

LOS AHORRADORES, ¿SON POCOS O MUCHOS?

Francisco Alvira Martín
José García López

1. INTRODUCCIÓN

Cuando se trata de conocer la opinión de los individuos sobre su ahorro surge un grave problema semántico: la falta de acuerdo para una definición clara del mismo. Si se pregunta a una muestra representativa de la sociedad con presencia de individuos de diferente perfil social, las respuestas son tan diversas que podría decirse que difieren unas de otras tanto como individuos hay. Este desacuerdo lleva a que en la información empírica tenga poco que ver el concepto de ahorro de los hogares con la definición formal que utiliza la ciencia económica y, que como tal, es una rúbrica importante de la Contabilidad Nacional.

Otra cuestión es la interpretación de los datos de las encuestas y su interés si los resultados no pueden ir más allá de manifestar la extensión del ahorro entre la población: cuántos individuos creen que ahorrarán, cuántos no lo harán, cuáles son las características sociodemográficas que tienen los grupos de individuos *relativamente* más ahorradores. El objetivo del estudio empírico mira a las actitudes y comportamiento económico de los individuos más que a la cuantificación del ahorro como componente del ahorro nacional.

Una interpretación económica de los resultados empíricos de las encuestas es compleja. En el conjunto de la población ni la mayoría tiene información para dar una respuesta rápida y cuantificada del dinero ahorrado, ni estaría, por diversos motivos, dispuesta a manifestar la cantidad de dinero ahorrado. Con estas limitaciones es difícil estimar el volumen de ahorro mediante encuestas.

Una valor del índice superior a uno muestra un porcentaje de ahorradores superior al peso que el grupo tiene en la muestra. Entre 1/1,120 poca diferencia; 1,121/1,400 bastante; 1,401/1,600 mucha y más de 1,600 muy importante. Un índice inferior al porcentaje que le corresponde al grupo en la mues-

tra con valores entre 1/0,800 indica poca diferencia; 0,801/0,600 bastante; 0,601/0,400 mucha; inferior a 0,400 muy importante.

Esa falta de consenso de las personas para establecer la distribución de sus ingresos entre ahorro y consumo, la dificultad de recordar el volumen de ahorro y el recelo, en todo caso, a manifestarlo aconsejan limitar los objetivos de las encuestas a: conocer el número de individuos que dicen que han ahorrado, cuál es su perfil sociodemográfico, comparar su evolución temporal, los motivos más importantes que tienen para hacerlo, y los destinos y preferencias para su inversión.

2. AHORRO Y OPTIMISMO

El cuadro 1 recoge la situación de los hogares españoles para el período 2000-2005. En este último año, un 35 por 100 de la población dice que pudo ahorrar, un 7 por 100 se endeudó o desahorró para mantener su nivel de vida o simplemente subsistir y, la mayoría, un 58 por 100, indica que sus gastos igualan a sus ingresos. En 2001, el porcentaje de ahorradores, 46 por 100, fue el más alto del período y en 2003, con un 32 por 100, el más bajo. Aunque las diferencias interanuales son pequeñas la tendencia es claramente descendente, con una disminución paulatina del número de ahorradores; además, en ningún ejercicio del período éstos alcanzan el 50 por 100. Los individuos que gastan todos sus ingresos mensuales son siempre mayoría. Conviene señalar que entre el número de ahorradores y el volumen de ahorro familiar del país puede o no existir una relación positiva. Podría darse el caso de una distribución más regresiva de la renta nacional y, por ello, disminuir el número de ahorradores, pero aumentar la cifra de ahorro familiar debido a la mayor capacidad de ahorro del segmento de población con mayores ingresos. Otra cuestión es el estado del bienestar global entre dos sociedades con igual volumen de ahorro familiar y diferente distri-

CUADRO 1
SITUACIÓN FINANCIERA DEL HOGAR

AÑO	ENDEUDARSE. ECHAR MANO AHORROS	INGRESOS IGUAL A GASTOS	PUEDEN AHORRAR
2000	4	54	42
2001	3	51	46
2002	6	56	38
2003	5	63	32
2004	7	57	36
2005	7	58	35

Fuente: Encuestas del ISC de octubre. Muestra: 2.000 entrevistas. Trabajo de campo: Gallup. Universo: población mayor de 15 años. Publicación Cuadernos de Información Económica.

bución del mismo en relación con la renta por hogar. Parece plausible esperar, de los datos de las encuestas, que un mayor número de ahorradores acompañe a un aumento del optimismo.

En el cuadro 2 se muestran las diferentes expectativas entre los ahorradores y no ahorradores. En el primer grupo, los que han ahorrado, un 37 por 100 de individuos, 11 por 100 dice que su situación económica mejorará y sólo un 3 por 100 mantiene que empeorará en los doce meses siguientes. En el grupo con unos gastos iguales a sus ingresos,

los porcentajes son un 8 y un 11 por 100, respectivamente. La capacidad de ahorrar influye, por tanto, en el grado de optimismo económico de los individuos. También en la valoración de la situación actual respecto al pasado (cuadro 3). Un 10 por 100 de los ahorradores cree que ha mejorado y un 4 por 100 empeorado. Los no ahorradores son más críticos. Sólo un 4 por 100 de estos últimos dice que han mejorado y un 24 por 100 empeorado.

Respecto a las respuestas sobre si los entrevistados sienten preocupación por su situación económica (1): un 41 por 100 de la población responde afirmativamente. En el grupo de ahorradores el porcentaje de respuestas positivas desciende al 37 por 100 y aumenta hasta el 49 por 100 entre los no ahorradores.

Unos y otros resultados manifiestan una relación entre ahorro y optimismo.

3. LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS GRUPOS MÁS Y MENOS AHORRADORES

De acuerdo con los valores de los índices del cuadro 4, los grupos con mayor proporción de aho-

CUADRO 2
SITUACIÓN FINANCIERA DEL HOGAR
Expectativas de su economía familiar en los próximos 12 meses

SITUACIÓN DEL HOGAR	ECONOMÍA FAMILIAR			
	Mejorará	Estacionaria	Empeorará	Suma
Han ahorrado.....	11	23	3	37
Llegan a fin de mes	8	37	11	56
Desahorran, se endeudan	1	3	3	7
Suma.....	20	63	17	100

Fuente: Encuesta Gallup-Funcas.

CUADRO 3
SITUACIÓN FINANCIERA DEL HOGAR
Valoración de su economía familiar en los últimos 12 meses

SITUACIÓN DEL HOGAR	ECONOMÍA FAMILIAR			
	Mejorado	Estacionaria	Empeorado	Suma
Han ahorrado.....	10	23	4	37
Llegan a fin de mes	4	32	20	56
Desahorran, se endeudan	—	3	4	7
Suma.....	14	58	28	100

Fuente: Encuesta Gallup-Funcas.

CUADRO 4
LOS GRUPOS RELATIVAMENTE MÁS Y MENOS AHORRADORES

VARIABLE	MÁS AHORRADORES	ÍNDICE DE SOBRE REPRESENTACIÓN (*)	PESO EN LA MUESTRA	MENOS AHORRADORES	ÍNDICE DE INFRA REPRESENTACIÓN (*)	PESO EN LA MUESTRA
Sexo.....	Hombre	1,061	49	Mujeres	0,941	51
Edad.....	18-30 años	1,217	23	> 60 años	0,680	25
Rol familiar	Hijos	1,190	21	Ama casa	0,889	27
Situación laboral	Ocupados	1,376	51	Parados	0,750	4
Tipo detrabajo	Cuenta ajena	1,011	85	Cuenta propia	0,933	15
Estudios	Universitaria	1,379	22	Primarios	0,354	8
Status (declarado)	Alto	1,351	11	Bajo	0,549	7
Núm. personas en el hogar.	Tres	1,116	27	Dos	0,831	24

(*) Formulación del Índice: $\frac{\text{Porcentaje de individuos ahorradores en los grupos de cada variable}}{\text{Porcentaje de individuos en los grupos de cada variable}}$

rradores son los formados por individuos con estudios universitarios, ocupados y *status* social alto seguidos de los jóvenes, y que viven en el hogar de la familia de origen. El número de personas en el hogar, el tipo de trabajo (por cuenta ajena o propia) y el sexo influyen poco cuando los individuos responden si han ahorrado o no en los 12 meses anteriores.

En los grupos menos ahorradores destacan: las personas con bajo *status* social y estudios primarios; también los mayores de 60 años y los parados. El sexo y el tipo de trabajo tampoco influyen en la dificultad de ahorrar.

Así, la mayor probabilidad de encontrar ahorradores se encuentra entre los individuos con estudios universitarios, alto *status* social, jóvenes y que viven en el hogar familiar. Pocas probabilidades hay de encontrar ahorradores entre los mayores de 60 años, parados, sin estudios o con estudios primarios y bajo *status* social.

4. LAS RAZONES DEL AHORRO

¿Qué mueve a los individuos a ahorrar y apreciar el ahorro? La relación de motivos ordenada de más a menos señalada en las entrevistas son: “prever la jubilación”, “el futuro preocupa porque es incierto”, “sacrificarse por los hijos”, “ahorrar para tener algo” y “mover, invertir el dinero para tenerlo seguro, que no se pierda por la inflación” (2).

En la última encuesta de Funcas (3) sobre el ahorro se preguntaba sobre los problemas econó-

micos futuros más importantes para los entrevistados (ver cuadro 5). La preocupación de no tener dinero para pagar las deudas debido a cambios en la situación económica se sitúa en el primer puesto, pero entre los ahorradores el problema más importante es el empleo. Los ahorradores confían más en tener dinero para cumplir con las obligaciones asumidas y se preocupan más por el empleo, por la escasa posibilidad de actuar personalmente sobre la oferta de trabajo.

En el contexto de la pregunta no encontrar trabajo, perder el empleo o reducción de la plantilla de la empresa supone una reducción de los ingresos. Esta posibilidad es la mayor amenaza econó-

CUADRO 5
POSIBLES PROBLEMAS ECONÓMICOS

PROBLEMAS	TOTAL	AHORRÓ	
		SÍ	NO
Deudas (1)	60	47	63
Empleo (2)	57	65	47
Gastos extraordinarios	28	27	30
Ayuda familiares.....	19	17	21
Pagar estudios	16	14	18
Jubilación familiar.....	6	6	5
Nada.....	15	14	17

(1) En el primer puesto “poder pagar las deudas”, se incluye la preocupación de los individuos por el pago de sus hipotecas sobre la vivienda, 27 por 100. Y por el resto de deudas, un 33 por 100.

(2) No encontrar trabajo preocupa a un 41 por 100 y la reducción de la plantilla de las empresas a un 16 por 100.

Fuente: Encuesta IMOP-Funcas.

P. En los próximos cinco años de las siguientes cuestiones ¿cuáles podrían ser un problema importante para vd.?

mica para los trabajadores, incluso la mayoría de ahorradores no disponen de una reserva de dinero suficiente para mantener los gastos actuales de su hogar más que durante un breve período. La inseguridad de poder pagar o de obtener ingresos suficientes es una grave amenaza y se corresponde con la razón de ahorrar para una mayor seguridad económica en el futuro.

La escasez de ingresos de familiares, la jubilación de alguna persona de su familia preocupa por la obligación moral de atenderlos económicamente. El coste de los estudios de los hijos se puede clasificar también como una carga económica derivada de la solidaridad intergeneracional dentro de la familia española. El Estado del Bienestar ha tenido un fuerte avance en España; sin embargo, la encuesta descubre que no ha sido suficiente para que desaparezca la función redistributiva de los lazos familiares en su ámbito. A un 41 por 100 de la población le preocupa poder cumplir con esta obligación moral.

Por último, asumir los gastos extraordinarios de bodas, comuniones, enfermedades podría ser un problema por falta de dinero. Los eventos citados constituyen capítulos del gasto del hogar que han adquirido la consideración de necesidades sociales y para satisfacerlas se necesitan cantidades relativamente importantes de dinero. La preocupación por estos gastos futuros disminuiría si existiera una reserva de dinero. El ahorro para consumir en el futuro entraría en la clase de "ahorro-consumo".

5. DESTINO Y PREFERENCIAS DEL EXCEDENTE DEL GASTO

En el período 2000/2005, a la mayoría de los españoles sus ingresos no les ha permitido ahorrar. En el año 2005, sólo un 35 por 100 dice que ha ahorrado. La respuesta a la pregunta directa de si ha ahorrado en el último año aparece contaminada por la consideración personal sobre lo que debe considerarse ahorro o consumo. En la última encuesta, la pregunta sobre el ahorro se completaba con el destino del dinero de los entrevistados durante los últimos doce meses.

En el cuadro 6 se compara el destino del dinero en los años 2003 y 2005. La compra, reforma o pago de la hipoteca sobre la vivienda, primera y segunda, ocupan el primer lugar en los dos años para un 31 por 100 de los españoles. Un 86 por 100 de la población ha destinado dinero a algún tipo de

CUADRO 6
COMPARACIÓN 2003/2005 DESTINO DEL DINERO
Multirrespuesta

	AÑO 2005	AÑO 2003
1. Depósito Plazo Fijo.....	17	10
2. Ctas.Ctes/Libreta.....	20	—
3. Deuda Pública/Obligaciones.....	6	3
4. Acciones (Bolsa).....	8	5
5. Plan Pensiones/Jubilación.....	26	23
6. Fondos de Inversión.....	9	6
7. Primera vivienda.....	27	26
8. Segunda vivienda.....	4	4
9. Negocio.....	3	3
10. Comprar fincas.....	2	1
11. Cancelar deudas.....	14	—
12. Ayuda a otro.....	20	—
13. Viaje/Compras importantes.....	35	—
14. Nada.....	13	—

Trabajo de campo realizado por IMOP en la segunda quincena de septiembre del año 2005. Universo 35.326. Muestra 1.013 individuos mayores 18 años.

P. "En los últimos 12 meses destinó dinero a..."

inversión financiera desde depósitos a plazo a planes de pensiones, jubilación, seguros... con un significativo aumento global respecto al año 2003. En el año 2005, los viajes y las compras de bienes duraderos (automóviles, equipamiento, ...) fueron un destino destacado del dinero de los consumidores. Este dato muestra la importancia de los gastos no corrientes e incluso prescindibles.

El paso a una sociedad donde el gasto en servicios lúdicos, viajes o compra de bienes duraderos costosos como el automóvil, equipos de música... revela que, generalmente, se incumple la suposición de que la falta de ahorro de los individuos es el resultado de unos ingresos que no superan el gasto para satisfacer sus necesidades primarias. El crecimiento de la renta personal permite hoy una gran libertad del consumidor para ahorrar o gastar en bienes o servicios no imprescindibles. La opción económica elegida responde a una actitud personal, sin una relación exclusiva con el nivel de ingresos.

El cuadro 7 recoge las preferencias sobre el destino de una importante cantidad de dinero en los años 2003 y 2005. La inversión en inmuebles se mantiene en el primer puesto. La compra de primera y segunda vivienda se presume que es la mejor posibilidad de inversión para el 50 por 100 de los individuos. En el año 2003, la preferencia por

CUADRO 7
COMPARACIÓN 2003/2005. PREFERENCIA DE INVERSIÓN DE UNA
CANTIDAD IMPORTANTE DE DINERO (150.000 €)

	AÑO 2005	AÑO 2003
1. Depósito Plazo Fijo.....	5	3
2. Deuda Pública/Obligaciones.....	1	1
3. Acciones (Bolsa).....	2	2
4. Plan Pensiones/Jubilación.....	1	1
5. Fondos de Inversión.....	4	1
6. Primera vivienda.....	37	42
7. Segunda vivienda.....	13	13
8. Negocio.....	5	4
9. Comprar fincas.....	3	5
10. Ayuda (*).....	24	12
11. Cancelar deudas.....	8	2
12. Viaje/Compras importantes.....	33	23
13. Dejar dinero en c/c para mejorar calidad de vida.....	8	—
14. Ayuda a necesitados, ONG'S.....	8	—
15. Ninguna.....	5	—

(*) Familiar, amigo necesitados.

P. Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 150.000 €, ¿qué preferiría hacer con ella? Máximo tres respuestas.

este tipo de inversión incluso era algo mayor, 55 por 100. Los entrevistados parecen haber asumido que este tipo de inversión les ofrece: seguridad para mantener el valor de su compra frente a la inflación; liquidez, porque su venta se puede realizar en un plazo relativamente breve, por el desarrollo del mercado hipotecario; y el bajo tipo de interés de los créditos en los últimos años que favorece la opción de la compra de vivienda sobre el alquiler. Si el inmueble se ofrece en alquiler, los cambios legales y la práctica judicial ofrecen hoy mayor seguridad en el cobro de los alquileres y los contratos tienen unos límites temporales. Si los propietarios percibieran que está desapareciendo la asimetría del mercado a favor del arrendatario, la inversión en inmuebles para alquilar aumentaría.

La tercera parte de los entrevistados, con un aumento del 43 por 100 respecto al sondeo del año 2003, mantiene que desearía destinar el dinero a viajes o compras de bienes duraderos. Esta importancia y la tendencia a aumentar la preferencia por los gastos suntuarios reduce la posibilidad de la inversión en productos financieros. Sólo un 13 por 100 de los individuos los sitúa entre sus preferencias de inversión en el año 2005; en 2003 sólo lo era para un 8 por 100.

Ayudar a los familiares, amigos, 24 por 100, y a los necesitados, 8 por 100, revela la preocupación por los problemas económicos de su entorno e, incluso de la pobreza global. El principio de solidaridad hacia los demás parece ser importante en las relaciones sociales o, al menos responde al discurso de lo deseable. El relevante papel de la familia como redistribuidora de renta se manifiesta en los cuadros 6 y 7: el primero muestra el destino real del dinero y el segundo las preferencias para el reparto de una cantidad importante de dinero.

Los resultados de la pregunta: “En los últimos doce meses destinó dinero a...” refuerzan la tesis sobre la dificultad de establecer una frontera clara entre ahorradores y no ahorradores porque los individuos tienen ideas diferentes respecto al destino del dinero que forma parte del ahorro. En el presente año (4) un 43 por 100 dice que no ahorró y, sin embargo, en este grupo hay individuos que han aplicado parte de su dinero a (ver cuadro 6): depósitos a plazo fijo, 17 por 100, compra de valores de renta fija, 6 por 100, de renta variable, 8 por 100, planes de pensiones, seguros..., 26 por 100, fondos de inversión, 9 por 100, compra o pago de hipotecas de primera vivienda, 27 por 100, e incluso de segunda, 4 por 100, cancelar deudas, 14 por 100, ayuda familiar, 20 por 100, viajes y compras de bienes duraderos, 35 por 100. En el cuadro 8 aparecen recogidas las más importantes aplicaciones: productos financieros, viviendas, etcétera.

CUADRO 8
DIFERENCIA PORCENTUAL DEL DESTINO DEL DINERO ENTRE AHORRADORES Y NO AHORRADORES (*)

	AHORRÓ	NO AHORRÓ	DIFERENCIA
Productos financieros.....	163	72	91
Compra, reforma o hipotecas de viviendas.....	36	22	14
Cancelar deudas.....	12	17	-5
Ayudas a familiares.....	21	19	2
Viajes, compras importantes.....	43	23	20

(*) Porcentajes agrupados. No se incluye el dinero dejado en c/c.

Los no ahorradores están presentes en todas las opciones de destino del ahorro propuestas, aunque en una menor proporción que los ahorradores. La cancelación de deudas es la excepción, la diferencia entre ambos grupos es de cinco puntos (cuadro 8). En un porcentaje mayor los no ahorradores deben dedicar dinero al pago de deudas. En las demás opciones, los porcentajes de ahorradores superan a los de no ahorradores. En la adquisición de productos financieros, depósitos a plazo, Bolsa, obligaciones, fondos de pensiones, etc., la distancia entre los porcentajes del número de ahorradores y no ahorradores es muy alta (91 puntos). También lo es la diferencia de los individuos que dedican dinero a viajes y compras, 20 puntos, y en la vivienda, 14 puntos. Más pequeña es la ayuda a familiares, dos puntos.

Sólo un 21 por 100 de los no ahorradores dice que no han destinado dinero a ninguna de las opciones propuestas. Del 79 por 100 restante de no ahorradores, un 53 por 100 han reducido sus deudas o han invertido en bienes muebles o inmuebles. Este grupo, a pesar de autodeclarar que no son ahorradores, si se examina su patrimonio neto al final del ejercicio se apreciaría en muchos casos un aumento.

6. DESTINOS, PREFERENCIAS Y PERFIL DE LOS GRUPOS

El cuadro 9 recoge los tramos de población con mayor porcentaje de individuos que han dedicado dinero a las opciones señaladas. Los valores de los índices muestran:

1. El *sexo* discrimina muy poco. Los hombres tienen una pequeña sobrerrepresentación de acuerdo con su peso en la muestra.

2. La *edad* ofrece diferencias importantes entre:

— Los jóvenes respecto a la compra de fincas.

— Las personas entre 31-45 años por la participación en fondos de pensiones, primera vivienda y negocios.

— Los individuos entre 46-60 años en la segunda vivienda.

3. El *nivel de educación* está muy relacionado con el grado de participación en los destinos del dinero sobrante:

— Las personas con estudios universitarios están sobrerrepresentados en la mayoría de los destinos de dinero. La excepción aparece en el dinero ingresado en la libreta de ahorro o cuenta corriente, negocio, cancelación de deudas y ayuda familiar.

— Los individuos con menor nivel de estudios están sobrerrepresentados en la opción "nada".

4. La *situación laboral* discrimina a favor de los ocupados con una importante sobrerrepresentación en planes de pensiones, inversión en primera y segunda vivienda, negocios y compra de fincas. Los parados en la cancelación de deudas y los estudiantes en no haber destinado dinero a ninguna de las opciones.

5. Los *trabajadores por cuenta propia* en la compra de valores de renta fija, negocios, fincas y cancelar deudas.

6. Los individuos que *manifiestan que han ahorrado* ofrecen una ventaja bastante importante respecto a la compra de valores de renta variable y fondos de inversión.

La lectura horizontal de los índices del cuadro 9 expone el perfil de los individuos *que han invertido* relativamente más dinero en las opciones señaladas. Si se consideran todas las variables, una lectura *por líneas* de los índices que expresan mayor diferencia en sus tramos dibujará el perfil de los individuos relativamente más favorables a cada opción de inversión o gasto:

— Planes de pensiones: individuos entre 31-45 años con estudios universitarios y ocupados.

— Adquisición o pago de hipoteca de la primera vivienda: las personas entre 31-45 años, que tienen estudios universitarios y los ocupados.

— Ayuda a familiares: los individuos entre 46-60 años y los jubilados son los grupos relativamente más importantes.

En el caso de recibir una importante cantidad de dinero, las preferencias de inversión de los entrevistados se recogen en el cuadro 10. El valor de los índices descubre los tramos, dentro de cada variable, que son más favorables a un tipo de inversión o destino de la cantidad propuesta.

CUADRO 9
GRUPOS QUE, RELATIVAMENTE, MÁS HAN DEDICADO DINERO A LOS DESTINOS SEÑALADOS

	TOTAL PORCENT.	SEXO		EDAD				ESTUDIOS			
		Hombre	Mujer	18-30	31-45	46-60	> 61	Primarios	EGB	BUP/FP	Univer.
1. Depósito Plazo Fijo.....	17	1,054				1,145					1,428
2. c/c/Libreta.....	20	1,056			1,142						1,132
3. Renta fija.....	6	1,067		1,383					1,133		
4. Renta variable.....	8	1,313				1,188					1,763
5. Plan Pensiones/Seguros.....	26	1,145			1,526						1,333
6. Fondos de Inversión.....	9	1,287			1,330						1,660
7. Primera vivienda.....	27	1,060			1,733						1,515
8. Segunda vivienda.....	4	1,190				1,691					2,286
9. Negocio.....	3	1,206			1,412			1,147			
10. Comprar fincas.....	2	1,286		1,429							1,190
11. Cancelar deudas.....	14	1,036				1,321			1,229		
12. Ayuda a familiar.....	20	1,020				1,324		1,132			
13. Viaje/Compras importantes.....	25	1,020									1,504
14. Nada.....	13	—	1,150						2,260		

Fuente: Encuesta trabajo de campo realizado por IMOP.

	SITUACIÓN LABORAL				TRABAJO		AHORRÓ	
	Ocupado	Parado	Jubilado	Estudiante	Cuenta propia	Cuenta ajena	Sí	No
1. Depósito Plazo Fijo.....	1,169					1,030	1,350	
2. c/c/Libreta.....	1,108				1,000	1,000	1,115	
3. Renta fija.....	1,117				1,517		1,067	
4. Renta variable.....	1,275				1,362		1,400	
5. Plan Pensiones/Seguros.....	1,431				1,357		1,239	
6. Fondos de Inversión.....	1,255				1,160		1,426	
7. Primera vivienda.....	1,492				1,150		1,154	
8. Segunda vivienda.....	1,619				1,285		1,286	
9. Negocios.....	1,617				4,824		—	1,088
10. Comprar fincas.....	1,524				2,381		1,339	
11. Cancelar deudas.....		1,650			1,436			1,221
12. Ayuda a familiar.....			1,324		1,235		1,039	
13. Viaje/Compras importantes.....	1,316					1,011	1,249	
14. Nada.....				2,039	1	1		1,598

Formulación del Índice: $\frac{\text{Porcentaje de individuos ahorradores en los grupos de cada variable}}{\text{Porcentaje de individuos en los grupos de cada variable}}$

La adquisición de una primera o segunda vivienda, la ayuda a los familiares o amigos necesitados y los viajes y compras de bienes de precio elevado son las opciones de inversión más elegidas por el total de entrevistados.

La primera vivienda por los más jóvenes y la segunda por los individuos entre 31-45 años, por educación en el tramo con estudios medios hasta

BUP o FP, y los estudiantes. Los individuos entre 31-45 años se inclinan más por la segunda vivienda.

A dedicar todo o parte del dinero a la ayuda económica, al entorno familiar y de los amigos, las mujeres se muestran relativamente más partidarias; también los mayores de 60 años, las personas con estudios primarios, los jubilados y las amas de casa.

CUADRO 10
PREFERENCIAS RELATIVAS DEL DESTINO DE UNA IMPORTANTE CANTIDAD DE DINERO

OPCIONES DE INVERSIÓN	TOTAL PORCENT.	SEXO		EDAD				ESTUDIOS			
		Hombre	Mujer	18-30	31-45	46-60	> 61	Primarios	EGB	BUP/FP	Univer.
1. Depósito Plazo Fijo.....	5	1,367				1,280					1,245
2. Renta fija.....	1	1,900		1,300		1,300					1,700
3. Renta variable.....	2	1,800			1,400					1,350	
4. Plan Pensiones/Seguros.....	1	1,285			2,000						1,643
5. Fondos de Inversión.....	4	1,500				1,400					1,475
6. Compra/hipoteca 1.ª vivienda..	37		1,035	1,714						1,382	
7. Compra/hipoteca 2.ª vivienda..	14		1,058		1,529						1,297
8. Negocios.....	5	1,500			1,458						1,604
9. Comprar fincas.....	3	1,454			1,242			1,576			
10. Ayuda a familiar.....	24		1,350				2,223	1,855			
11. Cancelar deudas.....	8	1,150			1,450				1,263		
12. Viaje/Compras importantes.....	33		1,415	1,242						1,254	
13. Dejar en c/c, libreta.....	9		1,176				1,670	2,141			
14. Ayudar a ONG'S.....	3		1,226				2,193	1,870			
15. Nada.....	5	1,087					1,609	1,761			

Fuente: Encuesta trabajo de campo realizado por IMOP.

Índice: El mismo que en el cuadro 9.

P. Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 150.000 euros ¿qué preferiría hacer con ellos?

	SITUACIÓN LABORAL					TRABAJO		AHORRÓ	
	Ocupado	Parado	Jubilado	Estudiante	Ama de casa	Cuenta propia	Cuenta ajena	Sí	No
1. Depósito Plazo Fijo.....			1,760				1,061	1,163	
2. Renta fija.....			1,400			1,800		1,100	
3. Renta variable.....				6,800		1,100		1,500	
4. Plan Pensiones/Seguros.....	1,575						1,071	1,000	1,000
5. Fondos de Inversión.....	1,275					1,275		1,350	
6. Compra/hipoteca 1.ª vivienda..				1,627			1,060	1,038	
7. Compra/hipoteca 2.ª vivienda..	1,269					1,054		1,154	
8. Negocio.....	1,447					1,787			1,106
9. Comprar fincas.....			1,322			2,032		1,323	
10. Ayuda a familiar.....			1,955		1,852	1,025			1,252
11. Cancelar deudas.....	1,425	1,325				1,825			1,375
12. Viaje/Compras importantes.....				1,439			1,028	1,040	
13. Dejar en c/c, libreta.....				1,833		1,000	1,000		1,205
14. Ayudar a ONG'S.....			2,586			2,276		1,000	1,000
15. Nada.....			1,717			1,000	1,000		1,370

En los viajes y compras aparecen relativamente más favorables las mujeres y los estudiantes.

La gente es poco favorable a invertir este dinero en productos financieros. No obstante, los hombres, las personas en el tramo entre 31-45 años, los que tienen estudios superiores y son ahorra-

dores muestran los índices más altos. Estos grupos prefieren relativamente más este tipo de inversiones que el resto.

Es interesante comparar el destino real del dinero y del hipotético ingreso de 150.000 euros. En la realidad, mayor número de españoles han desti-

nado su dinero a depósitos a plazo, en renta fija, fondos, etc., de los que lo harían si supuestamente recibiesen una fuerte cantidad de dinero. Al contrario, la diferencia entre los porcentajes de individuos que dejan dinero para la vivienda, primera ó segunda, y los de quienes dedicarían dinero procedente del premio no esperado a la vivienda (31 y 50 por 100, respectivamente) descubre una fuerte propensión de los españoles a mantener su preferencia por invertir “en ladrillo”.

7. CULTURA FINANCIERA Y DESCONFIANZA

Los motivos del modelo de inversión son diversos. En la encuesta se recoge la desinformación financiera y el escaso aprecio a los consejos e información proporcionado por las entidades financieras.

En una escala de 0 a 10, un 5,1 es la calificación que da el conjunto de la muestra a los bancos, un 5,3 a las cajas de ahorros, un 3,5 a las sociedades gestoras de patrimonio y un 4,8 a los amigos. La falta de cultura financiera sobre el funcionamiento de los productos y la inseguridad por perder el dinero invertido se une a la desconfianza hacia quienes aconsejan las inversiones más seguras y rentables, o con mayor liquidez. Los ahorradores valoran un poco mejor a los bancos (5,4) y cajas (5,5), pero las sociedades gestoras de patrimonios siguen recibiendo un suspenso.

8. CONCLUSIONES

— La frontera entre ahorro y consumo de las familias es difusa. La mayoría de los consumidores dedican una parte de su flujo de renta al consumo y otra la guardan como reserva. En un espacio variable de tiempo, parte de esa reserva se convertirá en gasto para el consumo. El *status*, renta y nivel de educación marcan el plazo en que se retrasa el consumo y se mantiene el ahorro. Cuanto más alto sea el *status* personal, mayores posibilidades de aplazar el consumo.

— Es difícil obtener la cifra o volumen de ahorro de las familias mediante la utilización de encuestas por la dificultad de definir el ahorro, ya que hay tantas definiciones personales de ahorro como individuos entrevistados. Además, las personas son muy sensibles a responder a la pregunta. Los resultados de la encuesta sí proporcionan información sobre el número de ahorradores y los diferentes destinos del dinero familiar.

— La mayoría de los españoles dicen que no ahorran. Según los datos de la última encuesta, porcentajes significativos de no ahorradores han pagado créditos hipotecarios, han invertido en su fondo de pensiones, o han cancelado deudas. Estas personas han aumentado su patrimonio neto, pero no consideran que hayan ahorrado. Para un número importante de individuos, el ahorro es simplemente el dinero que sobra después del consumo mensual de la familia y el pago de todas las obligaciones contraídas con anterioridad.

— Al 41 por 100 de los españoles les preocupa una posible falta de dinero en el futuro. En los siguientes grupos el porcentaje de individuos preocupados es superior a la media: mujeres, jóvenes, las personas en el tramo de menor nivel de estudios y entre los no ahorradores. La mayoría de los parados, o sin primer empleo, expresan ese temor por su futuro económico, 71 por 100.

— En los próximos años, los principales problemas económicos tienen relación con: hacer frente a deudas, 60 por 100; encontrar o perder el empleo, 57 por 100; prestar ayuda económica a familiares, 40 por 100; tener dinero para los eventos extraordinarios, 28 por 100.

— Durante los últimos 12 meses, los españoles han dedicado una parte de sus ingresos a: mantener una reserva en su cuenta corriente, 70 por 100; pago de deudas (hipotecas y otras) 45 por 100; planes de pensiones, seguros... 26 por 100; ayuda económica a la familia, 20 por 100; depósitos a plazo y otras inversiones financieras, 40 por 100; negocios, fincas, 5 por 100; gastos extraordinarios como viajes, compra de automóvil... 35 por 100; nada, 13 por 100. En estos resultados puede darse el caso de individuos que hayan destinado dinero a varias opciones.

— Sólo un 20 por 100 de quienes se autodeclaran no ahorradores no han destinado dinero alguno a las opciones señaladas.

— El orden de las preferencias para el posible destino de una importante cantidad de dinero sitúa a la vivienda en un primer puesto. Un alto porcentaje de españoles dedica dinero a la vivienda y un porcentaje mayor, la sitúa entre sus posibles inversiones. La ayuda a otros, los viajes y compras participan también de esas preferencias.

— El consejo o información de los bancos y cajas para invertir recibe una valoración muy dis-

creta, aunque mejor que la de las sociedades gestoras de patrimonios o los amigos. Respecto a las gestoras o sociedades dedicadas especialmente a aconsejar sobre la mejor inversión, algo más de la tercera parte de los entrevistados las desconoce.

— La calificación otorgada por los individuos no ahorradores a las entidades financieras es algo más crítica que la media.

Ficha Técnica: El presente trabajo se basa en los datos de dos encuestas: la primera del Grupo Gallup para Funcas; el trabajo de campo se realizó en junio de 2005, con una muestra de 2.000

entrevistas. Universo: población mayor de 15 años. La segunda la realizó IMOP durante la segunda quincena del mes de septiembre de 2005. Universo: población mayor de 18 años. Tamaño de la muestra: 1.013 individuos. Selección muestral aleatoria con control de cuotas de sexo y edad.

NOTAS

(1) *Fuente:* Encuesta Funcas, septiembre 2005. Trabajo de campo IMOP.

(2) Ver núm. 158 de Cuadernos de Información Económica.

(3) Encuesta IMOP-Funcas, septiembre 2005.

(4) Según la encuesta de IMOP.