

## PRINCIPALES CAMBIOS OBSERVADOS EN LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RIQUEZA

José Manuel Naredo

### 1. Propósito, metodología y fuentes

El presente artículo trata de prolongar el análisis de la composición y distribución del patrimonio de los hogares españoles que había realizado en trabajos anteriores(1). El artículo compara la información manejada en estos trabajos (ver nota 1) relativa al Impuesto sobre el Patrimonio de las Personas Físicas (IPPF) referida a 1985 y 1990 con la obtenida para 1999. Hay que advertir que esta última se refiere sólo a la Estadística del IPPF, que agrupa a los declarantes por tramos de base imponible atendiendo a los distintos tipos de activos considerados, pero no ofrece los datos pormenorizados del colectivo de declarantes, ni permite cruzar las declaraciones individuales de renta con las de patrimonio comparando, para los mismos colectivos, los índices de concentración; comprobando, como hice en trabajos anteriores, que en España, al igual que en otros países, el patrimonio está más concentrado que la renta.

Podemos considerar el colectivo de declarantes del IPPF como una muestra que aporta datos sobre el patrimonio de las personas físicas más ricas del país. Esta muestra viene condicionada por la propia normativa del impuesto(2) que establece quiénes tienen la obligación de declarar y, de manera difícil de precisar, por la ocultación fiscal de declarantes y no declarantes. Por ejemplo, el número de declarantes ha evolucionado en función del mínimo exento del impuesto. Así, la subida del mínimo exento de 4 a 9 millones de pesetas de patrimonio en 1988 hizo que cayera en un 15 por 100 el número de declarantes. A esta subida le siguieron otras que ocasionaron sucesivos recortes en el colectivo obligado a declarar: el mínimo exento pasó de 9 a 10 millones de pesetas en 1991, a 15 en 1992, a 17 en 1995, a 17,3 en 1999 y a 18 (108.182,18 euros) en 2000. Entre los principales cambios de normativa que afec-

taron al colectivo de declarantes del IPPF, cabe subrayar la escisión producida en el mismo con la introducción del Modelo 214, con declaración simplificada de renta y patrimonio para los no residentes propietarios de viviendas en España, quedando reservado el Modelo 714 para los residentes(3). El análisis que a continuación se realiza para 1999 se apoya en la información del Modelo 714 para residentes, dejando al margen la relativa al Modelo 214(4).

Pese a la incidencia y los recortes en el número de declarantes, fruto de cambios de normativa como los antes señalados, el IPPF no es un impuesto en regresión. La información contenida en el cuadro 1 denota que el número de declarantes del IPPF ha venido creciendo entre 1985 y 1999 a una tasa media anual del 2,7 por 100, pese a los dientes de sierra originados por los sucesivos aumentos del mínimo exento. También ha crecido durante ese período la base imponible (o patrimonio neto de deudas) del impuesto a una tasa media anual del 10,5 por 100 (superior la de la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). Como el total de perceptores de rentas (recogido en el cuadro 1) ha crecido en el mismo período a una tasa media anual del 2,3 por 100, puede decirse que el IPPF no ha perdido representatividad con relación a éstos: ha venido recogiendo la información patrimonial referida a cerca del 4 por 100 de los perceptores de renta. Como no es el objeto de este artículo enjuiciar la naturaleza de esta figura impositiva, su progresividad o su eficacia recaudatoria, nos limitaremos a considerar a los declarantes como una muestra que tiende a recoger información sobre el patrimonio centrada sobre las personas más ricas del país(5).

CUADRO 1  
DECLARACIONES Y BASE IMPONIBLE DEL IPPF

	1985	1990	1999
1. Declarantes (miles).....	676	974	981
2. Base imponible (10 <sup>12</sup> ptas.).....	13,6	28,0	55,3
3. Perceptores de rentas sujetos a tributación (miles).....	16.502	19.768	22.657
4. Porcentaje de declarantes del IPPF (1)/(3) x 100).....	4,1	4,9	4,3

Fuentes: (1) y (2) Estadísticas del IPPF de los años correspondientes. (3) IEF (2001), *Evaluación de los efectos de la reforma del IRPF en la Ley 40/1998*. Anexo Estadístico.

## 2. Principales cambios del patrimonio que concentran los declarantes del IPPF

El primer paso que podemos dar para hacernos una idea de cómo se distribuye la riqueza en nuestro país es comparar el patrimonio del colectivo de declarantes del IPPF con el del conjunto de los hogares, cuya estimación habíamos realizado en una publicación reciente(6). Sin embargo, antes de abordar esta comparación hemos de reiterar que el patrimonio declarado viene condicionado por la normativa del impuesto que indica el procedimiento de cálculo a adoptar. Dejando de lado otras cuestiones menores, hay que subrayar que la normativa indicada permite declarar los inmuebles rústicos y urbanos atendiendo a sus valores catastrales. Lo cual, habida cuenta la importancia del patrimonio inmobiliario y las fuertes revalorizaciones a las que se ha visto sometido en el período estudiado, nos obliga a corregir los valores declarados para aproximarlos a los valores de mercado, a fin de hacerlos comparables con los correspondientes al conjunto de los hogares estimados en la publicación antes mencionada. Esta corrección ya había sido acometida para 1985 y 1990 (Naredo, J.M. (1993)) comparando los valores catastrales (urbanos y rústicos) y los de mercado disponibles (por metro cuadrado y por hectárea) y relacionándolos con el procedimiento de valoración que establece la normativa del impuesto. Ahora, al disponer de valores de mercado más solventes y actualizados (Naredo y Carpintero (2002)), hemos rectificado las correcciones anteriores y acometido la de 1999. El cuadro 2 recoge los índices por los que se ha multiplicado el patrimonio urbano y rural contenido en las declaraciones del impuesto para elevarlo a precios de mercado.

Una vez corregido el patrimonio urbano y rural que figura en la Estadística del IPPF y recordando que no hemos podido corregir otros factores que sesgan a la baja en otras rúbricas el importe del patrimonio declarado, vamos a

CUADRO 2  
RELACIÓN ENTRE VALORES DE MERCADO  
Y VALORES CATASTRALES  
(Valor de mercado/valor catastral)

	Patrimonio inmobiliario urbano	Patrimonio inmobiliario rural
1985.....	3,1	6,7
1990.....	4,1	8,4
1999.....	4,7	10,6

Fuentes: Valores catastrales: Catastro Inmobiliario Urbano y Catastro Inmobiliario Rústico, *Estadísticas básicas* para los años correspondientes. Valores de mercado: Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002), *El Balance Nacional de la economía española (1984-2000)*, Madrid, FUNCAS y Naredo, J.M. (dir.) (2000), *Composición y valor del patrimonio inmobiliario en España*, Madrid, Ministerio de Fomento.

compararlo con el patrimonio de los hogares e instituciones privadas sin fines de lucro tomado de la publicación antes mencionada. El cuadro 3 da cuenta de esta comparación.

La primera observación que cabe hacer es que cerca del 4 por 100 de los perceptores de rentas concentra al menos la cuarta parte del patrimonio neto. Decimos al menos porque como no conocemos el grado de ocultación de los declarantes no podemos saber con seguridad el patrimonio que en realidad poseen(7). En el trabajo anterior antes citado (Naredo (1993)) se hacía referencia a estudios de la inspección fiscal que mostraban que el patrimonio comprobado llegaba a superar por término medio en un 60 por 100 al patrimonio declarado. Si corrigiéramos al alza el patrimonio declarado en esta proporción, los declarantes concentrarían ya más del 40 por 100 del patrimonio neto y si extrapoláramos la riqueza concentrada en los declarantes al 5 por 100 de la población, este porcentaje alcanzaría ya el 50 por 100, con lo que la concentración de la riqueza en nuestro país se situaría por encima de la detectada en Francia y por debajo de la de los Estados Unidos(8).

El patrimonio total y el patrimonio neto de los declarantes crecieron en el período 1985-1999 a tasas medias anuales del 12,0 y el 12,1 por 100, respectivamente. Habida cuenta de que estas

CUADRO 3  
COMPOSICIÓN E IMPORTANCIA DEL PATRIMONIO DE LOS DECLARANTES DEL IPPF

	Miles de declarantes			Porcentaje de declarantes respecto al total de perceptores de rentas			Importe declarado (10 <sup>12</sup> ptas.)						Porcentaje del importe declarado respecto al patrimonio total de los hogares		
							1985		1990		1999				
	1985	1990	1999	1985	1990	1999	Valor	porc.	Valor	porc.	Valor	porc.	1985	1990	1999
1. Fincas urbanas .....	646	921	925	4,1	4,2	3,8	15,80	52,7	40,57	61,3	91,33	62,0	24,3	21,1	23,5
2. Fincas rústicas .....	192	226	205	1,2	1,0	0,8	5,81	19,4	6,99	10,6	9,38	6,4	41,2	32,4	30,3
3. Depósitos .....	546	829	931	3,5	3,9	3,8	1,73	5,8	4,49	6,8	7,51	5,1	8,2	12,4	13,8
4. Acciones y particip. ....	362	537	690	1,9	2,5	2,8	3,44	11,5	7,92	12,0	32,61	22,1	52,4	37,5	28,2
5. Patrimonio total .....	675	975	981	3,8	4,5	4,0	29,99	100	66,21	100	147,28	100	24,4	22,5	23,6
6. Deudas .....	188	259	326	1,0	1,2	1,3	0,73	2,4	1,52	2,3	2,72	1,9	4,9	5,1	4,4
7. Patrimonio neto .....	675	975	981	3,8	4,5	4,0	29,26	97,6	64,69	97,7	144,56	98,1	27,1	24,5	25,7

Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes indicadas en los cuadros anteriores.

tasas se sitúan tan sólo unas décimas por debajo de las correspondientes al patrimonio neto del conjunto de los hogares e instituciones privadas sin fines de lucro(9) y de que el peso del colectivo de declarantes apenas varía respecto al total de perceptores de rentas, cabe concluir que la información manejada no revela cambios importantes en la concentración del patrimonio entre los dos años extremos utilizados en la comparación. No obstante, se observan tendencias contrapuestas en los dos subperíodos considerados: mientras que entre 1985 y 1990 disminuye la concentración de patrimonio en manos de los declarantes (a la vez que aumenta el peso de éstos respecto al total), en el período 1990-1999 se observa un movimiento en sentido contrario. También cabe advertir que el endeudamiento de los declarantes crece en este último período a menor ritmo que el del conjunto de los hogares, lo que refuerza la concentración del patrimonio neto en manos de aquéllos en mayor medida que la del patrimonio total. Por otra parte, se observa que la concentración de la riqueza ha disminuido dentro del colectivo de declarantes: según mis cálculos, el índice de Gini de los declarantes del IPPF ha disminuido progresivamente, pasando de 0,52 en 1985, a 0,45 en 1990 y a 0,40 en 1999. Aunque esto no autoriza a concluir que ha mejorado la distribución del patrimonio en general y ni siquiera dentro de este colectivo mientras, como hemos indicado, existan "paraísos fiscales" y figuras de evasión al alcance de los más ricos, facilitadas por la libertad de movimiento de capitales.

Más claras y contundentes son las conclusiones que se derivan de la evolución de algunas de las principales rúbricas que componen el patrimonio, recogidas en el cuadro 3. En pri-

mer lugar, hay que advertir que las cuatro rúbricas de patrimonio que figuran en este cuadro son las más importantes y que el resto no representado ha ido perdiendo peso durante el período estudiado. Este resto (compuesto por bienes y derechos afectos a actividades empresariales de las personas físicas, obras de arte, derechos de la propiedad intelectual, etc.) ha pasado de suponer el 11 por 100 del patrimonio total de los declarantes en 1985, al 9 por 100 en 1990 y al 5 por 100 en 1999. Centraremos así nuestra reflexión en las cuatro rúbricas indicadas, que han supuesto durante el período estudiado más del 90 por 100 del patrimonio total de los declarantes.

Destacan por su importancia los inmuebles urbanos, que han ido ganando peso al calor de las revalorizaciones inmobiliarias de todos conocidas. El hecho de que los declarantes del impuesto (que son cerca del 4 por 100 de los perceptores de rentas) posean más del 20 por 100 del valor de este elemento patrimonial denota la mala distribución del mismo, sobre la que no vamos a insistir ahora al haber sido estudiada ya en otro momento(10), mostrando una concentración de la propiedad relativamente elevada con relación a otros países, lo que resulta más chocante todavía tratándose de un bien de uso que en nuestro país se dedica en escasa medida al alquiler(11). Aunque, como luego veremos, el peso relativo de este elemento patrimonial decae a medida que el patrimonio aumenta, esto sólo ocurre en nuestro país a partir de escalones de patrimonio bastante elevados, mostrando para el colectivo de declarantes un peso medio sólo ligeramente inferior al de la media de los no declarantes, lo que denota lo generalizada que está la acumulación de inmuebles tanto como objeto de inversión como de ostentación.

tación y disfrute. Los datos muestran que en el último período analizado se acentuó la acumulación de este bien en manos de los declarantes, al disminuir el peso de los mismos (desde el 4,2 por 100 al 3,8 por 100 del total de perceptores) y aumentar el porcentaje del valor de las fincas urbanas que concentran (desde el 21,1 por 100 hasta el 23,5 por 100, tal y como se observa en el cuadro 3).

En lo que concierne a las fincas rústicas, los datos de 1985 todavía reflejaban los vestigios de la definición de España como un "país eminentemente agrícola", con secuelas de latifundismo, que venían arrastrando por inercia los manuales escolares hasta hace tan sólo unas décadas. El valor de las fincas rústicas alcanzaba en 1985 un peso y una concentración muy fuertes en el patrimonio de los declarantes. Su valor era un tercio del inmobiliario urbano y se situaba claramente por encima del de los depósitos y las acciones y participaciones. Además, los declarantes de esta rúbrica (el 1,2 por 100 de los perceptores de rentas) poseían casi el 20 por 100 del valor de las fincas rústicas propiedad de personas físicas, denotando una propiedad muy concentrada(12). Sin embargo los datos de 1990 y 1999 denotan una pérdida de importancia muy fuerte de esta rúbrica, cuyo valor pasa a ser en 1999 sólo una décima parte del correspondiente a los inmuebles urbanos y un tercio del de las acciones y participaciones. El hecho de que disminuya también el peso de los declarantes de fincas rústicas (desde el 1,2 por 100 en 1985 al 0,8 por 100 en 1999) sugiere que la pérdida de importancia generalizada (entre declarantes y no declarantes) que se observa en esta rúbrica se debe en una medida difícil de precisar a cambios institucionales: las fincas rústicas están pasando de ser propiedad de personas físicas a inscribirse a nombre de sociedades(13).

Los depósitos de los declarantes del impuesto han mantenido su peso en los años estudiados, suponiendo entre el 5 y el 6 por 100 de su patrimonio total. Esta evolución podría parecer a primera vista contradictoria con el notable desplazamiento observado (Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002)) en el patrimonio de los hogares desde los depósitos hacia las acciones y participaciones en empresas y fondos de inversión. Sin embargo, un análisis más profundo sobre el tema hace verosímil esta información. En primer lugar, hay que advertir que los depósitos de los declarantes del IPPF han venido mante-

CUADRO 4  
PESO PORCENTUAL DEL VALOR DE LOS DEPÓSITOS  
EN EL PATRIMONIO TOTAL DE LAS PERSONAS FÍSICAS  
DECLARANTES Y NO DECLARANTES DEL IPPF  
(Porcentajes sobre el Patrimonio Total de cada grupo con valores  
inmobiliarios a precios de mercado)

	1985	1990	1999
Declarantes.....	5,8	6,8	5,1
No declarantes.....	20,7	13,9	9,8

Fuente: Elaboración propia a partir de la Estadística del IPPF y de los datos contenidos en Naredo, J.M. y O.Carpintero (2002).

CUADRO 5  
PESO PORCENTUAL DEL VALOR DE LAS ACCIONES Y  
PARTICIPACIONES EN EL PATRIMONIO TOTAL DE LAS PERSONAS  
FÍSICAS DECLARANTES Y NO DECLARANTES DEL IPPF  
(Porcentajes sobre el Patrimonio Total de cada grupo con valores  
inmobiliarios a precios de mercado)

	1985	1990	1999
Declarantes.....	11,5	12,0	22,1
No declarantes.....	3,4	5,8	17,4

Fuente: La indicada en el cuadro 4.

niendo lógicamente(14) un peso muy inferior en su patrimonio al que se observa en el del conjunto de los hogares (cuadro 4). Y siendo ya relativamente reducido este peso, parece razonable que la fuerte expansión de las acciones y participaciones, también observada entre los declarantes, no redujera en demasía el lugar que deben de ocupar los depósitos en un enfoque que tienda a diversificar su cartera de activos. Pues, como me comentó hace tiempo un inversionista con aficiones cinegéticas, al igual que ocurre con los cartuchos, siempre interesa conservar algo de liquidez por si se ponen a tiro mejores oportunidades de inversión. Todo lo cual, unido al hecho de que los grandes depositarios pueden obtener más rentabilidad que los pequeños, justifica que, como muestra el cuadro 4, hayan sido sobre todo los no declarantes los que desplazaron el dinero de sus depósitos hacia la compra de acciones y participaciones atraídos por las altas rentabilidades que acompañaron al *boom* bursátil de la segunda mitad de los noventa y por las desgravaciones que ofrecía la inversión en determinados tipos de valores y fondos.

Una de las conclusiones más relevantes que se extraen de la información que estamos manejando es la que muestra que la adquisición generalizada de acciones y participaciones por los hogares, observada durante la pasada década, ha recaído mucho más marcadamente

sobre el colectivo de no declarantes del IPPF. En efecto, aunque entre 1985 y 1999 (cuadro 3) el valor de las acciones y participaciones de los declarantes se multiplicó por 10, pasando de 3 a 32 billones de pesetas, el de los no declarantes lo hizo por 26, pasando de 3 a 83 billones de pesetas. Lo cual se tradujo en que, mientras las acciones y participaciones, duplicaron su peso porcentual en el patrimonio de los declarantes entre 1985 y 1999 (pasando del 11,5 al 22,1 por 100), lo multiplicaron por más de cinco (pasando del 3,4 al 17,4 por 100) en el de los no declarantes (cuadro 5). Esta evolución indica un cambio drástico en la distribución de las acciones y participaciones dentro del colectivo de hogares. En 1985 una pequeña fracción de perceptores de rentas (el 1,9 por 100) declaraba acciones y participaciones cuyo valor suponía más de la mitad (el 52 por 100) del correspondiente por este concepto al total de los hogares (cuadro 3). Esta elevadísima concentración de partida se ha reducido notablemente en 1999: una fracción mayor de perceptores de rentas (el 2,8 por 100) concentraba en ese año solo el 28 por 100 del valor de las acciones y participaciones propiedad de los hogares (cuadro 3), estando ahora la mayor parte de esta rúbrica patrimonial en manos de no declarantes.

El aumento del número de partícipes de fondos de inversión (desde 550 mil el 31-12-1989 hasta 8 millones el 31-12-1999) y de fondos de pensiones (desde 317 mil el 31-12-1989 hasta 4 millones el 31-12-1999) tiene mucho que ver en los cambios descritos. Pero hay que precisar que la información manejada del IPPF denota que la difusión de la propiedad de acciones y participaciones no sólo alcanza a los fondos de inversión y de pensiones, sino que afecta también de lleno a las acciones. A ello contribuyeron, sin duda, las intensas campañas tendentes a ampliar el accionariado en las grandes operaciones de privatización de empresas públicas o de ampliación y suscripción de otras privadas o privatizadas.

Como consecuencia de todo ello, la notable ampliación del colectivo de partícipes y accionistas que pudieron beneficiarse de las espectaculares alzas bursátiles de la segunda mitad de los noventa explica que no haya signos tan claros de empeoramiento en la distribución del patrimonio como los observados en otros países (véase nota 8 para Estados Unidos). En efecto, si simulamos la incidencia de las revalorizaciones bursátiles manteniendo invariable la composición patrimonial originaria, tendríamos

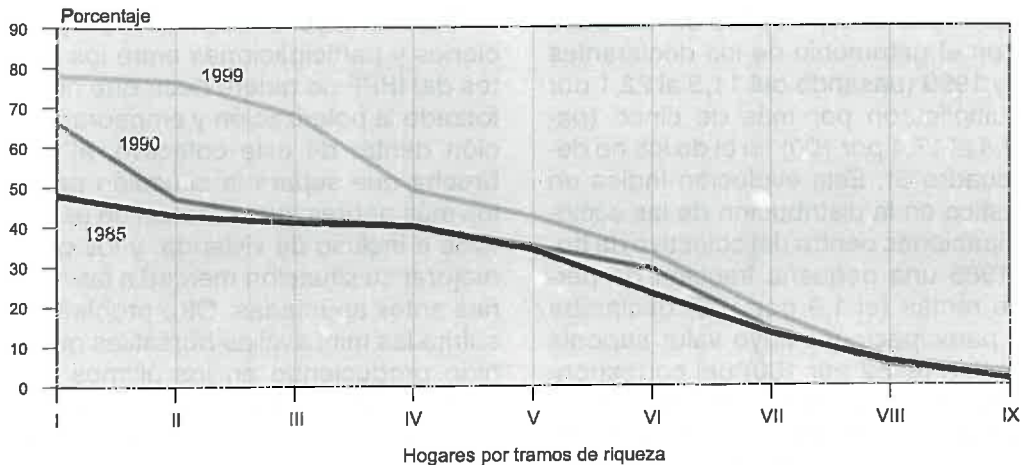
que los declarantes del impuesto habrían pasado a concentrar en 1999 el 31 por 100 del patrimonio neto de los hogares en vez del 25,7 que de hecho concentran (cuadro 3), observándose en este caso hipotético un empeoramiento significativo en la distribución del patrimonio.

Pero la mayor difusión de la propiedad de acciones y participaciones entre los no declarantes del IPPF no quiere decir que no se haya reforzado la polarización y empeorado la distribución dentro de este colectivo, al ampliarse la brecha que separa la situación patrimonial de los más pobres, que carecen de este tipo de activos e incluso de vivienda, y los que han visto mejorar su situación merced a las revalorizaciones antes apuntadas. Otro problema es ¿quién sufrirá las minusvalías bursátiles que se han venido produciendo en los últimos tiempos? O, también, ¿qué personas han sabido "realizar" los beneficios antes de que se vieran eclipsados por la caída de las cotizaciones? Estas cuestiones, difíciles de responder, incidirán sin duda sobre la distribución del patrimonio. En lo que sigue ofreceremos algún dato al respecto.

### 3. La distribución del patrimonio por tramos de riqueza

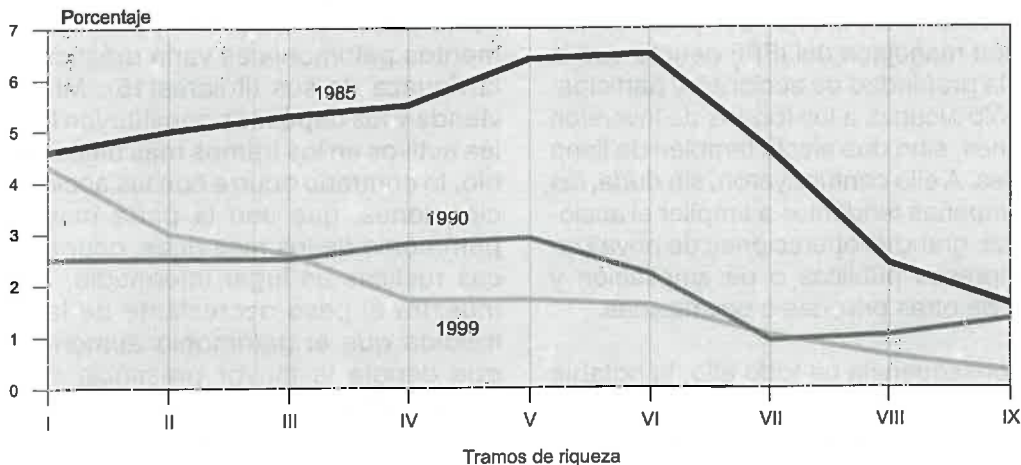
Hasta ahora hemos venido tratando al colectivo de declarantes del IPPF como si de un grupo homogéneo se tratara. Nada más lejos de ello. Los gráficos adjuntos ponen de manifiesto que la "preferencia" por los distintos elementos patrimoniales varía drásticamente con la riqueza de sus titulares<sup>(15)</sup>. Mientras la vivienda y los depósitos constituyen los principales activos en los tramos más bajos de patrimonio, lo contrario ocurre con las acciones y participaciones, que son la parte mayoritaria del patrimonio de los más ricos, ocupando las fincas rústicas un lugar intermedio. El gráfico 1 muestra el peso decreciente de la vivienda a medida que el patrimonio aumenta, a la vez que denota la mayor presencia de este elemento patrimonial a lo largo del tiempo para todos los tramos de patrimonio, reflejando el carácter generalizado de la sobreinversión de que ha sido objeto esta rúbrica en los últimos tiempos con relación a otros países (Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002)). El gráfico 2 muestra también la pérdida de peso generalizada que observan a lo largo del tiempo las fincas rústicas en todos los tramos de patrimonio, ya advertida anteriormente. Los gráficos 3 y 4 de-

**GRÁFICO 1**  
**PORCENTAJE DEL VALOR DE LOS INMUEBLES URBANOS EN EL PATRIMONIO TOTAL**  
**DE LOS HOGARES POR TRAMOS DE RIQUEZA**



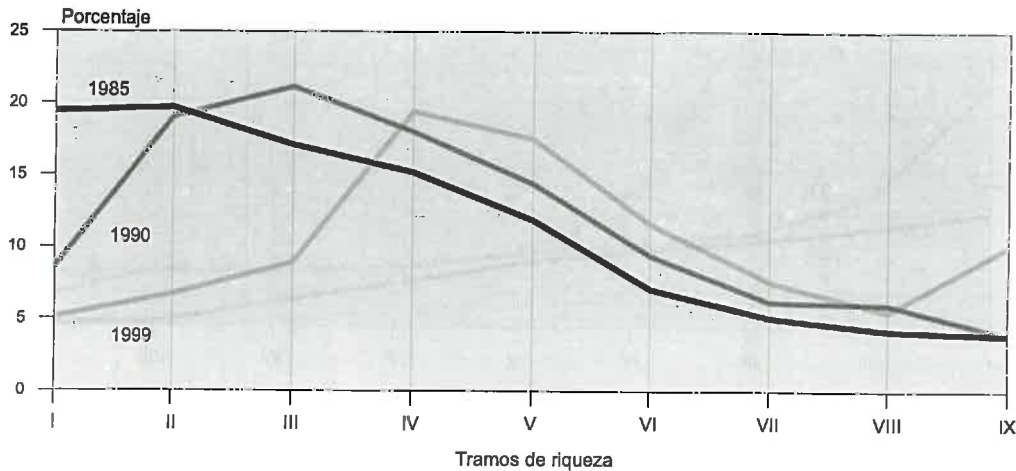
Nota: Los "tramos de riqueza" considerados corresponden a los siguientes intervalos de base imponible de los declarantes del impuesto de patrimonio: I (6 a 8 millones de pesetas), II (8 a 10 millones), III (10 a 15 millones), IV (15 a 20 millones), V (20 a 50 millones), VI (50 a 250 millones), VII (250 a 1000 millones), VIII (1000 a 5000 millones), IX (Más de 5000 millones).  
 Fuente: Estadísticas del IPPF de los años correspondientes.

**GRÁFICO 2**  
**PORCENTAJE DEL VALOR DE LOS INMUEBLES RÚSTICOS RESPECTO AL PATRIMONIO**  
**TOTAL DE LOS HOGARES POR TRAMOS DE RIQUEZA**



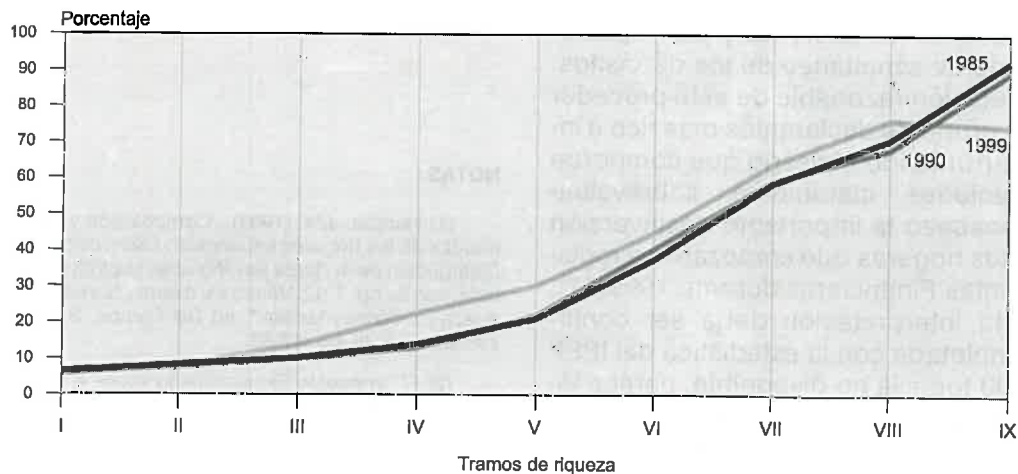
Nota: Los "tramos de riqueza" considerados corresponden a los siguientes intervalos de base imponible de los declarantes del impuesto de patrimonio: I (6 a 8 millones de pesetas), II (8 a 10 millones), III (10 a 15 millones), IV (15 a 20 millones), V (20 a 50 millones), VI (50 a 250 millones), VII (250 a 1000 millones), VIII (1000 a 5000 millones), IX (Más de 5000 millones).  
 Fuente: Estadísticas del IPPF de los años correspondientes.

**GRÁFICO 3**  
**PORCENTAJE DE LOS DEPÓSITOS EN EL PATRIMONIO TOTAL DE LOS HOGARES**  
**POR TRAMOS DE RIQUEZA**



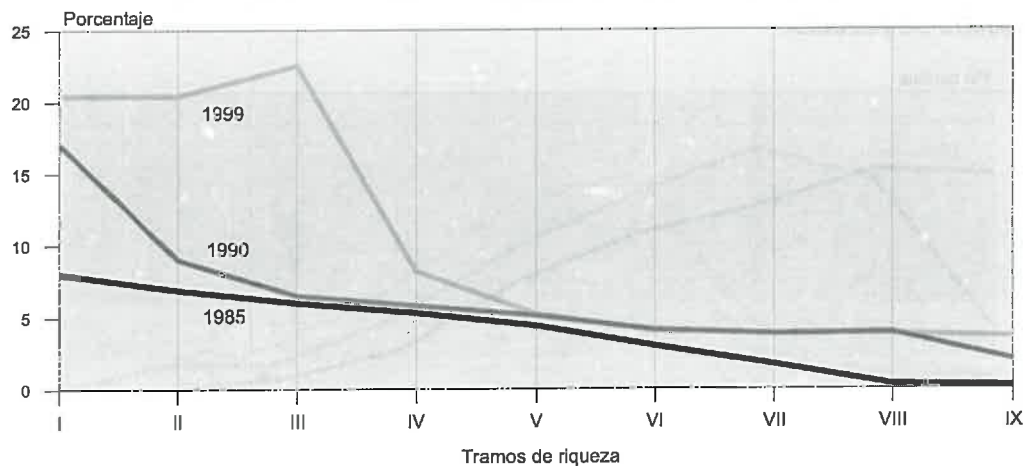
Nota: Los "tramos de riqueza" considerados corresponden a los siguientes intervalos de base imponible de los declarantes del impuesto de patrimonio: I (6 a 8 millones de pesetas), II (8 a 10 millones), III (10 a 15 millones), IV (15 a 20 millones), V (20 a 50 millones), VI (50 a 250 millones), VII (250 a 1000 millones), VIII (1000 a 5000 millones), IX (Más de 5000 millones).  
Fuente: Estadísticas del IPPF de los años correspondientes.

**GRÁFICO 4**  
**PORCENTAJE DE ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN EL PATRIMONIO TOTAL**  
**DE LOS HOGARES POR TRAMOS DE RIQUEZA**



Nota: Los "tramos de riqueza" considerados corresponden a los siguientes intervalos de base imponible de los declarantes del impuesto de patrimonio: I (6 a 8 millones de pesetas), II (8 a 10 millones), III (10 a 15 millones), IV (15 a 20 millones), V (20 a 50 millones), VI (50 a 250 millones), VII (250 a 1000 millones), VIII (1000 a 5000 millones), IX (Más de 5000 millones).  
Fuente: Estadísticas del IPPF de los años correspondientes.

**GRÁFICO 5**  
**PORCENTAJE DE DEUDAS DE LOS HOGARES RESPECTO A SU PATRIMONIO**  
**TOTAL POR TRAMOS DE RIQUEZA**



Nota: Los "tramos de riqueza" considerados corresponden a los siguientes intervalos de base imponible de los declarantes del impuesto de patrimonio: I (6 a 8 millones de pesetas), II (8 a 10 millones), III (10 a 15 millones), IV (15 a 20 millones), V (20 a 50 millones), VI (50 a 250 millones), VII (250 a 1000 millones), VIII (1000 a 5000 millones), IX (Más de 5000 millones).  
Fuente: Estadísticas del IPPF de los años correspondientes.

notan la evolución contrapuesta, antes mencionada, del peso porcentual de los depósitos y de las acciones y participaciones a medida que el patrimonio aumenta, con una excepción significativa: la del grupo de declarantes con mayor patrimonio en 1999. Este grupo de personas, con más de 5.000 millones de pesetas de patrimonio, muestra en 1999 una fuerte caída del peso de las acciones y participaciones y un repunte simultáneo de los depósitos. Una interpretación razonable de este proceder sería que el grupo de declarantes más rico e informado, barruntando el riesgo que comportaban cotizaciones claramente sobrevaluadas(16), encabezó la importante desinversión bursátil de los hogares que empezaron a registrar las Cuentas Financieras durante 1999(17). Aunque esta interpretación deba ser confirmada y completada con la estadística del IPPF del año 2000 todavía no disponible, parece lógico suponer que hayan sido los más ricos e informados los que anticiparon la crisis bursátil que se avecinaba actuando en consecuencia. Lo cual atribuiría a esta crisis un impacto regresivo sobre la distribución del patrimonio de los hogares propietarios de este tipo de activos.

Por último, el gráfico 5 muestra cómo el porcentaje del endeudamiento de los declarantes respecto a su patrimonio total disminuye a me-

didada que su riqueza aumenta, a la vez que denota que la tasa de endeudamiento ha venido creciendo con generalidad a lo largo del tiempo. Este crecimiento resulta especialmente marcado en los tramos más bajos de patrimonio para el período 1990-1999, como suele ocurrir en momentos de fuertes revalorizaciones patrimoniales(18).

#### NOTAS

(1) Naredo, J.M. (1993), "Composición y distribución de la riqueza de los hogares españoles", *I Simposio sobre Igualdad y Distribución de la Renta y la Riqueza*, Madrid, Fundación Argentaria, vol. III, pp. 7-42. Véase así mismo, Naredo, J.M. (1993) "Riqueza personal y familiar", en Del Campo, S. (dir.) *Tendencias sociales*, vol. III, pp. 47-82.

(2) El Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas, regulado por la Ley 50/77, de 14 de noviembre, y la O.M. de 14 de enero de 1978, se vio reemplazado en 1992 por el Impuesto sobre el Patrimonio de las Personas Físicas, regulado por la Ley 19/91, de 6 de junio.

(3) La separación de los no residentes entrañó una caída del 13 por 100 en el número de declarantes del Modelo 714 en 1994.

(4) El número de no residentes propietarios de viviendas que declaraban en el Impuesto de Patrimonio, hasta 1994 junto con los residentes y desde 1994 separadamente, pequeño inicialmente, fue aumentando hasta alcanzar los 45.128 declarantes en 1999.



(5) Ello con alguna salvedad, porque esta muestra está tomada sobre el llamado "territorio fiscal común", que excluye a los residentes en los "territorios forales" del País Vasco y Navarra. Habida cuenta de que estos territorios concentran cerca del 8 por 100 de la población (mayor de 16 años) y de la renta, su exclusión viene a rebajar la representación de esta muestra en tres o cuatro décimas de punto: así, la representación del 4,1, el 4,9 y el 4,3 por 100 de los declarantes respecto al total de perceptores de rentas del territorio fiscal común (cuadro 1) en los tres años considerados, se rebaja al 3,8, el 4,5 y el 4,1, respectivamente (cuadro 3), si la consideramos respecto al total de perceptores de rentas del conjunto del país. Además, la finalidad impositiva de las declaraciones introduce ocultaciones y sesgos difíciles de precisar y corregir, entre los que destaca la declaración de los inmuebles rústicos y urbanos atendiendo a sus valores catastrales y no a los de mercado, extremo éste que corregiremos para mejorar nuestro análisis.

(6) Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002), *El Balance Nacional de la economía española (1984-2000)*, Madrid, FUNCAS, 212 pp.

(7) La existencia de "paraísos fiscales" y la habitual domiciliación en ellos de sociedades instrumentales que ocultan las propiedades de las personas más adineradas suponen una dificultad añadida para conocer la riqueza que de verdad concentran las personas más ricas.

(8) Los trabajos citados en mi estudio anterior apuntaban que, a mediados de los ochenta, el 5 por 100 de los hogares más afortunados poseía en Francia el 43 por 100 del patrimonio neto y en Estados Unidos el 52 por 100. Como es sabido, en la década siguiente las prácticas de la "nueva economía" han concentrado todavía más la riqueza: en los Estados Unidos el 5 por 100 de los hogares más afortunados poseía, en 1998, el 60 por 100 del patrimonio neto (y el 20 por 100 más rico concentraba el 80 por 100 del patrimonio neto). Recordemos que este 5 y 20 por 100 percibían sólo el 25 y el 50 por 100 de la renta, denotando una vez más que ésta se concentra menos que la riqueza. (Zandi, M. (2001) "The new economy's dark side", *The Dismal Scientist*, 22-07-01, pp.1-2).

(9) Hay que recordar que la estimación del patrimonio del conjunto de los hogares realizada en la publicación antes citada (Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002)) se compone de dos series que difieren en metodologías y fuentes: una 1984-1998 y otra 1995-2000. Aunque los agregados de patrimonio total y patrimonio neto se aproximan bastante para los años en los que ambas series se solapan, no ocurre lo mismo con algunas de las rúbricas que componen el activo y el pasivo de los hogares. Haciendo un cambio de base para empalmar ambas series las tasas medias anuales de crecimiento del patrimonio total y del patrimonio neto observadas entre 1985-1999 son del 12,3 y del 12,5 por 100 respectivamente (frente a las del 12,0 y el 12,1 antes mencionadas para los declarantes del IPPF). Hay pues que advertir que la ruptura de datos entre las dos series añade un factor más de imprecisión a la derivada de los cambios en el colectivo de declarantes, que impide extraer conclusiones sólidas sobre diferencias de tan sólo unas décimas de punto.

(10) Véase Gómez de Enterría, P. y J.M. Naredo (1996) "Composición y distribución del patrimonio inmobiliario urbano", en *La desigualdad de recursos (II Simposio sobre Igualdad y Dis-*

*tribución de la Renta y la Riqueza)*, Madrid, Fundación Argentaria y Visor Distribuciones, pp. 215-255. Este trabajo se apoyó en el censo de contribuyentes del Impuesto de Bienes Inmuebles para calcular índices de concentración de la propiedad de las viviendas, que mostraron peor distribución que los de la renta. Se apreció también que más del 60 por 100 del valor catastral de las viviendas propiedad de personas físicas estaba en manos de titulares que acumulaban dos o más recibos y que el 6 por 100 de los propietarios más ricos acumulaba 4 o más recibos y concentraba el 25,5 por 100 del valor total de este elemento patrimonial.

(11) España es el país con menor porcentaje de viviendas en alquiler de toda la Unión Europea, con mayor porcentaje de viviendas secundarias y desocupadas y con un mercado inmobiliario más activo (Naredo, J.M. (dir.) (2000) *Composición y valor del patrimonio inmobiliario en España*, Madrid, Ministerio de Fomento, 85 pp.)

(12) En Naredo, J.M. (1993), ya se subrayó que la propiedad de las fincas rústicas estaba mucho más concentrada que la de las urbanas, con el apoyo de la literatura y los índices sobre la concentración de la propiedad de la tierra en España manejados al efecto.

(13) Es un hecho conocido que los grandes propietarios de tierras han ido dando a sus explotaciones agrarias cada vez más la forma de sociedades. Pero también se produce el hecho menos conocido de que sociedades no agrarias compren terrenos rústicos: por ejemplo, en otra ocasión subrayé el hecho significativo de que cerca del 30 por 100 del suelo rústico privado (es decir, no urbanizable) del municipio de Madrid estuviera en manos de sociedades inmobiliarias (Naredo, J.M. (1996) *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*, Madrid, Siglo XXI, p. 63).

(14) Como veremos más adelante, el peso de los depósitos disminuye a medida que el patrimonio aumenta.

(15) El peso porcentual de los distintos elementos patrimoniales por tramos de renta que figura en estos gráficos ha sido calculado directamente sobre la estadística del IPPF sin elevar el valor de las fincas urbanas y rústicas a precios de mercado, ya que tal corrección habría desplazado hacia arriba las curvas que representan el peso de estas rúbricas, y hacia abajo el de las restantes, pero no habría alterado significativamente el perfil de las mismas, que es lo que aquí se trata de resaltar.

(16) Como se indicó en Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002), el valor bursátil de las empresas españolas excedía al patrimonio neto de las mismas en 1999, como más marcadamente ocurría en Estados Unidos, mostrando índices de sobrevaluación superiores a todos los períodos de auge anteriores, que presagiaban el consiguiente "pinchazo de la burbuja" que empezó a producirse el año siguiente.

(17) Las Cuentas Financieras del Banco de España registraron operaciones netas de venta de acciones y participaciones de los hogares por valor de 11,4 miles de millones de euros (1,9 billones de pesetas) en 1999, que se concentraron en el cuarto trimestre de ese año, alcanzando 16,4 miles de millones de euros (2,7 billones de pesetas).

(18) Como se constata para los dos ciclos anteriores en Naredo, J.M. (1996) y en Naredo, J.M. y O. Carpintero (2002).

## LA OPINIÓN DE LOS CONSUMIDORES: DOS AÑOS DE RETROCESO DE SU CONFIANZA ECONÓMICA

Francisco Alvira Martín y José García López

### 1. Introducción

El valor del Índice del Sentimiento del Consumidor (I.S.C.) en el mes de junio del año 2002 es 90, en una escala de 0 a 200 en la cual el valor 100 muestra un equilibrio entre el sentimiento optimista y el sentimiento pesimista sobre la evolución de la economía. *Respecto al anterior sondeo, febrero de 2002, el de junio muestra una opinión de los españoles algo más desfavorable, perdiendo 5 puntos.*

La estacionalidad del I.S.C. aconseja comparar los resultados de junio de 2002 con los del mismo mes de ejercicios anteriores, además de hacerlo con los del último sondeo.

Si con relación al sentimiento económico de los consumidores en el anterior sondeo se ha producido una pérdida de optimismo (ver cuadro 1), *este retroceso es más importante si se comparan los valores de I.S.C. de junio de 2002 con los del mismo mes del año 2001.* En el cuadro 2 aparecen los índices de variación entre los meses de junio de los años 2002, 2001 y 2000. En junio de 2000 el I.S.C. alcanzó la cota más alta de la serie, iniciada en el año 1977.

En los sondeos siguientes al del verano del año 2000 la confianza económica de los consumidores retrocedió y las expectativas del último sondeo no muestran señales claras de recuperación, más bien de aumento de la desconfianza.

*La pérdida del valor 100 del I.S.C. desde noviembre de 2001 es otro dato interesante.* El valor 105 del I.S.C. en junio de 2001 era inferior al alcanzado doce meses antes, pero mostraba que las opiniones optimistas superaban a las negativas. Desde noviembre de 2001, el balance entre uno y otro tipo de opiniones ha cambiado de signo. *En junio de 2002 el valor 90 del I.S.C. manifiesta un significativo predominio del*

*pesimismo.* Los índices de variación del I.S.C. entre junio de 2002 y junio de 2001 se recogen en el cuadro 2. El índice (13) *confirma una tendencia negativa que se ha acelerado además en los doce últimos meses.*

*Dos años, desde junio del año 2000 a junio de 2002, de pérdida de confianza económica es el dato más interesante al comparar los resultados de los últimos sondeos.*

En el cuadro 1 aparecen los valores de los cinco componentes del I.S.C. *En junio del año 2001 ninguno de los cinco valores de los componentes del I.S.C. era inferior a 100. En el último sondeo, sólo las expectativas familiares logran superar el 100.* El retroceso respecto al sentimiento de los consumidores del año anterior es importante con relación a las siguientes cuestiones (ver cuadro 2):

1. *La valoración del momento para comprar bienes duraderos.* Una variación negativa de 17 puntos señala la distancia entre la actitud de los consumidores frente a la compra de bienes duraderos en el año 2002 respecto a la del año anterior.

2. Independientemente de los datos macroeconómicos, la gente cree que en los últimos doce meses *la economía nacional ha funcionado peor que entre junio de 2000 y junio de 2001.* Los 10 puntos negativos de variación anual son significativos.

3. Los otros tres componentes, expectativas sobre la economía nacional y expectativas y experiencia de la economía familiar muestran también un retroceso, en este caso menos importante.

4. El cuadro 2 recoge también el cambio de opinión pública sobre la economía entre el año

CUADRO 1  
EL ÍNDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR  
(Junio 2000, junio 2001, Junio 2002)

	TOTAL			RENTAS ALTAS			RENTAS MEDIAS			RENTAS BAJAS		
	2002	2001	2000	2002	2001	2000	2002	2001	2000	2002	2001	2000
<i>1. Situación económica general</i>												
– Experiencia.....	82	100	120	83	104	133	75	96	119	65	72	102
– Expectativas.....	93	102	120	92	103	127	87	100	120	81	86	117
<i>2. Situación económica familiar</i>												
– Experiencia.....	93	102	105	102	113	125	78	87	103	76	77	78
– Expectativas.....	105	110	117	110	119	134	98	101	119	86	87	95
<i>3. Valoración momento compra ...</i>	79	112	123	83	120	128	70	97	114	78	95	95
<i>Índice Sentimiento Consumidor ....</i>	90	105	117	94	112	130	82	96	115	77	83	97

Fuente: Encuesta FUNCAS junio 2002.

CUADRO 2  
CAÍDA DEL SENTIMIENTO DE LOS CONSUMIDORES. ÍNDICE DE VARIACIÓN(\*)  
Junio 2000 / Junio 2002) (En porcentaje)

	2002/2000	2002/2001	2002/2000
<i>1. Situación económica general</i>			
– Experiencia.....	(19)	(10)	(9)
– Expectativas .....	(13)	(5)	(8)
<i>2. Situación económica familiar</i>			
– Experiencia.....	(6)	(5)	(1)
– Expectativas .....	(5)	(2)	(3)
<i>3. Valoración del momento compra .....</i>	(22)	(17)	(5)
<i>Índice Sentimiento Consumidor .....</i>	(13)	(8)	(5)

$$(*) \text{ Índice de variación} = \frac{V_n - V_{n-1}}{V_n + V_{n-1}} \times 100$$

$V_n$ : Valor del índice en el último ejercicio.  
 $V_{n-1}$ : Valor del índice en el ejercicio anterior.

2000 y el año 2002. La valoración del momento de compra y la desconfianza sobre la marcha de la economía nacional son los factores que con mayor fuerza afectan al retroceso del sentimiento económico global en los últimos 24 meses.

El gráfico 2 muestra la serie de 25 años de seguimiento del sentimiento económico de los consumidores. Entre los años 1997 y 2001, el público percibió una evolución muy positiva de la economía; fueron años de bonanza o, al menos la gente así lo estimó. En el otoño del año 2001 se consolida el cambio de tendencia del sentimiento económico, aunque los valores del I.S.C. y de sus componentes en junio de 2002 no sean muy negativos respecto a los valores anteriores a 1996 de la serie. También se observa en el gráfico 2 que los consumidores expresan un sentimiento parecido al del año 1997, habiéndose perdido el alto grado de confianza

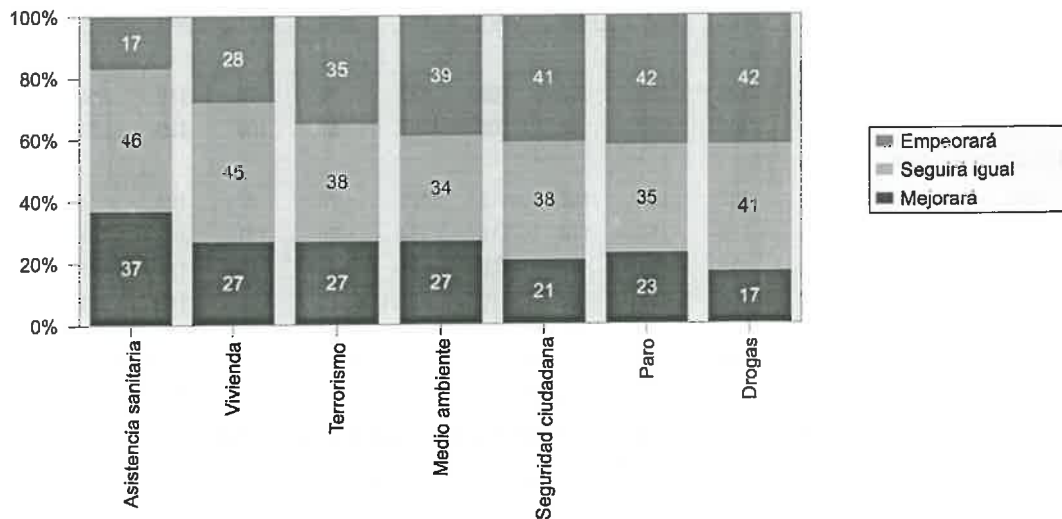
de los años 1999 y 2000. En el año 1997 el ciclo del I.S.C. se encontraba en una fase expansiva; en junio de 2002 se consolida la fase de recesión del sentimiento económico.

En los tres grupos de consumidores distribuidos según los ingresos se ha producido una caída de su sentimiento económico entre junio de 2000 y junio de 2002. El retroceso del I.S.C. correspondiente a los grupos de rentas altas y medias (16 y 17) es sensiblemente el mismo y superior al del grupo de rentas bajas (11). Es interesante señalar que la variación negativa de las expectativas sobre la economía nacional es similar en los tres grupos.

#### a) Inflación

Entre el sondeo de febrero de 2002 y junio de

**GRÁFICO 1**  
**PROBLEMAS QUE PREOCUPAN A LOS CIUDADANOS**  
(Previsiones sobre su evolución en el año 2002)



Fuente: Barómetro abril 2002. Estudio 2454 del CIS.

**CUADRO 3**  
**LOS PROBLEMAS PRINCIPALES**  
(En porcentaje)

EN ESPAÑA		PERSONALES	
Paro .....	71	Paro .....	39
Terrorismo.....	58	Terrorismo.....	19
Inseguridad ciudadana...	19	Inseguridad ciudadana.....	14
Drogas.....	19	Económicos .....	14
Inmigración.....	14	Pensiones .....	7
Económicos.....	9	Drogas .....	7

Fuente: Barómetro, abril 2002. Estudio 2454 del CIS.

2002 ha cambiado radicalmente la percepción sobre el comportamiento de los precios. En el anterior sondeo, el 50 por 100 de los individuos decía que los precios habían subido poco o más lentamente en los doce meses anteriores; en junio de 2002, sólo un 27 por 100 mantenía ese tipo de respuesta positiva (ver cuadro 4). Tampoco las previsiones de los consumidores son favorables. Un 59 por 100 espera que suban bastante o mucho en los próximos doce meses, frente a un 41 por 100 que confía en una baja tasa de inflación.

**b) Paro**

El paro se sitúa en el primer puesto de los problemas que existen en España, según las

respuestas de los españoles(1). El mismo puesto ocupa en las preocupaciones personales, con una notable coincidencia de la opinión pública sobre cuáles son los tres principales problemas nacionales y personales (ver cuadro 3).

Aunque la tasa de paro, 11,5 por 100, en junio de 2002 sea aproximadamente la mitad de la de 1994, y simultáneamente el número de ocupados haya crecido un 32 por 100 en el mismo periodo, los españoles no consideran resuelta, ni en vía de solución, la cuestión del empleo (ver gráfico 1).

Las expectativas no son buenas, sólo un 23 por 100 de individuos, según el CIS, y un 16 por 100, según FUNCAS, esperan que el paro disminuya en los próximos doce meses.

En el gráfico 1 aparecen las previsiones sobre la evolución de los problemas que más afectan a la cotidianidad de los ciudadanos. Sólo respecto a la asistencia sanitaria los entrevistados creen que mejorará. Paro, drogas, terrorismo, inseguridad ciudadana, vivienda, se consideran importantes y no se espera que mejoren a corto plazo.

Algunos de los problemas recogidos en el gráfico 1 no son estrictamente económicos;

pero, sin duda, influyen en el retroceso de la percepción y las expectativas sobre la economía.

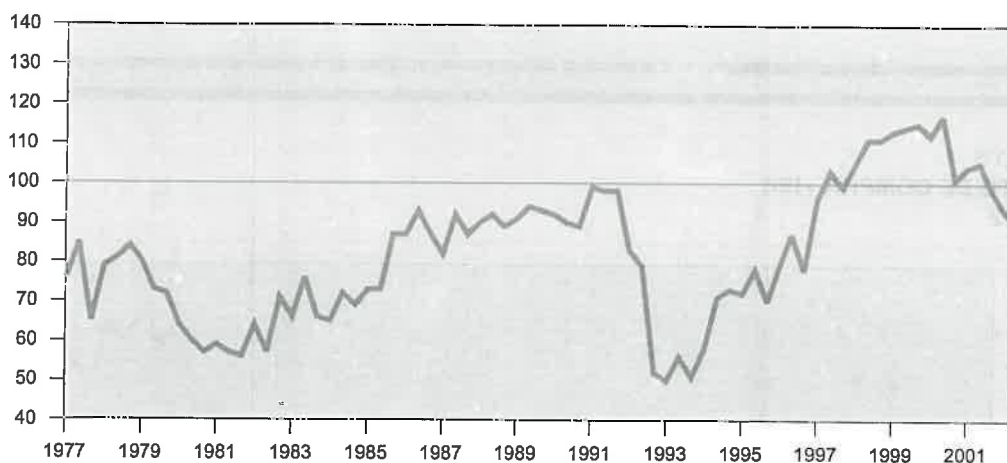
## 2. Evolución del I.S.C.

Los gráficos 2 a 5 muestran la evolución del I.S.C. y de sus cinco componentes desde el año 1977. La serie de 25 años coincide con el periodo democrático en España y en algunos sondeos la opinión económica estaba influenciada por la apreciación de la situación política. Desde 1977 la evolución del I.S.C. señala las siguientes

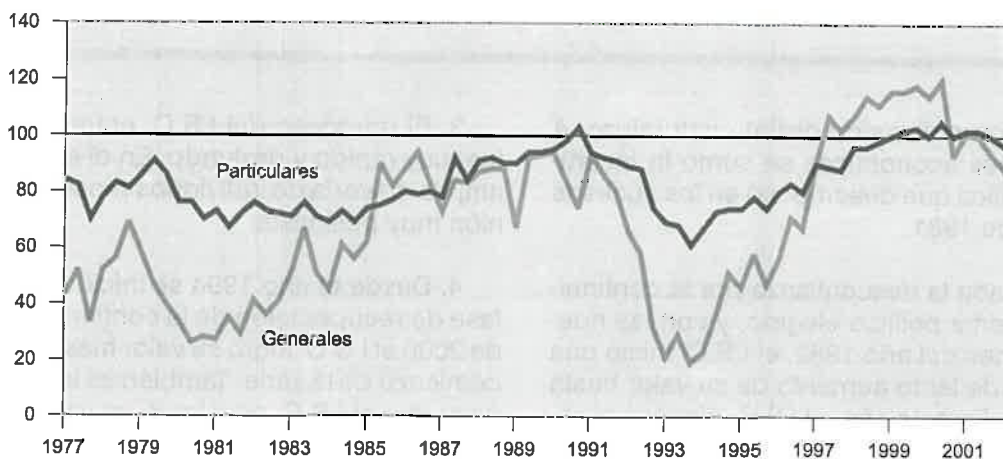
tes fases de la opinión de los españoles sobre la economía:

1. Después de los acontecimientos fundamentalmente políticos de los años 1977 y 1978, primeras elecciones legislativas y la promulgación de la Constitución, la sociedad española mostró una opinión relativamente positiva a pesar de que los datos macroeconómicos eran desfavorables. Desde el segundo sondeo del año 1978, el sentimiento económico se volvió más negativo en cada sondeo. En el año 1981 los españoles manifestaron una profunda des-

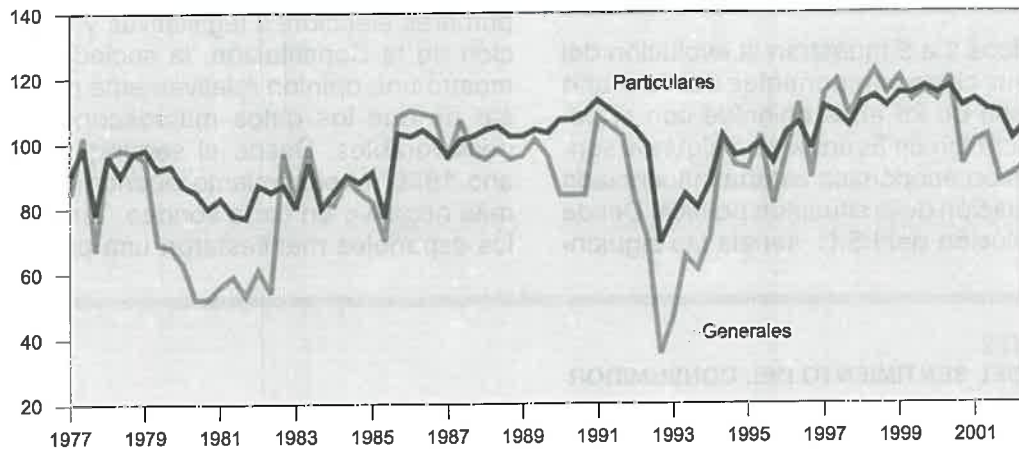
**GRÁFICO 2**  
**ÍNDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR**  
**1977-2002**



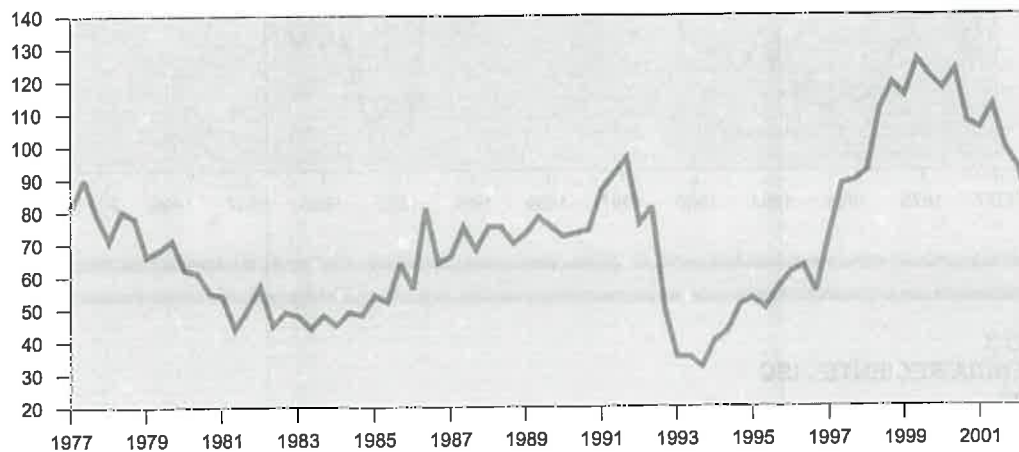
**GRÁFICO 3**  
**EXPERIENCIA RECIENTE - ISC**  
**1977-2002**



**GRÁFICO 4**  
**EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS - ISC**  
**1977-2002**



**GRÁFICO 5**  
**MOMENTO DE COMPRA - ISC**  
**1977-2002**



confianza por motivos de distinta naturaleza. A las cuestiones económicas se sumó la incertidumbre política que desembocó en los sucesos de febrero de 1981.

2. Superada la desconfianza por la continuidad del sistema político elegido, y con las nuevas elecciones del año 1982, el I.S.C. inició una larga etapa de lento aumento de su valor hasta el año 1991. En este año, el I.S.C. alcanzó el valor más alto de este periodo; aunque fue inferior al valor 100, punto de equilibrio entre optimismo y pesimismo.

3. El retroceso del I.S.C. entre 1991 y 1994 fue muy rápido y profundo. En el año 1993, una amplia mayoría de individuos mostraba una opinión muy pesimista.

4. Desde el año 1994 se inició otra segunda fase de recuperación de la confianza, y en junio de 2000 el I.S.C. logró su valor más alto desde el comienzo de la serie. También es importante señalar que el I.S.C. consiguió un valor superior a 100 en el año 1999.

5. En el último trimestre del año 2000 se inició

# PALABRAS

# HECHOS



Cada vez que pagues tus compras con la nueva Tarjeta Solidaria, La General **contribuirá con el 0,7%** de los ingresos generados a proyectos promovidos por la Fundación La General para el Desarrollo Solidario.



Pídela ya en cualquier sucursal de La General. Pasarás de las palabras a los hechos.



[www.cajagranada.es](http://www.cajagranada.es)



902 100 095



**LA GENERAL**  
CAJA de GRANADA

# CajaSur, clientes con corazón



*Medio millón  
de asistentes  
a Actividades  
Culturales*

*1.500 millones  
en Programas para  
la Recuperación  
del Patrimonio  
Histórico Artístico*

*Más de  
100.000  
Acciones  
de carácter  
Asistencial*

*Más de  
700 millones  
en Proyectos  
Sanitarios y  
de Investigación*

*Cerca de  
1.200.000  
Actuaciones  
en Juventud  
y Deporte*

*Obra  
de todos*



CUADRO 4  
TAMAÑO DE LOS GRUPOS OPTIMISTAS 1997-2002  
(En porcentaje)

	2002			2001			2000	1999	1998	1997
	Junio	Febr.	Media	Nov.	Junio	Febr.	Media	Media	Media	Media
<i>A. Situación económica del país</i>										
1. Ha mejorado.....	18	20	26	22	27	28	31	35	33	29
2. Mejorará.....	19	21	21	19	23	21	28	31	35	33
<i>B. Situación económica familiar</i>										
1. Ha mejorado.....	15	16	19	18	20	19	17	18	16	13
2. Mejorará.....	19	18	22	21	22	24	24	25	24	22
<i>C. Demanda: consumo familiar</i>										
1. Buen momento de compra.....	10	14	25	22	28	26	33	39	31	21
2. Comprará más.....	9	9	11	10	10	13	14	15	12	12
<i>D. El paro</i>										
1. Disminuirá.....	16	11	20	12	24	24	32	35	31	27
<i>E. La inflación</i>										
1. Ha aumentado poco.....	27	50	43	51	37	41	54	70	73	66
2. Aumentará poco.....	41	32	52	49	49	58	61	77	79	67
<i>F. Ahorro</i>										
1. Aumentará.....	41	45	46	51	51	50	49	50	44	43

Nota: Las cifras del cuadro señalan los porcentajes de individuos optimistas. Se han redistribuido los porcentajes de NS/NC; el resto a 100 está formado por quienes consideran la respuesta "sigue igual" + empeorará.

una tendencia negativa que se ha consolidado en los siguientes sondeos. En noviembre de 2001, el I.S.C. pierde el valor 100, y señala que las opiniones pesimistas superan a las optimistas. Los resultados del sondeo de junio de 2002 refuerzan la situación de incertidumbre de los consumidores, siendo las expectativas sobre la economía nacional sensiblemente peores que las personales. En el gráfico 4 se observa que en todas las fases de caída del I.S.C. se repite esta diferencia entre expectativas personales y generales. Los consumidores perciben un momento económico general peor que su situación familiar en las fases de retroceso del I.S.C., pero esa imagen desfavorable del escenario macroeconómico, con independencia de su realidad, afecta al comportamiento económico de los individuos y termina por influir en el cumplimiento de la profecía manifestada en la encuesta. Desde el sondeo de junio de 2000, la valoración del momento de compra sigue de cerca la evolución del I.S.C. y expresa un posible recorte del consumo en el año 2002.

### 3. Los optimistas

El cuadro 4 muestra los porcentajes de individuos que juzgan positivamente seis cuestiones importantes para definir la opinión pública sobre la economía. El aspecto más significativo es la

pérdida, en el sondeo de junio de 2002, de la excelente valoración pública del comportamiento de los precios que mostraban los sondeos previos. Entre los años 1997 y 2000 el público había dejado de considerar a la inflación como un problema. En esos años la mayoría de los individuos decía que los precios habían subido poco o nada. En junio de 2002, sólo un 27 por 100 mantiene esa opinión. Las previsiones de inflación para los doce meses siguientes han dejado también de ser positivas. La mayoría, 59 por 100, espera que los precios suban mucho o bastante.

Los porcentajes de individuos optimistas en cada una de las diez proposiciones han bajado respecto al sondeo de junio de 2001. Las tasas de 3,6 de inflación, 11,5 por 100 de paro y una variación interanual del 2 por 100 del PIB, podrían considerarse valores relativamente positivos que no justifican la caída de las opiniones optimistas; pero en la formación del sentimiento económico intervienen otros factores, otras incertidumbres, que influyen en la imagen sobre la marcha de la economía, especialmente por la desaceleración de las cifras macroeconómicas.

### 4. Los tipos de opinión económica y su evolución

Al cruzar las tres posibilidades de respuestas

del público sobre su percepción reciente de la economía nacional y familiar con las tres opciones sobre sus previsiones en los doce meses siguientes, los individuos aparecen distribuidos en nueve grupos distintos (ver cuadro 5). Respecto a la economía nacional, el porcentaje más numeroso, 38 por 100, no ha percibido cambios importantes y tampoco expresa que se produzcan en los doce meses siguientes; pero los individuos radicalmente pesimistas, 21 por 100, casi doblan a los radicalmente optimistas, 11 por 100. El porcentaje de las respuestas que expresan estancamiento aumenta hasta el 55 por 100 cuando la pregunta se refiere a la economía personal.

Los nueve tipos de respuestas del cuadro 5 que relacionan la experiencia reciente con las expectativas pueden reducirse a tres tipos básicos: optimistas, pesimistas y estancamiento, según predomine el sentimiento de optimismo o el de pesimismo sobre la evolución de la economía. Los tres tipos básicos de respuestas y su evolución entre junio de 2000 y junio de 2002 aparecen en el cuadro 6.

#### a) Economía nacional

En junio de 2002, el porcentaje de pesimistas, 38 por 100, es elevado e igual al que expresa una percepción de estancamiento. Otro dato importante del último sondeo es el cambio de la relación entre optimistas y pesimistas. Todavía en junio de 2001, los primeros superaban

a los pesimistas; un año después los pesimistas superan en 14 puntos porcentuales a los optimistas. Desde el año 2000 se ha producido un aumento de 20 puntos en el grupo de pesimistas.

#### b) Economía familiar

En la segunda parte del cuadro 6 se distribuye a la población según su percepción sobre la evolución de la economía familiar. En los tres sondeos expuestos en él, la mayoría del público dice que su economía familiar no se modifica, aunque perciban simultáneamente una evolución desfavorable de la economía nacional.

Los optimistas, 24 por 100, superan a los pesimistas sólo en tres puntos. Se observa también un pequeño pero continuo retroceso de ese tipo de respuestas optimistas.

Los gráficos 6 y 7 recogen la evolución de los tipos de opinión sobre la economía nacional y familiar entre noviembre de 1993 y junio de 2002. En una primera etapa, entre noviembre de 1993 y junio de 2001, los optimistas sobre la economía nacional aumentan su presencia en la población española (ver gráfico 6). Incluso entre los años 1997 y 2000 la mayoría percibe una evolución muy positiva de la economía, los porcentajes de optimistas superan a quienes manifiestan desconfianza o una situación de estancamiento. A partir de la última parte del año

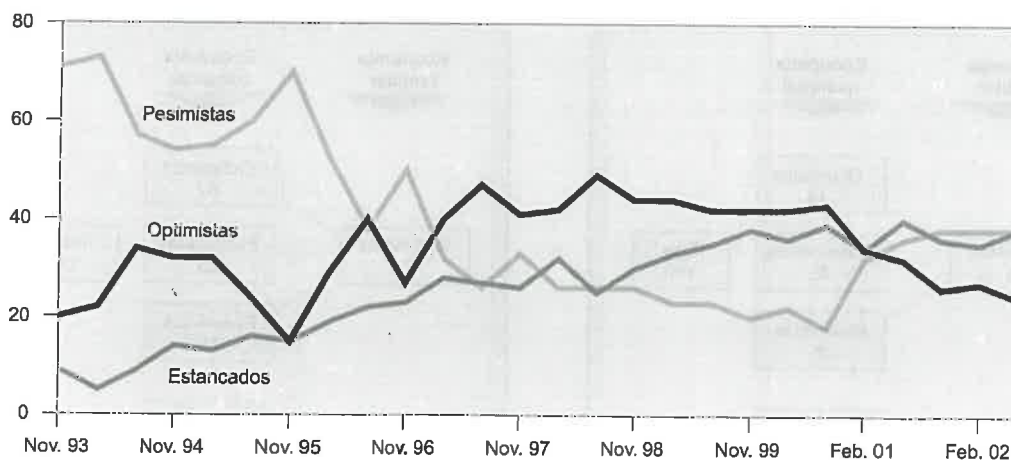
CUADRO 5  
TIPOS DE OPINIÓN ECONÓMICA

Experiencia	EXPECTATIVAS SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL				EXPECTATIVAS SOBRE LA ECONOMÍA FAMILIAR			
	Mejorará	Seguirá igual	Empeorará	Suma	Mejorará	Seguirá igual	Empeorará	Suma
Ha mejorado.....	11	6	1	18	9	6	—	15
Estacionaria.....	5	38	4	47	6	55	3	64
Ha empeorado.....	2	12	21	35	3	8	10	21
Suma.....	18	56	26	100	18	69	13	100

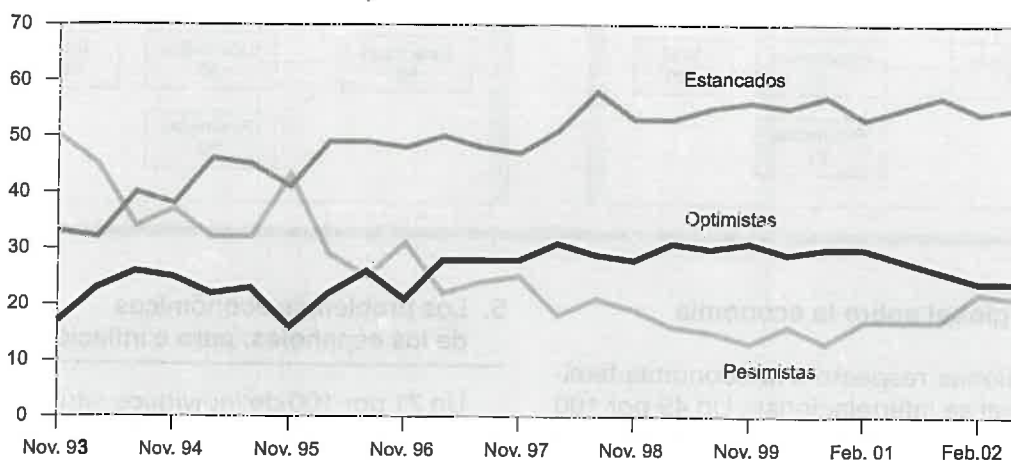
CUADRO 6  
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE RESPUESTAS

	ECONOMÍA NACIONAL			ECONOMÍA FAMILIAR		
	Junio 2002	Junio 2001	Junio 2000	Junio 2002	Junio 2001	Junio 2000
Optimistas.....	24	32	43	24	28	30
Estancamiento.....	38	40	39	55	55	57
Pesimistas.....	38	28	18	21	17	13

**GRÁFICO 6**  
**EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE OPINIÓN SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL**



**GRÁFICO 7**  
**EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE OPINIÓN SOBRE LA ECONOMÍA FAMILIAR**



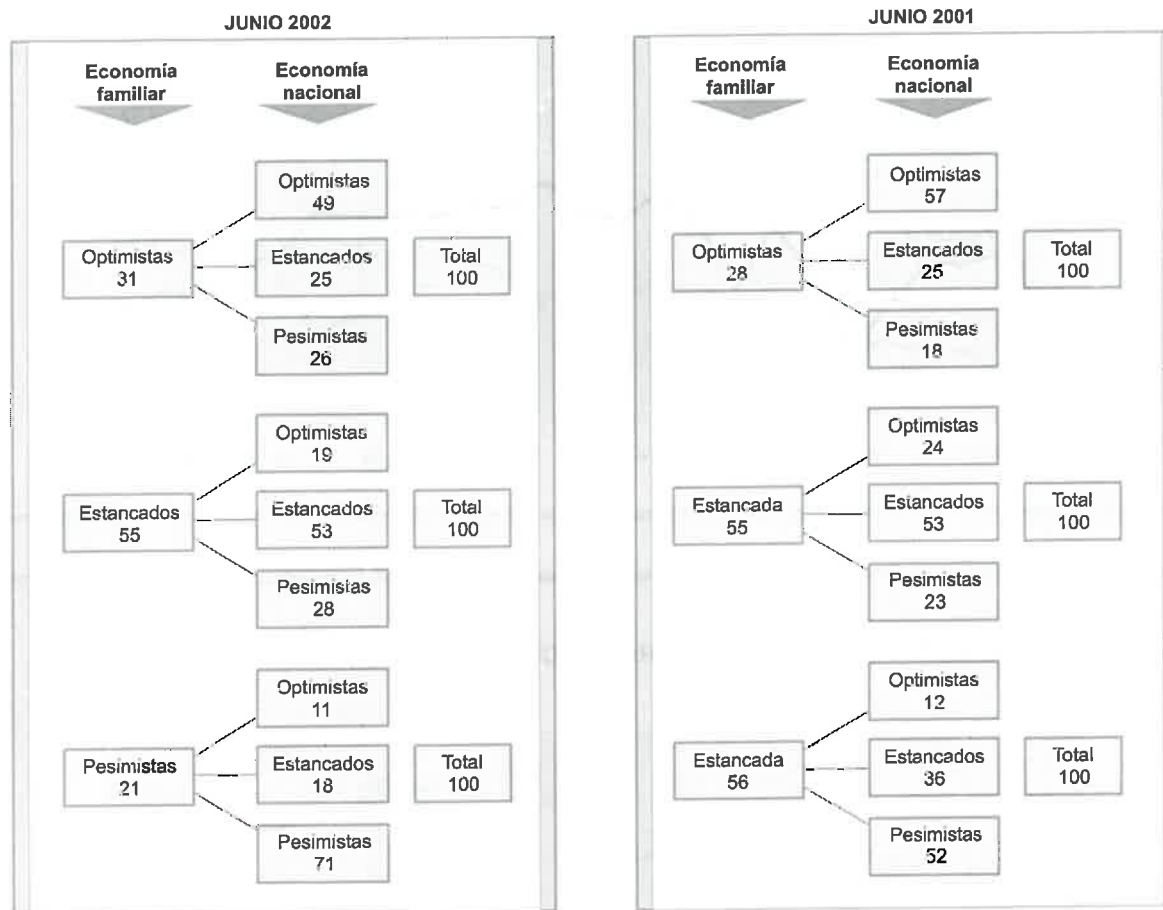
2000, esa opinión tan favorable cambia y el porcentaje de individuos optimistas es el más reducido, 24 por 100, de los tres tipos de respuestas (ver gráfico 6).

El gráfico 7 expone la evolución de los tipos de opinión sobre la economía personal. Entre noviembre de 1993 y junio de 1996 los pesimistas superan a los optimistas; desde el año 1993 a junio de 2002 las respuestas positivas superan a las negativas. También desde noviembre

de 2000 el porcentaje de pesimistas aumenta y se aproximan al de optimistas. En los sondeos de febrero y junio de 2002 ambos porcentajes son similares.

En resumen, la lectura de la última encuesta y la comparación de sus datos con los de anteriores sondeos manifiestan la consolidación de la incertidumbre de los consumidores sobre la economía nacional y un ligero retroceso del sentimiento sobre la economía personal.

**ESQUEMA 1**  
**OPTIMISMO/PESIMISMO GLOBAL**  
 (Junio 2002/Junio 2001)



### c) Opinión global sobre la economía

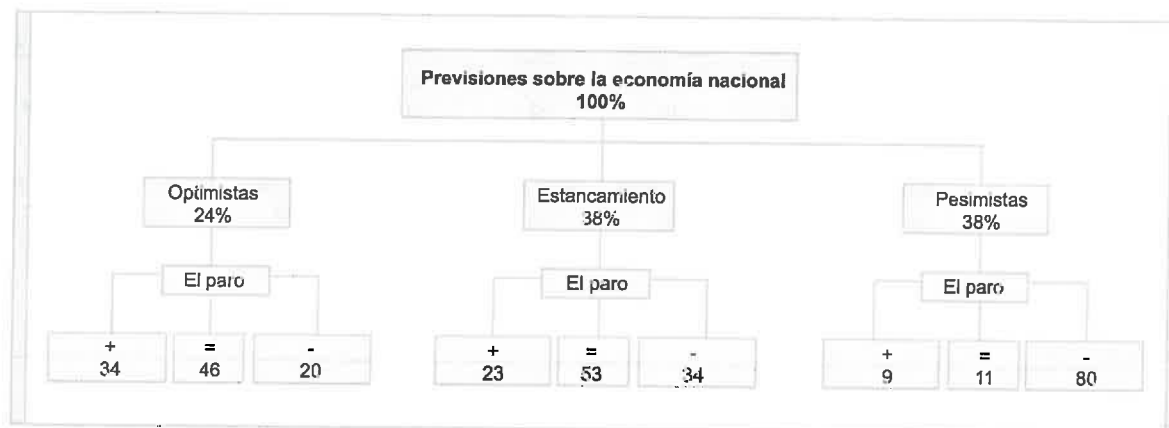
Las opiniones respecto a la economía familiar y nacional se interrelacionan. Un 49 por 100 de los individuos optimistas sobre su economía familiar cree también que la economía nacional evoluciona favorablemente, y sólo un 11 por 100 de quienes son pesimistas respecto a su economía dice que la nacional funciona bien. En el segmento de quienes creen que su situación económica no cambia, los pesimistas sobre la economía nacional, 28 por 100, superan a los optimistas, 19 por 100. En junio del año anterior los optimistas y pesimistas estaban igualados (ver esquema1) en el amplio grupo de individuos que percibía un estancamiento de su economía personal. Se ha producido un retroceso de los optimistas sobre la economía nacional en los tres grupos de individuos clasificados por sus opiniones sobre su situación familiar.

### 5. Los problemas económicos de los españoles: paro e inflación

Un 71 por 100 de individuos sitúa al paro entre los tres problemas principales de la sociedad española. Este puesto a la cabeza de la preocupación del público no lo ha abandonado en todo el largo periodo de 25 años de realización de la encuesta del I.S.C.

El paro, en el ámbito más estrictamente económico, y el terrorismo, 58 por 100, en el político, son "las dos grandes asignaturas pendientes" de este periodo. La escasez de empleo para los jóvenes, la pérdida de éste para los adultos, las jubilaciones anticipadas, la falta de continuación del empleo, constituyen un haz de amenazas graves para los individuos y sus familias que les sensibiliza ante las amenazas del empleo. Además, la tasa de paro de un país ex-

## ESQUEMA 2 PREVISIONES SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL Y EL PARO



Nota: + El paro disminuirá; = permanecerá igual; - aumentará.

CUADRO 7  
COMPORTAMIENTO DEL PARO EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES

	Total	Rentas bajas	Rentas medias	Rentas altas
Aumentará.....	48	41	47	50
Permanecerá igual...	36	44	36	35
Disminuirá.....	16	15	17	15
Total.....	100	100	100	100

presa un conjunto de circunstancias que afecta intensa y personalmente a un colectivo muy amplio de individuos: parados y familiares. El paro es una amenaza grave para toda la sociedad sin excepción.

Cuando la percepción de la evolución del paro mejora, el sentimiento económico reacciona positivamente de inmediato, y al contrario. El número de parados (E.P.A.) -en junio de 2002, aproximadamente 2 millones de individuos- ha venido disminuyendo desde 1994, con una reducción de 1,7 millones entre ambas fechas. En el mismo periodo los ocupados han aumentado en unos cuatro millones de individuos. A pesar de que esta evolución de las cifras macroeconómicas no justifica un retroceso importante de la confianza de los consumidores, la pérdida de fuelle del empleo durante los últimos meses parece constituir una amenaza para el público (ver cuadro 7).

El mayor porcentaje de respuestas, 48 por 100, muestra más expectativas desfavorables

respecto al comportamiento del paro. Existe también una amplia coincidencia en los tres sectores de individuos distribuidos por renta.

El esquema 2 revela la estrecha relación entre las expectativas sobre la economía nacional y el paro. Sólo un 20 por 100 de quienes esperan una mejora de la economía nacional prevé un aumento del paro, frente al 80 por 100 de quienes dicen que empeorará. En el grupo, 38 por 100, que no espera cambio en la economía, un 34 por 100 espera que aumente el paro y un 53 por 100 prevé que no cambie. Las previsiones sobre la evolución del empleo no son buenas en junio de 2002.

### a) La Inflación

Un resultado importante de la última encuesta es la pérdida de confianza sobre el comportamiento de la inflación. Entre los años 1977 y 2000 una amplia mayoría se mostraba optimista sobre la inflación. Experiencia y expectativas eran buenas. En junio de 2002 se ha producido una fuerte reacción al aumento de los precios. La última tasa de inflación, 3,6 por 100, no explica aisladamente la pesimista opinión sobre la evolución de los precios que los datos del cuadro 8 recogen. Un 73 por 100 dice que los precios han subido mucho o bastante. El acuerdo de la población distribuida según sus ingresos y la tendencia de las respuestas desde el año 2001 añaden más interés a este elemento de la opinión pública.

**CUADRO 8  
INFLACIÓN Y RENTA**

	JUNIO 2002				JUNIO 2001			
	<i>En los últimos 12 meses:</i>				<i>En los próximos 12 meses:</i>			
	<i>Total</i>	<i>Rentas bajas</i>	<i>Rentas medias</i>	<i>Rentas altas</i>	<i>Total</i>	<i>Rentas bajas</i>	<i>Rentas medias</i>	<i>Rentas altas</i>
<i>Se ha percibido:</i>								
1. Alta tasa de inflación.....	<b>73</b>	82	77	72	<b>63</b>	67	62	61
2. Baja tasa de inflación.....	<b>27</b>	18	23	28	<b>37</b>	33	38	39
<i>Se espera:</i>								
1. Alta tasa de inflación.....	<b>58</b>	56	59	54	<b>51</b>	59	48	47
2. Baja tasa de inflación.....	<b>42</b>	44	41	46	<b>49</b>	41	52	53

## Notas:

1. Alta tasa de inflación: los precios han aumentado / aumentarán bastante + mucho.
2. Baja tasa de inflación: los precios han aumentado poco + nada + han disminuido.
3. Redistribuidos NS/NC.

**CUADRO 9  
EFECTOS DEL EURO**

<i>Euro y los precios:</i>	<i>Enero 2002</i>	<i>Febrero 2002</i>
1. Los precios con el euro han subido...	77	82
2. Los precios son los mismos.....	20	10
3. Los precios han bajado.....	0	0
NS/NC.....	3	2

Fuente: Barómetro del CIS 3449 y 2454.

**CUADRO 10  
ES CAPAZ DE SABER LO QUE VALEN LAS COSAS  
EN EUROS IGUAL QUE LO SABÍAN EN PESETAS**

<i>Dificultad del cálculo:</i>	<i>Enero 2002</i>	<i>Febrero 2002</i>
Sí, igual que en pesetas.....	21	22
Pueden saberlo, con dificultad.....	51	52
Les resulta difícil o imposible.....	28	26

Fuente: Barómetro del CIS 2445 y 2454.

En los meses anteriores al establecimiento del euro, un 50 por 100 de los españoles sospechaba que los precios subirían por este motivo y sólo un 18 por 100 mantenía una opinión contraria(2). Aquel temor no era obstáculo para que el 69 por 100 de los españoles se mostrara partidario del euro(3). En febrero y junio de 2002, una amplia mayoría de los consumidores españoles, 82 por 100 y 77 por 100, respectivamente, cree que las previsiones negativas se han cumplido (ver cuadro 9). La conversión de las pesetas en euros ha influido en el aumento de los precios y los comerciantes, los empresarios o las Administraciones Públicas han aprovechado la dificultad material de comparar los

precios en pesetas y en euros para aumentarlos. El cuadro 10 señala que sólo un 21 por 100 de los individuos es capaz de traducir sin dificultad los euros en pesetas y a la inversa. Sin duda, otros factores económicos influyen en el aumento de los precios; pero al cumplirse su pronóstico sobre la relación desfavorable entre los precios y el euro y observar que no se ha avanzado en la estabilidad de los mismos en la zona euro, como un 61 por 100 de los españoles esperaba, los consumidores han aumentado notablemente su desconfianza. La inflación ha vuelto a preocupar a la mayoría de los consumidores.

**NOTAS**

Los datos utilizados en este artículo provienen de:

1. La encuesta periódica realizada por Inter. Gallup para la U.E y facilitadas para completar la encuesta FUNCAS.
2. Los estudios del CIS.
3. Los datos de los Eurobarómetros.

El índice del sentimiento del consumidor (I.S.C.) según la versión de Ann Arbor (Michigan) muestra una estrecha relación con el Índice de Confianza (I.C.C.) de la U.E. Iniciada la serie en 1977, según la formulación de USA, se ha continuado en los años siguientes la misma metodología para así poder comparar el I.S.C. en diversos periodos de nuestra reciente historia.

(1) Estudio 2454 del CIS.

(2) Ver F. Alvira y J. García López (2001): "Euro: ha comenzado la cuenta atrás para su implantación", *Cuadernos de Información Económica* nº 162, pp. 23-55.

(3) Ver Eurobarómetro nº 54, mayo 2001.