espíritu griego y practicado durante más de dos milenios como crédito *sobre la propiedad adquirida* (en concepto de ayuda al propietario para mejorar sus fondos, efectuar reparaciones o realizar cualquier otro gasto), el crédito hipotecario se ha convertido en un crédito *para adquirir* la propiedad. Existiendo la garantía, no con posterioridad sino ya antes de la construcción del nuevo inmueble, permite reembolsar el precio de este último en una período de tiempo más o menos largo. De este modo, la propiedad inmobiliaria se vende en la actualidad a crédito. (En Estados Unidos, el 92 por 100 de los matrimonios jóvenes de menos de treinta años son propietarios de sus viviendas mediante este sistema de hipotecas.)

Indudablemente, los historiadores podrían encontrar, a este respecto, un lejano precedente en Francia en la historia del Banco Hipotecario y del Fondo de Empresarios, precedente que no ha sido extraño en modo alguno en las construcciones Haussmann, aunque entonces constituía una práctica extremadamente limitada (11).

(11) En 1913, los préstamos hipotecarios ordinarios del Banco Hipotecario de Francia se elevaban a 2.573 millones de francos y los créditos del Fondo de Empresarios a 296 millones de francos. En 1966, las cifras eran 1.696 y 9.822 millones de francos, respectivamente.

Es preciso, además, para que funcione normalmente el crédito hipotecario, que las instituciones que lo conceden se vean a su vez *provistas de un considerable ahorro*. Este fue el caso del Banco Hipotecario en la Francia del siglo XIX, condiciones que ya no se daban después la guerra, como consecuencia de la inflación y de reticencia del ahorro hacia las imposiciones a largo plazo.

Otros países, como Alemania y Estados Unidos, por el contrario, consiguieron atraer el ahorro hacia las inversiones inmobiliarias por medio de la creación de numerosos bancos especializados y en franca competencia, y por el establecimiento de un amplio mercado hipotecario.

Francia adoptó también una orientación semejante mediante la creación de un mercado de este tipo (23 de septiembre de 1966), autorizando a un cierto número de bancos a prestar sobre hipotecas y a la obtención de fondos a través de la emisión de efectos representativos de dichos préstamos. Pero, a pesar de estas nuevas facilidades (27 de septiembre de 1967), se trata todavía de un mercado cerrado, reservado a los establecimientos financieros y sin acceso al mismo por parte del ahorro privado. Aunque limitada, esta innovación no ha dejado de ejercer efectos favorables en cuanto a la reducción en los tipos de interés de los préstamos hipotecarios.

Al propio tiempo, se han adoptado otras medidas en Francia en favor de la financiación de la vivienda, como la del *ahorro-vivienda* (de la que cabe facilitarse), siguiendo el ejemplo de las "Bausparkassen" (Cajas de Ahorro para la Construcción) de más allá del Rin. Pero incluso en el caso de tener éxito, tal medida sólo resuelve a medias el problema, puesto que recurre al ahorro de los mal alojados, aspirantes, por tanto, a una nueva vivienda, mientras que el mercado hipotecario atrae el ahorro de todos, incluso de los que ya disfrutaban de buen alojamiento, hacia las imposiciones inmobiliarias.

De todas maneras, esta metamorfosis del crédito inmobiliario ha contribuido a otra transformación, que es la de la *propiedad de vivienda*. Antiguamente, la vivienda alquilada era la forma dominante. Hoy ha dado paso a la vivienda-propiedad personal.

Es verdad que en un país como el nuestro la causa principal de este cambio es la prolongada congelación de los alquileres. Pero este mismo hecho se produce también en países en los que la legislación ha sido menos estable o no existe, como ocurre incluso en los Estados Unidos.

La proporción de viviendas habitadas por sus propietarios era:

METAMORFOSIS DEL CREDITO Y EVOLUCION DE LA PROPIEDAD

En Estados Unidos	43 por 100 en 1940
	62 por 100 en 1962
En Gran Bretaña	28 por 100 en 1951
	44 por 100 en 1962
En Alemania Federal	29 por 100 en 1956
	40 por 100 en 1960
En Francia	35 por 100 en 1955
	47 por 100 en 1963 (12)

Hay que comprender que no se niega la conveniencia y lo adecuado de la propiedad privada en cuanto a necesidades específicas, tales como la movilidad de la población, hecho este que tiene tendencia a producirse de nuevo en Francia.

Pero cabe ver en el acceso a la propiedad personal de la vivienda familiar una de las bases del orden social, que prolonga a la persona en este “*haber*” esencial: *habere, habitare*. El hecho es tan cierto que la legislación soviética lo ha reconocido finalmente.

Sobre todo, la vivienda personal, la llamada *vivienda individual*, toda vez que la flexibilidad del derecho se amolda quizá mejor que la psicológica a la copropiedad. ¿No se llega incluso a hablar hoy día de una multipropiedad?

El paralelismo es sorprendente; los países que han sabido desarrollar mejor el ahorro inmobiliario son aquellos que construyen más viviendas individuales. Por el contrario, Francia, donde el ahorro para la construcción de viviendas se ha visto menos favorecido durante mucho tiempo, edifica por sí sola un mayor número de grandes complejos residenciales que los Estados Unidos. Pero esto nos llevaría a otro tema...

Nos limitaremos, sin embargo, a sacar de todo ello una lección y es la flexibilidad de adaptación de las instituciones y las técnicas financieras en cuanto a la permanencia de las relaciones humanas.

En un mundo en el que todo es inestable —aceleración del progreso técnico, situación precaria de las principales monedas, impaciencia psicológica e incluso transformación de los conceptos jurídicos—, el crédito se adapta, se hace más flexible y cambia con notable habilidad.

(12) Para USA: “Statistical Abstract of the U. S.”, 1966, pág. 752. Para Gran Bretaña: “Cooperative Permanent Building Society”, 1966. Para Alemania: “Office Statistique des Communautés Européennes”. Para Francia: “Bulletin Atatistique du Ministère de l’Equipement”.

(a) Recordemos que el tipo de financiación es la relación entre:

- a) El ahorro bruto de las empresas (amortizaciones más beneficios no distribuidos).
- b) Inversiones más variaciones de los stocks.

II.—EL CREDITO Y LOS PARTICULARES

4.º Proporción de los créditos a los particulares en relación con el total de los créditos a la economía (1965):

USA: 65 % G. B.: 35 % A. F.: 45 % F.: 26 %

5.º Crédito al consumo y créditos a la vivienda (1966):

	USA	Gran Bretaña	Alemania	Francia
	Miles M. \$	Miles de M. £	Miles de M. de DM	Miles de M. de F
Al consumo	106,4	1.000	6,5	5,15 (b)
A la vivienda	280,6	6.208	119,5	54,72
Total	387,0	7.208	126,0	59,57

(b) 9,54 comprendiendo en ello las ventas a plazos de bienes para usos profesionales.

6.º Créditos relativos a las ventas a plazos (1966):

	USA	Gran Bretaña		Francia
Endeudamiento por habitante	1.139	191	166	179 (c)
Tasa de crecimiento ...	+ 8,4 %	— 9,8 %	+ 2,7 %	17,5 %
Relación entre créditos y P. N. B.	6,1 %	2,1 %	1,7 %	1,8 %

(c) 104 francos si sólo se tienen en cuenta los bienes de uso doméstico o particular.