

LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS Y SU AHORRO

Francisco Alvira Martín y José García López

El entorno socioeconómico en que vivimos es turbulento e incierto: mantener un puesto de trabajo, disfrutar de una pensión suficiente o necesitar dinero para atenciones no previstas, forman parte de la cotidianidad de las familias. No es extraño que prácticamente todos (93 por 100) los españoles quieran ahorrar. El ahorro es un elemento importante del bienestar económico: reduce incertidumbres, facilita el consumo futuro y abre oportunidades. Su análisis admite distintos enfoques, pues se trata de un fenómeno complejo. Dos de ellos tienen particular relieve: el económico y el sociológico. Ambas líneas de investigación se complementan y explican los resultados de una y otra clase de estudio(1).

Concepto popular del ahorro

Es difícil establecer un significado de la palabra ahorro admitido por la mayoría de la gente. Las respuestas en los estudios empíricos manifiestan grandes discrepancias entre lo que las familias consideran ahorro y gasto. A menudo los individuos excluyen del ahorro importantes partidas destinadas a provisiones como el pago de cuotas a los planes de pensiones o a la amortización de las hipotecas de sus viviendas y, excepcionalmente, algunos estiman que el dinero gastado en formación es una inversión en capital humano con rendimientos futuros. Estas discrepancias introducen un factor de error al preguntar individualmente sobre el ahorro en el hogar.

Para alcanzar algún tipo de acuerdo y definir el ahorro en el ámbito familiar, se ha intentado utilizar conceptos contables básicos. El ahorro anual de un hogar sería, en definitiva, la diferencia entre sus activos netos (inmobiliarios y financieros) al comienzo de un ejercicio y al final del mismo.

Desde un enfoque macroeconómico esta

fórmula parece apropiada, pero las carencias estadísticas y la dificultad de valorar los activos dificulta la medición del patrimonio familiar (V. Valle, 1998) por este método.

Un primer obstáculo es la falta de acuerdo sobre las partidas de gasto y de ahorro. El dinero destinado a la compra de bienes duraderos se considera, en general, gasto con la notable excepción de la compra de la vivienda. Con esta restricción del concepto del capital familiar no se consideran las variaciones patrimoniales por la partida de automóviles, joyas, pinturas, colecciones etc., que representan una parte significativa del *stock* de capital de familias de alto *status*. Otro problema se plantea con las tasas de depreciación de los activos reales.

Pero el principal escollo reside en los problemas para valorar los activos, sobre todo los reales (la vivienda es el caso más emblemático). También es difícil y costoso la valoración de las participaciones privadas en empresas no cotizadas en Bolsa y el capital de los empresarios individuales y de los profesionales. El patrimonio familiar aparece distribuido así entre activos con un valor acreditado por las entidades financieras y otros cuyo valor responde a determinados acuerdos. La elevación de los valores catastrales de los inmuebles mediante un factor (2,5 ó 3), puede servir de ejemplo de uso de artilugios para una aproximación de la estadística a la realidad(2).

La información fiscal podría ser una fuente interesante y relativamente completa para observar los cambios (ahorro/desahorro) patrimoniales de las familias. Por diversas razones esto no es posible: el bajo porcentaje de declarantes los problemas de valoración sin resolver en algunas partidas, además del grado de ocultación –posiblemente superior al del IRPF–, cierran esta vía. Estas circunstancias tienen otra

CUADRO 1
ACTIVOS FINANCIEROS DE FAMILIAS E IPSFL

	Valores absolutos en billones de pesetas constantes				Pesetas constantes por habitante			
	1985	1990	1995	1998	1985	1990	1995	1998
1. Activos financ. totales.....	32,4	43,1	51,0	67,6	841.000	1.107.000	1.297.000	1.695.000
2. Pasivos financ. totales.....	15,0	21,3	22,7	28,0	389.000	546.000	579.000	702.000
3. Activo financiero neto.....	17,4	21,8	28,3	39,6	452.000	562.000	719.000	993.000

Fuente: Bolsa de Madrid (2000), y elaboración propia.

consecuencia: un déficit de información personal sobre el propio patrimonio superior al que se tiene sobre la renta. La obligación de cumplimentar las declaraciones del IRPF muestra las distintas partidas de los ingresos anuales en cada hogar. En la mayoría de las familias, no hay tal exigencia respecto a su patrimonio e ignoran sus variaciones. Por unas y otras razones muchos entrevistados difícilmente pueden establecer su balance patrimonial global y decir con cierto grado de certeza si han ahorrado en el último ejercicio. Se trata de estimaciones con importantes diferencias de los agregados respecto a sus cuentas oficiales. Sin embargo la apreciación familiar del ahorro alienta o desanima el comportamiento ahorrador de los hogares.

El aumento del patrimonio de las familias: su percepción y realidad

En la encuesta, un 58 por 100 de los españoles dice que ahorró en el año anterior; sólo un 15 por 100 prevé ahorrar más en el próximo año y un 78 por 100 estima que, para las familias es importante ahorrar.

Estos datos no resultan muy favorables y globalmente no responden al aumento patrimonial financiero de las familias.

De la lectura del cuadro 1 se infieren algunas conclusiones que contrastan con el aparente pesimismo de la gente sobre su capacidad para ahorrar y su imagen de la actitud de los demás. En 1998 los activos financieros casi duplican a la del año 1985. Este crecimiento ha sido irregular. Entre 1985 y 1990, los activos financieros netos aumentaron a una tasa anual del 4,8 por 100; entre 1990-1995 al 5,5 por 100 y, por último, entre 1995-1998 la tasa fue del 12,7 por 100.

En los últimos trece años, los activos finan-

cieros netos de los españoles han crecido mucho. En 1985 ascendían a 452.000 pts. por habitante; en 1998, aumentaron hasta 993.000 pts. en pesetas constantes (Bolsa de Madrid, 2000); aunque no se debe olvidar el efecto de la revalorización de los activos –especialmente desde 1996-. A causa de esta revalorización o del ahorro nuevo, el valor de la partida de activos financieros por habitante, en 1998, ha aumentado un 76 por 100.

Estos datos estadísticos no se corresponden con la percepción de una proporción muy alta de la población: un 49 por 100 quiere pero no puede ahorrar, y un 36 por 100 no ha ahorrado nada en el año 1998. Esta discrepancia entre las cuentas del conjunto y la percepción individual se debe a diversos factores. Entre ellas, al reparto desigual de esa sensible ganancia.

En la positiva evolución del patrimonio financiero familiar se consideran valores medios y algunos indicios señalan que la revalorización de los activos financieros ha mejorado más en las familias con mayor cultura financiera, mayor capacidad económica y disposición a asumir riesgo. Es decir, el segmento de mayor *status*.

Según datos del panel del IRPF (Bolsa de Madrid, 2000:3), los ingresos del 20 por 100 más rico de los declarantes son ocho veces superiores a los del 20 por 100 más pobre. Esa *ratio* es menor para los rendimientos por vivienda propia y por intereses mobiliarios explícitos (depósitos c/c). Sin embargo los ingresos provenientes de nuevos activos financieros y dividendos, fondos y planes de pensiones son 73 y 85 veces superiores (ver cuadro 2).

La evolución de los diferentes activos financieros en los últimos años ha sido muy desi-

CUADRO 2
**RATIOS ENTRE LOS INGRESOS DEL 20% MÁS RICO Y EL 20% MÁS
 POBRE DE LOS DECLARANTES POR EL IRPF**

Base imponible	Ingresos por dividendos	Intereses depósitos	Valor catastral	Aportac. planes de pensiones
8	73	3	4	85

Fuente: Bolsa de Madrid, 2000.

igual y contraria a su peso en el patrimonio del 20 por 100 más pobre de la población. En 1985, el 65 por 100 de los activos financieros de las familias aparecía en depósitos, cuentas o libretas; en 1998, sólo un 41 por 100. En 1985 la participación de los nuevos productos ascendían un 20 por 100; en 1998, un 47 por 100.

Al comparar la información fiscal con la variación de los activos financieros, se comprueba que el fuerte aumento de los activos financieros de las familias proviene básicamente del espectacular crecimiento de los nuevos productos financieros, sobrerrepresentados en el patrimonio del 20 por 100 de las familias más ricas.

El capítulo de inmuebles está relativamente más representado en el 20 por 100 de familias con menores ingresos que también han logrado una revalorización, aunque menor que la de Fondos, Planes y Bolsa, entre 1997 y 1999. Pero sería aventurado prever un comportamiento parecido de unos y otros activos en los próximos años. El valor de mercado de los activos financieros desarrollados en estos años es más volátil que el de los tradicionales en relación a la coyuntura.

La observación de estos datos provocan una pregunta ¿Por qué los pequeños ahorradores no han aprovechado las revalorizaciones de los mercados financieros?

Diferentes actitudes ante las inversiones

Si se trata de conocer las actitudes y el comportamiento económico de los diferentes grupos sociales respecto a las opciones de inversión, en las reuniones se han manifestado diferencias importantes y los temores del pequeño ahorrador que se decide por el depósito o la vivienda a costa de otras alternativas más rentables.

1. Inseguridad de la inversión en renta variable: *"En Bolsa, si de repente, se pone histérico,*

un señor en Nueva York, empieza a vender y al final tus 5 millones son diez pesetas" (Hombre 35 a 45 años clase B).

2. Liquidez: *"Yo quiero tener algo de dinero, por si en un momento dado quiero comprar algo y lo tengo en una c/c"* (Hombre 25-35 años, clase social C₁).

3. Incertidumbre fiscal ante los planes de pensiones y fondos de inversión: *"El gobierno llega un día y dice: hasta aquí, ahora se declara de otra forma... porque se nota que el gobierno tiene interés en que la gente vaya en un sentido. Eso quiere decir que cuando tenga allí el mogo llón, dirá: "ahora todos a pagar"* (Hombre 36-45 años clase C₁).

4. Falta de rentabilidad en productos considerados seguros *"Antes, la gente invertía en una libreta de ahorro y te daban más dinero, hoy no te dan nada, por lo que hay que invertir en otras cosas"* (Hombre 46-55 años, clase social B).

Miedo a perder el ahorro, necesidad de tener dinero líquido, desconfianza hacia los gobiernos y los bajos intereses en depósitos o c/c frenan el ahorro según los entrevistados.

Valoración y cambio del concepto del ahorro

Ahorrar es importante para la mayoría de las familias, 74 por 100, y un 91 por 100 desearían hacerlo. Otras cuestiones son: si es posible hacerlo, qué hacer con el dinero sobrante, y si la tasa de ahorro familiar es distinta a la de hace años.

Aproximadamente la mitad de las familias dice que no ahorra; pero este dato debe interpretarse por las consideraciones personales sobre los conceptos de ahorro y gasto. Un 63 por 100 de los hogares acostumbra a tener un remanente al final del mes, que, en parte sirve para regular temporalmente el gasto y para un 5 por 100, ese pequeño ahorro mensual desaparece al final del año. El 58 por 100 restante logra un aumento de su patrimonio neto: sus activos han crecido o sus pasivos se han reducido.

La encuesta no dice cuál es la tasa de ahorro familiar en relación a los ingresos. Aparentemente el aumento continuo de la renta de los

hogares debería mejorar la propensión al ahorro. Ni las estadísticas ni la encuesta confirman esa hipótesis. La tasa de ahorro bruto de las familias en España (Bolsa de Madrid, 2000:18) apenas ha variado –en torno al 8 por 100 del PIB– y apenas difiere de la de otros países de la UE con la excepción de Italia. Los datos avalan la idea de que el ciudadano mediano no ha aumentado su propensión al ahorro, aunque sea más rico, y cree que “antes” se sacrificaba más para ahorrar y lo hacía de distinta forma.

Para un 82 por 100 el ahorro hace unos años era importante, ocho puntos más que hoy. Para la mayoría, el ahorro iba unido a escasez. La expresión “ahorro” tiene connotaciones de una situación económica superada y se une a la idea de sacrificio por mejorar el futuro.

“Yo creo que la gente estaba más mentalizada para el ahorro, se quitaba de comer para ahorrar” (Mujer 26–35 años, clase social C₁ (Bolsa de Madrid, 2000:18).

“A nuestros padres les tocó vivir un tiempo muy penoso, en que todos carecimos de algo y tuvimos que salir adelante” (Hombre 46–55 años clase social B).

“La palabra ahorro está en desuso, mejor invertir en alguna inmobiliaria, en bonos o en alguna otra cosa” (Mujer 46–55 años, clase social C₁).

El ahorro estaba motivado por unas circunstancias adversas, un sistema crediticio tradicional y muchas carencias en el hogar. La generación anterior necesitaba, por tanto, disponer de un ahorro, de una cierta cantidad de dinero, para acceder a los productos de la nueva sociedad de consumo.

“Antes estaba la libreta, no había créditos y cuando la hucha estaba llena es cuando se hacían obras y otra cosa en casa” (Hombre 46–55 años clase B).

Ahorrar era, sobre todo, una virtud, un valor ético de los padres que se ha transmitido a los hijos, aunque hayan cambiado las circunstancias del país.

“El ahorro, los padres lo consideraban, como un hábito sano, como una buena costum-

bre y nos lo han inculcado” (Hombre 46–55 años clase social B).

A pesar de las connotaciones, en desacuerdo con algunos valores en alza, el hábito del ahorro es un modelo a seguir. Actualmente, la actitud personal de la mayoría, prácticamente la totalidad de los encuestados es muy favorable hacia el ahorro: un 91 por 100 quisiera ahorrar frente a sólo un 7 por 100 que considera absurdo preocuparse por el futuro económico.

Otra cosa es que el público esté dispuesto a sacrificar su nivel actual de consumo.

“Los padres no tenían tantas oportunidades para consumir, ni se habían creado tantas nuevas necesidades, ni el efecto demostración sobre la gente era tan patente” (Mujer 35 a 45 años, clase social C₂).

“Antes la gente tenía menos dinero en que gastárselo” (Hombre 25–35 años clase C₁).

“Hoy en día ¿qué pasa?, que vas al Hipercor, al Corte Inglés... a donde vayas y te lo ponen fácil” (Hombre 25–35 años, clase social C₂).

“...en esta sociedad de consumo queremos imitar a la gente millonaria y no puede ser” (Hombre 46–55 años, clase social C₂).

Se percibe cierto grado de mala conciencia por el continuo aumento del consumo que se intenta justificar por los recursos movilizados por el mercado. No se ahorra más porque la sociedad capitalista invita continuamente al consumo.

Aspiración y posibilidad de ahorrar

Entre el deseo de ahorrar y su realización hay una larga distancia: un 43 por 100 quiere y puede ahorrar; un porcentaje superior 50 por 100 quiere y no puede, y un 7 por 100 no quiere. El primer dato puede compararse con el 59 por 100 de individuos que han ahorrado durante el año anterior, mientras que el 43 por 100 se refiere a quienes habitualmente quieren y pueden ahorrar.

Una proporción significativa de la población, 19 por 100, piensa que no puede ahorrar aunque quisiera; sin embargo, ha ahorrado en el año anterior. Esta aparente incoherencia se

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DE LAS FAMILIAS: POSICIONAMIENTO FRENTE AL AHORRO Y SU AHORRO EN EL AÑO ANTERIOR

Posicionamiento frente al ahorro	EN EL AÑO ANTERIOR		Total
	Ahorro	No ahorro	
Quiere: Puede.....	41	2	43
No puede.....	19	31	50
No quiere.....	3	3	7
Total.....	63	36	100

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

relaciona con la consideración expuesta sobre habitualidad.

“La verdad, no he ahorrado nunca nada. Bueno sí, tengo un piso hipotecado para mis negocios y tengo un plan de pensiones; pero claro, pasa que hasta los 65 años faltan unos cuantos” (Hombre 35–45 años, clase social B).

Se percibe una predisposición a mostrar una actitud más favorable al consumo, a disfrutar de la vida que al ahorro “tradicional”, peseta a peseta como lo hacía la anterior generación.

“Si tu tienes una necesidad de gasto, en un plazo muy corto, tienes que restringirte para que cuando llegue ese evento poderlo realizar; pero no es un ahorro de guardar el dinero, sino de contenerte hasta que llegue eso” (Hombre 25 a 35 años, clase social C₂).

Para una parte de las familias los pequeños remanentes de cuentas corrientes, libretas e incluso en depósitos a plazo, no se consideran ahorro. Ese dinero constituye “un colchón” para gastos no previstos o para facilitar la compra a crédito. La gente no espera que este dinero contribuya a aumentar su patrimonio, en todo caso, mejorar su capacidad de compra.

“Siempre tenemos un remanente; pero, para mí, eso no es un ahorro. Un ahorro es que pase el tiempo y digas tú: he ahorrado este año 500.000 cucas, pues para el año que viene serán 1.200.000” (Hombre 36–45 años, clase social C₂).

En la encuesta, un 32 por 100 de los individuos consultados gastan todos sus ingresos en el mismo mes y un 63 por 100 tienen un remanente mensual. La diferencia entre lo que ingresan y gastan mensualmente y lo que han ahorrado al final del año proviene de no consi-

CUADRO 4
REMANENTE MENSUAL
(En porcentaje)

Menos de 10.000 pts.....	13
10/25.000 pts.....	31
25/50.000 pts.....	17
Más de 75.000 pts.....	15
No sabe, no contesta.....	25

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

derar ahorro al dinero utilizado para planificar el gasto en un plazo superior al mes.

Las preguntas sobre el volumen de ingresos, gastos o ahorro se aceptan difícilmente por los interesados y muchos individuos con remanente, 25 por 100 no contestan; aunque sólo se les pida situarse en unos tramos (ver cuadro 4). Por otra parte, la veracidad de las respuestas es dudosa, tanto por una ocultación voluntaria como por desconocimiento de la respuesta.

Un 13 por 100 de los individuos con una diferencia positiva entre sus ingresos y gastos, disponen de un remanente mensual inferior a 10.000 pts. Esta cifra es pequeña para las opciones de inversión y se deposita en cuenta corriente o libreta para regular el gasto familiar para imprevistos.

“Tengo algo de dinero en una cuenta aparte; pero cuando llega una avería tienes que meter mano y la cuenta nunca tiene mucho”. (Mujer 25–35 años, clase social C₁).

Muchos entrevistados entienden que la rentabilidad actual del ahorro difiere de la de sus padres y el ahorro pequeño, para conseguir acumular y obtener unos intereses, no tiene sentido.

“Antiguamente la gente invertía en una libreta de ahorro y te daban un dinero. Hoy no te dan

CUADRO 5
DESTINO DEL AHORRO ANUAL Y PREFERENCIAS
DE INVERSIÓN DE 6M DE PTS.
(En porcentaje)

Tipo de inversión	Destino ahorro anual	Preferencias ante posibles ingresos extraordinarios
Vivienda	13	39
Fincas	3	10
Negocio	4	10
Aumento del equipamiento ..	12	4
Cuenta Vivienda.....	3	2
Seguros, Pl. Jubilación	6	5
Fondos de Inversión	6	8
Bolsa	5	5
Deuda Pública	—	2
C/C, libreta, depósito	40	10
Mejora vivienda.....	3	1
Imprevistos	3	1
A los hijos.....	2	3
TOTAL	100	100

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

nada, por lo cual se invierte en otras cosas". (Hombre 46–55 años, clase social B).

Una parte cada vez más amplia, busca más rendimiento a sus ahorros.

"Antes podías tener una libreta al 2 por 100 y ahora se trata de manejarlo suficientemente bien" (Hombre 35–45 años, clase social B).

"El dinero en el banco se devalúa. Todos tenemos la idea de que aquí a 20 años, el dinero no va a valer para nada y, por eso, la gente se compra un piso y otras cosas así. El dinero ahorrarlo, no". (Hombre 25–35 años, clase social C₁).

Las frases recogidas expresan la opinión de un amplio sector. La rentabilidad de las cuentas corrientes o libretas es prácticamente nula, sus rendimientos ni siquiera compensan la pérdida de valor del dinero por la inflación. Esta continua devaluación de los activos líquidos o a plazo en cuenta corriente o depósitos es un fenómeno que viene de lejos. Pero el sistema financiero ha cambiado rápidamente en los últimos años a causa de una mejor y más amplia información a un segmento de sus usuarios y a la creciente presencia de nuevos productos financieros; la clase media tiene nuevas opciones de inversión. Hay, sin embargo, un umbral de masa de dinero para invertir y de educación económica para acceder a las nuevas fórmulas de inversión. Quienes no alcanzan ese umbral

están realmente excluidos de rentabilizar su dinero de la misma forma que los más ricos.

A pesar de la modernización del mercado financiero la inversión real en la vivienda, sigue ocupando un lugar destacado en la ordenación de las preferencias inversoras de la mayoría de las familias, muchas de las cuales están fuera de los nuevos mercados financieros. Así, y ante un ingreso extraordinario, un 42 por 100 de las familias invertiría en vivienda (39 por 100 en compra, 2 por 100 en cuenta vivienda), la opción media de inversión más votada.

Si se atiende al destino de los remanentes mensuales: un 13 por 100 de los españoles esta pagando su vivienda y un 3 por 100 más deposita parte de su dinero en una cuenta vivienda. Se trata, sin duda, de un ahorro "forzado". Estos porcentajes apenas difieren de lo manifestado en otra pregunta sobre el régimen de propiedad: un 61 por 100 vive en una casa totalmente pagada y un 17 por 100 está pagándola con una u otra fórmula de financiación. Frente a este 78 por 100 de familias que han decidido la fórmula de propiedad de su vivienda, que será parte sustancial de su patrimonio, sólo un 12 por 100 vive en una vivienda alquilada. De distinta manera, la gente manifiesta los motivos de esa elección:

1. La vivienda propia resta incertidumbre:

"Vivimos en una sociedad de propiedad. Además, necesitas una vivienda para vivir; no se puede vivir de alquiler. Hay países donde si se puede; aquí no. Porque el trabajo no es estable, porque los alquileres varían mucho" (Hombre 25–35 años clase social C₁).

2. La evolución de los precios justifica las expectativas de revalorización:

"Cuando compré mi piso en Deusto, me costó siete millones de pesetas. Hoy vale veinte millones y creo que va a seguir subiendo siempre" (Hombre 35–45 años, clase social B).

3. La amortización de la hipoteca o del crédito obliga a ahorrar:

"Yo también estoy pagando un piso, yo sé lo que tengo que pagar obligatoriamente. A partir de ahí lo que me sobra me lo gasto". (Hombre 25–35 años, clase social B)

Las anteriores frases expresan una opinión muy amplia. Es difícil vivir de alquiler. Cuando los alquileres estaban congelados, no había oferta. Desde la ley Boyer las nuevas viviendas en alquiler son muy caras y la gente considera que la diferencia entre los gastos de una hipoteca y de un alquiler se compensa por la seguridad de una propiedad. El segundo motivo se relaciona con las expectativas de un proceso continuo de inflación: el valor de la vivienda se mantiene, según la experiencia personal, y el dinero en el banco se devalúa. El tercero se relaciona con la propensión a consumir. El crédito para la compra de una casa funciona como un ahorro forzado. La obligación es cierta en la cantidad y en el plazo, y que se cumple antes de cualquier otro pago.

Comportamiento económico de las familias

La mayoría de los hogares gestiona su dinero de forma parecida y concede un papel destacado a los bancos:

“Todos los ingresos van al banco, allí se paga la hipoteca y lo que queda, para gastar e intentar ahorrar algo” (Mujer 26–35 años, clase social C₂).

Los recibos de los pagos periódicos (hipotecas, luz, teléfono...) suelen estar domiciliados y la familia tiene un conocimiento aproximado del dinero disponible por los estadillos bancarios. Además, un 48 por 100 gestiona su gasto mensualmente a través de los extractos de su cuenta corriente o libreta. Sólo un 16 por 100 utiliza los viejos cuadernos de cuentas para anotar sus gastos y un 33 por 100 no lleva cuentas o confía en su memoria.

La mayoría de los hogares 53 por 100 mantiene un remanente al final de cada mes. Para la mayoría de la gente, la diferencia positiva entre los ingresos y los gastos sirve para hacer frente a pagos con un vencimiento superior al mes, los gastos extraordinarios, el ahorro forzoso o para acceder a los créditos de consumo, vivienda, automóvil. Y un 17 por 100 destina su ahorro a “nuevos” productos financieros. Según el balance teórico de los saldos de sus depósitos u otros activos financieros o la variación de sus deudas, las familias perciben o no una mejora (ahorro) de su patrimonio.

Importa subrayar que, sin una explicación,

pocos individuos consideran como ahorro los pagos periódicos de hipotecas, créditos o primas de seguros. Un porcentaje importante de la gente considera ahorro sólo al dinero que sobra después de los pagos fijos, aunque su finalidad sea reducir las deudas.

“Todo va al banco, a la hipoteca y lo que queda para gastar e intentar ahorrar algo” (Mujer 26–35 años, clase social C₁).

Independientemente del tamaño del ahorro o remanente, parece interesante señalar las variables que influyen en la proporción de hogares ahorradores. Los ingresos figuran en primer lugar: un 85 por 100 de individuos que declaran unos ingresos mensuales superiores a 400.000 pts. tienen un remanente mensual y, en el mismo porcentaje logran ahorrar al final del año. Sólo un 43 por 100 de los individuos con menores ingresos les sobra algo de dinero y un 38 por 100 ahorra al final del año.

Llama la atención el alto porcentaje de individuos jóvenes que ahorran (sin considerar la cantidad de ahorro). La frase siguiente de un joven soltero con trabajo refleja la pauta de una parte importante de este grupo:

“Yo tengo planteado irme a vivir a mi piso; de momento me encuentro muy a gusto en casa de mis padres...Me he comprado el piso para hacer una inversión, por no tirar el dinero tanto” (Hombre 25–35 años, clase social C₂).

Los jóvenes solteros, sin hijos, con empleo y sus necesidades de habitación y comida cu-

CUADRO 6
COMPORTAMIENTO ECONÓMICO

(Tamaño de los grupos que más y menos ahorran. En porcentaje)

Total	63	58
1. Edad		
18–35 años	71	67
Más de 65	54	49
2. Ingresos		
Hasta 100.000 pts.	43	38
Más de 400.000 pts.....	85	85
3. Aportan ingresos		
Una persona	56	52
Más de una.....	70	66
4. Régimen vivienda		
Propia.....	66	60
Alquilada.....	47	44

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

biertas en el hogar de origen disponen de una situación privilegiada respecto al dinero disponible frente a otros colectivos con mayores ingresos, pero mayores gastos.

También el número de personas ocupadas en el hogar o la vivienda en propiedad facilita que las familias ahorren.

El perfil de un hogar ahorrador estaría formado: por tres o cuatro personas, dos o más de ellas trabajando fuera de la casa, con estudios superiores, vivienda en propiedad, e ingresos superiores a 400.000 pts. al mes y el cabeza de familia con menos de 45 años.

El grupo donde más bajo porcentaje de hogares ahorradores está formado por: un solo individuo, mayor de 65 años, mujer, con ingresos mensuales bajos, sin estudios y con la vivienda en régimen de alquiler y que trabaja o haya trabajado (el entrevistado o el cabeza de familia) como asalariado en el sector privado.

Actitudes hacia el ahorro

En la encuesta, un 43 por 100 quiere y puede ahorrar, un 50 por 100 quiere pero no puede, y sólo un 7 por 100 no desea ahorrar (ver cuadro 3).

Este resultado muestra claramente que, a pesar de las connotaciones de la palabra ahorro, relacionadas con valores que se consideran superados, los españoles, por uno u otro motivo, lo valoran positivamente.

Hay, sin embargo, un 50 por 100 que quisiera ahorrar, pero no puede. Los motivos de esa situación son diversos. Un primer grupo de razones se relaciona con los ingresos familiares. Cuanta más baja sea la renta familiar menos porcentaje de hogares ahorra, aunque en todos los estratos haya familias que no lo hacen. En el tramo con ingresos superiores a 400.000 pts. al mes, un 15 por 100 no ahorra; pero el porcentaje, 62 por 100, es muy superior en las familias con 100.000 pts. al mes. También, a menor nivel de estudios corresponde una mayor proporción de hogares que dice que no puede ahorrar, y la mayoría de los alquilados (56 por 100) quisiera, pero no puede. Tan importante como las diferencias en el tamaño de los grupos ahorradores según las circunstancias del hogar, es constatar que en todos hay

hogares ahorradores y no ahorradores. Esta circunstancia muestra que otras variables no económicas influyen en el ahorro (gráfico 1).

Una amplia mayoría de los individuos que quieren ahorrar lo justifican:

1. Sacrifican su consumo presente por el futuro de los hijos:

“Mis prioridades han cambiado radicalmente...no pensaba en ahorrar, ahora lógicamente está basado todo en mi hijo y ya tengo una mentalidad de ahorrar para él” (Hombre 25–35 años, clase social C₁).

2. Para conseguir bienes en nuestra sociedad:

“He acabado de pagar el piso y el coche. Ahora nos hemos medido en las reformas del interior y tienes que tirar de un fondo de reserva” (Hombre 36–45 años, clase social B).

Éstos son los motivos más citados para ahorrar. La gente se priva de un mayor consumo actual por los hijos, la vejez y disponer de dinero para un consumo planificado. Hay un consenso bastante amplio sobre estas razones entre quienes pueden ahorrar y quienes no.

Son mayores las discrepancias cuando se trata del acuerdo respecto a:

“Vivir al día porque el futuro es incierto”.

“Lo más importante (más que ahorrar) es disfrutar en el presente”.

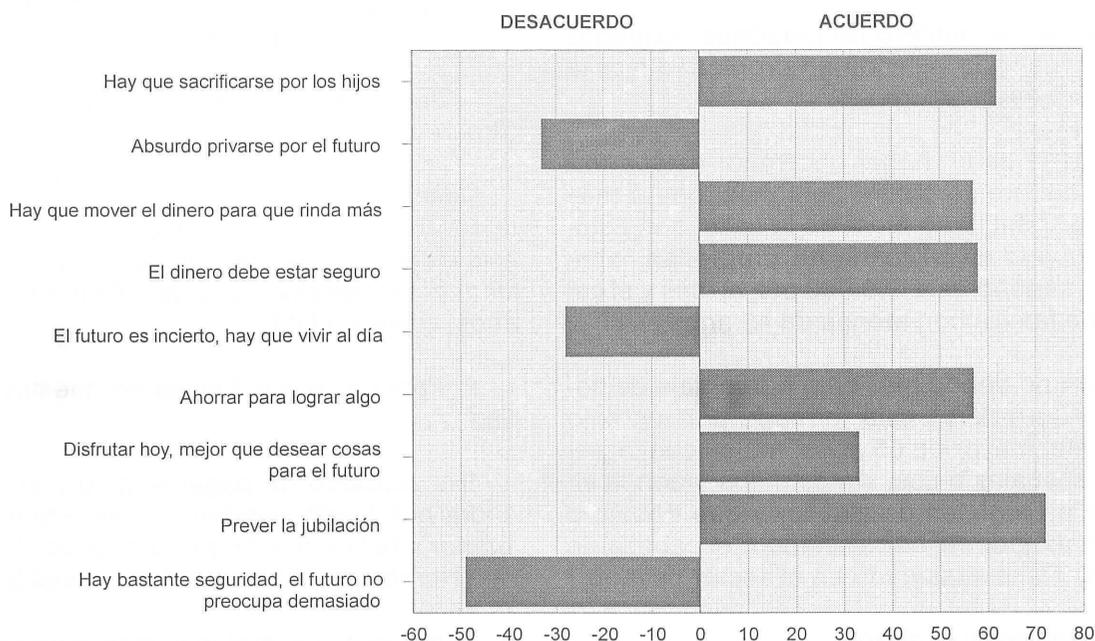
“Hay suficiente seguridad, no se entiende a quien se amarga por el futuro”.

El acuerdo o no con estas frases influye en la posición ante el ahorro.

“Lo importante en la vida es disfrutar en el presente”, recibe un consenso mayoritario en los tres grupos. Para la mayoría, un sacrificio excesivo, del nivel presente del consumo, sin unos objetivos ciertos para el ahorro, se considera una conducta propia de individuos tacaños, que no saben vivir.

“Una cosa es ahorrar y otra es estar preocu-

GRÁFICO 1
MOTIVOS PARA AHORRAR: GRADO DE ACUERDO/DESACUERDO(*)



(*) Resultado neto: porcentaje acuerdo - porcentaje desacuerdo.
Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

CUADRO 7
DISFRUTAR EL PRESENTE, NO PREOCUPARSE POR EL FUTURO
(En porcentaje)

Situación ante el Ahorro:	VIVIR AL DÍA FUTURO INCIERTO		DISFRUTA DEL PRESENTE		HAY SEGURIDAD PARA EL FUTURO	
	Acuerdo	Desacuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Acuerdo	Desacuerdo
Quieren y pueden.....	25	74	61	36	23	73
Quieren no pueden	39	58	66	31	21	74
No quieren.....	66	34	82	17	41	53

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

pado por el día de mañana y amargarse hoy..." (Hombre 46-55 años, clase social B).

Inversión

Los españoles distinguen entre: el remanente mensual formado por pequeñas diferencias entre ingresos y gastos mensuales; el ahorro constituido por activos financieros en depósitos, cuenta corriente, libreta y la inversión, destino final, del dinero ahorrado.

"La gente está aprendiendo a consumir y está afinando también al invertir, ahora concre-

tan muy bien lo que quiere" (Hombre 46-55 años, clase social B).

"Antiguamente la gente invertía en una libreta de ahorro y te daban un dinero. Hoy no te dan nada por lo cual se invierte en otras cosas" (Hombre 46-55 años, clase social B).

En un 63 por 100 de los hogares consiguen un remanente al final de cada mes y en un 5 por 100 de los casos, ese dinero se gasta en los meses siguientes. Al finalizar el año un 58 por 100 de los hogares ha ahorrado durante el año. El balance patrimonial de la familia es positivo

CUADRO 8
DESTINO DEL REMANENTE MENSUAL Y PREFERENCIAS DE INVERSIÓN

<i>Preferencia inversión 5/6 mill. pts.</i>	<i>Compra vivienda</i>	<i>Cuenta vivienda</i>	<i>C/c o depósito</i>	<i>Compra tierras</i>	<i>Negocio</i>	<i>Productos financieros</i>
Compra vivienda	56	66	39	31	39	47
Fincas	11	3	9	60	12	13
C/c depósitos	8	—	22	9	6	8
Negocio	12	7	9	13	39	8
Productos financieros	20	20	20	11	10	55

Fuente: Encuesta CIS nº 2287.

y se ha materializado en activos reales o financieros. La mayoría de las familias, con ahorro, deja sus ahorros en los depósitos a plazo, cuenta corriente, libreta de las entidades bancarias. Entre los activos reales, la vivienda ocupa un puesto destacado. Un 13 por 100 está pagando su vivienda y otro 3 por 100 invierte en una cuenta vivienda para comprarla en un futuro próximo. En otros activos financieros (Fondos, Planes, Bolsa), un 17 por 100 de las familias ha invertido durante el año anterior a la encuesta.

En el cuadro 8 se relaciona el destino del remanente mensual de las familias con sus preferencias de inversión, en el caso hipotético de unos ingresos extraordinarios. Comprar una vivienda ocupa el primer puesto para la mayoría de los grupos, salvo entre quienes invierten mensualmente en: fincas y activos financieros (Planes, Fondos, Bolsa ...). Quienes están pagando su vivienda, aplicarían el dinero extra a reducir o eliminar su crédito sobre la casa, 56 y 66 por 100. Un 40 por 100 deja su excedente mensual en su c/c o en un depósito bancario, la mayoría de estas familias, 39 por 100, si, hipotéticamente, tuvieran unos ingresos importantes también los destinaría a una vivienda.

Es interesante constatar que los individuos

están bastante satisfechos con su fórmula de ahorro mensual. Quienes están pagando su vivienda, destinarían los ingresos extras 56 por 100 a su compra; quienes dejan su remanente en el banco en un 22 por 100 también lo hacen con los 5/6 millones; un 60 por 100 de quienes compran fincas destinarían el dinero a lo mismo y para un 55 por 100 de los inversores en "nuevos" productos financieros, ésta es su inversión preferida.

NOTAS

(1) Este trabajo aporta los resultados de una encuesta y de varias reuniones de grupo sobre las actitudes de las familias españolas hacia el ahorro, su comportamiento ante la opción de consumir o ahorrar y sus preferencias sobre el destino de sus inversiones. La encuesta corresponde al estudio 2287 del CIS, octubre 1999. Tamaño de la muestra 2.500 entrevistas, puntos de muestreo 168 municipios y 46 provincias. Además de la encuesta se celebraron catorce reuniones de grupos de hombres y mujeres entre 25 y 60 años, distribuidos los asistentes por género, edad y "status" social: (grupos C₁, C₂, C₃, B) de menor a mayor "status".

(2) Fundación BBV (1998). En el año 1998 se ha estimado el stock de capital y con esta información y la de las Cuentas Financieras, Valle (1998) ha estimado el patrimonio familiar y su evolución entre 1988 y 1997. También la Bolsa de Madrid ha establecido el monto de los activos y pasivos de las familias e Instituciones privadas sin ánimo de lucro hasta 1998.