

Ahorro e inversión

Francisco Alvira Martín
José García López

1. Introducción

Este trabajo expone los resultados de una encuesta realizada a una muestra representativa de la sociedad española con el propósito de analizar aspectos clave del comportamiento económico de los españoles relacionados con el ahorro. Así, trata de presentar los motivos del público para decidir sobre la opción entre gastar sus ingresos en un plazo corto de tiempo o guardar parte de los mismos. Dos factores influyen en esa elección: la relación entre ingresos y gastos del individuo y la percepción subjetiva de sus circunstancias económicas.

Los datos de la encuesta muestran una opinión muy favorable hacia el ahorro. Cerca del 70 por 100 de los individuos mayores de 18 años cree que el ahorro es actualmente una buena opción económica, pero sólo un 36 por 100 declara que en sus hogares se puede ahorrar. La mayor parte de los entrevistados, 64 por 100, no puede hacerlo. La distancia entre la valoración positiva del ahorro de la mayoría y una minoría de ahorradores obedece a consideraciones personales sobre lo que el individuo entiende por ahorro y por gasto necesario para mantener su nivel de vida. Ambos factores tienen un componente subjetivo importante. El ahorro no es exclusivo del segmento con ingresos elevados. En todos los grupos sociales hay individuos que ahorran y otros que se endeudan.

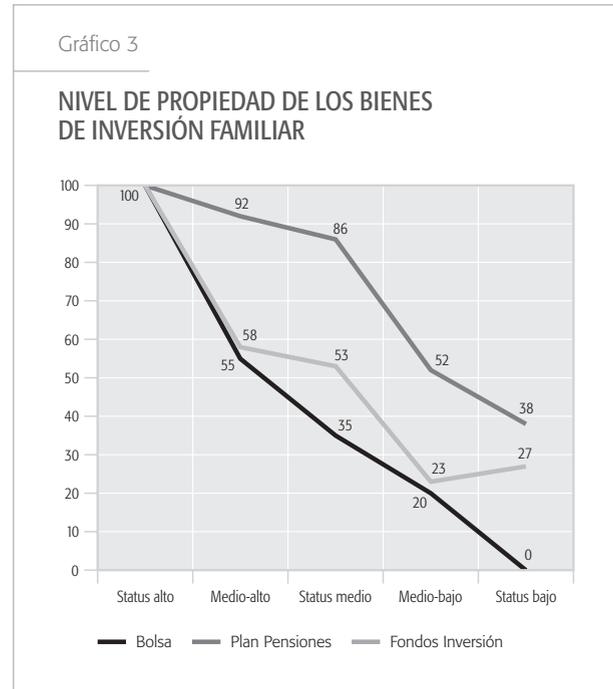
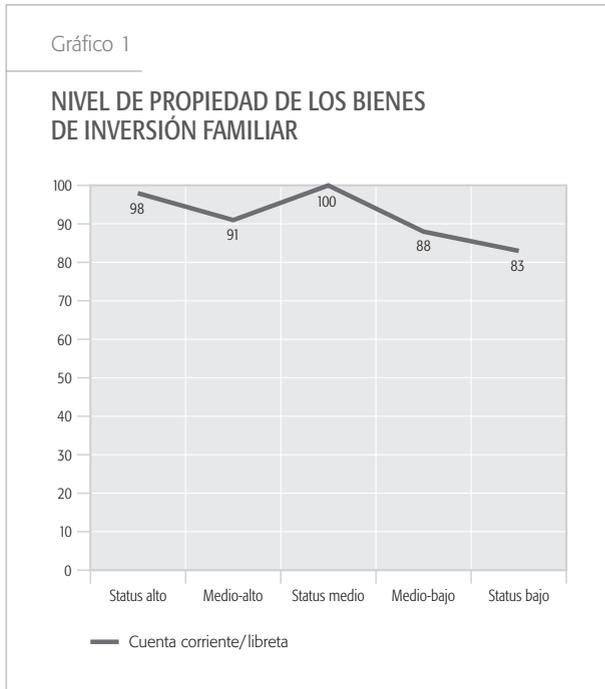
Otro aspecto interesante que nos ofrece la encuesta es conocer la relación de bienes patrimoniales de los individuos. El ahorro, las donaciones, las herencias de las personas han ido construyendo un patrimonio que se manifiesta en una serie de bienes: inmuebles, financieros o liquidez en una cuenta corriente o libreta de ahorro. Sólo

un escaso 6 por 100 de los individuos dice no tener ninguno de los bienes señalados.

La mayoría, 81 por 100, tiene dinero disponible de forma inmediata y con absoluta certeza sobre su valor nominal. **La cuenta corriente y la libreta de ahorro** son productos financieros ampliamente extendidos en nuestra sociedad. La **primera vivienda**, aunque muchos entrevistados no hayan terminado de pagar los créditos para su compra, forma parte del patrimonio del 51 por 100 de individuos. El tercer puesto corresponde a los **planes de pensiones, de jubilación, seguros de vida**, con un 22 por 100 de partícipes sobre la población entrevistada mayor de 18 años¹. A distancia, en el cuarto puesto, un 14 por 100 de entrevistados declara disponer de algún **depósito de dinero a plazo fijo**.

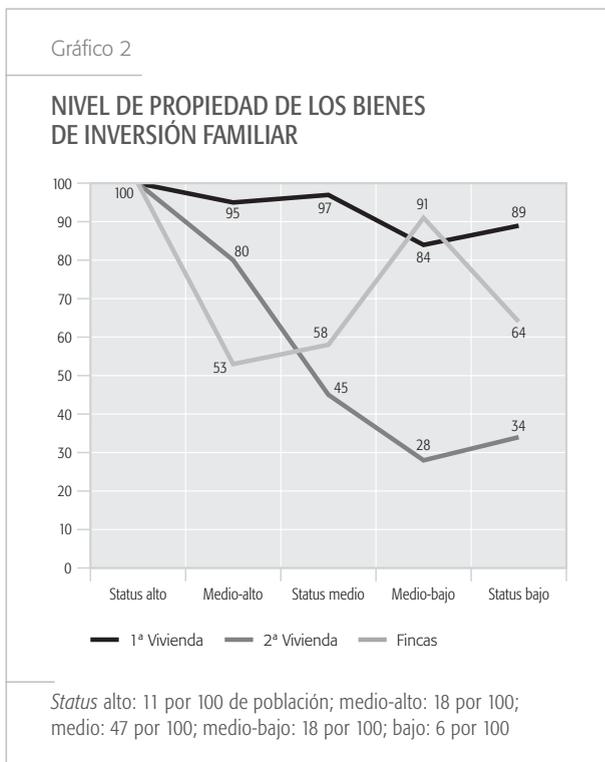
Las diferencias de posesión de los distintos bienes patrimoniales, dependen de las preferencias de los individuos y de su función en su economía. La tenencia de cuentas corrientes, libretas de ahorro o vivienda principal es muy amplia, y muy parecida la proporción de individuos que declara tenerlos en todos los grupos sociales. Al contrario, las diferencias son muy grandes en acciones cotizadas en bolsa, fondos de inversión, segunda vivienda, dinero invertido en negocios o planes de pensiones (ver gráficos 1 al 4). Si se asigna el valor 100 al porcentaje de individuos del segmento de "status alto" con primera y segunda vivienda en propiedad, se observa que, en el primer caso la diferencia respecto al segmento con menor porcentaje de propietarios, status medio-bajo es sólo de 16 puntos, mien-

¹ En las respuestas de las amas de casa dedicadas a sus labores e, incluso, entre los hijos en el hogar, puede haber algún error al considerar propio el plan de pensión o Jubilación del cabeza de familia.



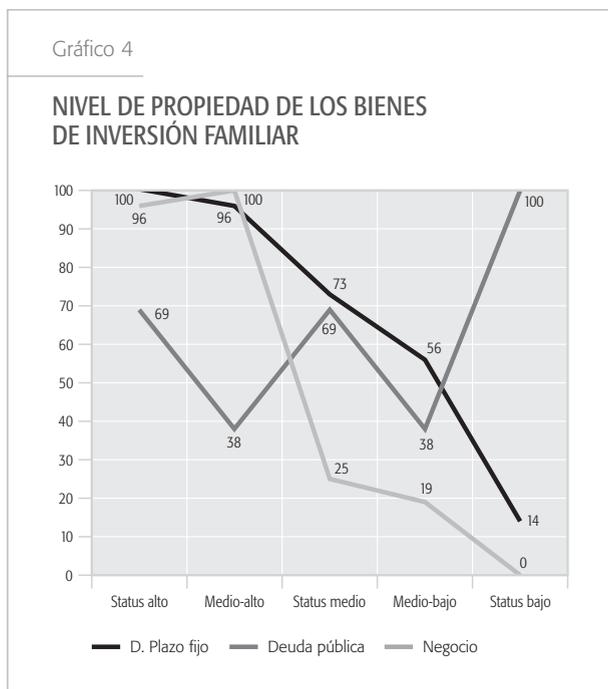
tras que para la segunda vivienda, la distancia es de 72 puntos. El patrimonio de los individuos de *status* medio-bajo y bajo se concentra, en mayor medida, en primera vivienda y cuenta corriente. Sin embargo, la relación de los bienes que configuran el patrimonio en los grupos de *status* alto y medio-alto es más amplia.

La distribución del destino del dinero que excede de los gastos imprescindibles del hogar, difiere poco entre los años 2006 y 2003. La cuenta corriente o libreta, el pago de las hipotecas o reformas de la vivienda, los planes de pensiones, las ayudas a familiares y amigos o cancelar deudas son el destino más frecuente. Las compras de bienes duraderos: coches, muebles y los viajes ocupan un lugar muy importante; aproximadamente, uno de cada tres españoles les ha destinado algún dinero.



La vivienda ocupa un puesto preferente entre los problemas de los españoles y un lugar destacado de su patrimonio (51 por 100 de individuos con vivienda propia) y es el destino elegido para su ahorro por uno de cada cinco españoles y, además, un 45 por 100 preferiría adquirir primera o segunda vivienda frente a otras posibles inversiones. Un amplio porcentaje de españoles considera muy razonable ese interés por la propiedad de la vivienda. En primer lugar un motivo psicológico. El 82 por 100 de los entrevistados considera el pago periódico de intereses y amortización del crédito para comprar la vivienda como un ahorro forzado para tener en propiedad, al final de los pagos, un bien imprescindible para su vida cotidiana. Asimismo, según la encuesta a los individuos con hipoteca pendiente, les queda 14,8 años de media para terminar de pagarla y dedica a ello un 33,2 por 100 de sus ingresos individuales.

Estos últimos datos justifican la preocupación de las autoridades económicas del país. Pero, entre los planteamientos macro e individual, hay una diferencia



importante: para la contabilidad pública los créditos hipotecarios son una parte muy importante del endeudamiento de las familias; para los individuos es un ahorro "forzado".

2. El patrimonio de los españoles

Sin duda, conocer la situación económica de los hogares mediante la valoración de su patrimonio es un objetivo importante, aunque difícil de lograr, en la práctica, mediante una encuesta. El público es reticente a declarar el importe de sus bienes, y sus respuestas guardan escasa relación con la realidad. Además, en el momento de la entrevista una proporción importante de la población no dispone de información suficiente para dar una respuesta rápida y cuantificada sobre su patrimonio o ahorro. Por último, el valor monetario de algunos bienes depende de muchas circunstancias imposibles de considerar en una entrevista.

Así pues, los tramos de ingresos personales de la población se han sustituido por la clasificación de la población en *status* alto, medio-alto, medio, medio-bajo y bajo atendiendo a diversos elementos externos de los entrevistados. De los porcentajes de población que dispone o invierte en los diferentes productos financieros, bienes inmuebles, negocios o gasta en viajes, automóviles o equipamientos se deducen las actitudes y conducta económica de los diferentes sectores de la población.

En este contexto, los resultados de la encuesta muestran la relación de bienes que constituyen el patrimonio de los españoles en el año 2006. No hay una valoración económica de los bienes declarados y, por tanto, los resultados se limitan a la mayor o menor difusión de esos bienes en la sociedad y a las preferencias de los individuos.

El cuadro 1 recoge los productos que constituyen el patrimonio de los españoles según diferentes variables. Así, la disponibilidad de una cuenta corriente (c/c) o libreta de ahorro es general. Un 81 por 100 del total de los individuos entrevistados mayores de 18 años tienen, al menos uno de estos productos financieros. Disponer de una c/c o de una libreta de ahorro es hoy una necesidad sentida por el público más por sus relaciones sociales y económicas que un destino para sus posibles ahorros. La domiciliación de ingresos, de pagos periódicos, la utilización de las tarjetas necesitan el soporte de la cuenta corriente o libreta. Por otra parte, las relaciones económicas entre individuos se apoyan en los servicios de unos intermediarios: los bancos o las cajas de ahorro y, el instrumento financiero más extendido es la cuenta corriente. Tener una c/c o una libreta de ahorro es prácticamente indispensable en la vida diaria.

En todos los grupos sociales analizados una amplia mayoría posee una cuenta corriente o libreta de ahorro con escasas diferencias entre los mismos. Un 87 por 100 de los individuos de *status* medio dispone de c/c o libreta de ahorro y un 72 por 100 en el bajo; un 86 por 100 entre los trabajadores en activo y un 68 por 100 de los estudiantes mayores de 18 años.

Un 14 por 100 de la población manifiesta tener algún depósito de dinero a plazo fijo, un porcentaje muy superior al que posee deuda pública, 2 por 100. Los individuos de *status* alto y medio-alto, cabeza de familia, no ama de casa, los de más de 60 años, estudios superiores y jubilados presentan unos porcentajes superiores al valor medio. Parece que las características de este producto financiero responden bastante bien a una actitud hacia la inversión con poco riesgo.

Un 22 por 100 de los individuos declara tener algún plan de pensiones, de jubilación o seguro de vida. En este caso, con el porcentaje más alto se sitúan las personas de alto *status*, entre 31 y 45 años, ocupados, cabeza de familia y estudios superiores. La variable edad, 31 a 45 años, resulta interesante, puesto que los más jóvenes no se plantean los problemas económicos de su jubilación y a los mayores no les resta mucho tiempo para entrar como beneficiarios de este producto financiero.

La tenencia de acciones cotizadas en bolsa es pequeña. Sólo un 6 por 100 de individuos manifiesta tenerlas. Esa

Cuadro 1

EN LA ACTUALIDAD ¿TIENE USTED...?

	Depósito a plazo fijo	Cuenta corriente o libreta de ahorro	Deuda pública u obligaciones del Estado	Acciones en Bolsa	Plan de pensiones/seguro de vida	Fondos de inversión	Vivienda en propiedad	Segunda vivienda en propiedad	Dinero invertido en un negocio	Fincas	Otros	Ninguno	No contesta
Total	14	81	2	6	22	6	51	8	6	7	2	6	6
Rol en la familia:													
Cabeza familia (no ama casa) (319)	21	86	4	8	30	9	72	14	8	15	3	5	4
Cabeza familia y ama casa (242)	14	83	1	8	21	6	59	10	6	3	2	5	6
Ama casa no cabeza familia (255)	10	72	4	5	23	3	63	8	4	7	2	9	10
Hijo/a (178)	12	84	1	6	15	6	14	1	5	1	1	11	4
Edad:													
Hasta 30 años (203)	12	81	1	7	14	4	17	1	5	1	1	13	—
31-45 años (310)	16	86	2	7	34	8	60	6	8	6	4	5	—
46-60 años (262)	12	82	3	8	30	9	64	13	7	10	1	6	—
Más 60 años (226)	17	73	4	4	9	3	64	14	2	11	1	10	—
Estudios:													
Primarios incompletos (131)	9	66	4	—	10	2	58	9	3	11	0	14	12
Primarios completos (322)	11	83	3	4	21	3	57	8	3	9	2	6	6
Secundarios (312)	14	83	1	6	24	7	41	5	5	3	3	9	3
Superiores (236)	25	88	3	16	34	12	50	13	15	7	2	5	4
Status:													
Alto (119)	21	85	3	18	31	12	55	17	16	10	4	3	8
Medio-alto (176)	20	79	2	10	28	7	53	13	16	5	2	10	7
Medio (468)	15	87	3	6	26	7	54	8	4	6	2	5	5
Medio-bajo (178)	12	76	2	4	16	3	46	5	2	9	2	13	4
Bajo (60)	3	72	4	—	12	3	49	6	—	6	—	9	13
Situación laboral:													
Trabaja actualmente (536)	16	86	3	8	32	7	53	6	9	6	3	5	5
Jubilado(149)	19	83	5	8	14	7	72	16	3	16	0	4	7
Parado (42)	9	85	—	6	13	7	23	5	7	7	1	7	7
Estudiante (73)	8	68	—	5	5	3	5	—	—	—	—	27	2
Ama de casa (201)	10	72	1	3	16	1	59	11	7	7	1	12	8

Pregunta: En la actualidad tiene Vd... (leer opciones).

proporción se triplica en las personas de alto *status*, 18 por 100. Estudios superiores y *status* son las variables más relacionadas con la presencia de acciones en el conjunto de bienes patrimoniales. Los fondos de inversión responden a similares circunstancias.

Un 8 por 100 de individuos tienen una segunda vivienda en propiedad. La edad y la situación laboral influye aquí de modo peculiar, puesto que un 16 por 100 de jubilados y casi un 14 por 100 de los mayores de 60 años poseen una segunda vivienda. Parece ser un objetivo importante para un grupo de alto y medio-alto *status* que elige este bien frente a las acciones u otros productos financieros en la última etapa de su ciclo vital.

Tener dinero invertido en negocios está relativamente poco extendido, 6 por 100 de la población. Entre los individuos de alto *status* y estudios superiores los porcentajes son mucho más altos, 16 y 15 por 100, respectivamente.

Los gráficos 1 a 4 muestran el nivel de propiedad de los bienes patrimoniales familiares y ofrecen una imagen clara de las diferencias en la participación de los segmentos de población según su *status* en los distintos bienes de inversión.

Así, respecto a las cuentas corrientes y las libretas de ahorro, el gráfico 1 refleja un pequeño descenso de los porcentajes de posesión desde el segmento de alto *status* al bajo. Si al grupo de *status* medio con el mayor porcentaje de estos productos financieros se le asigna el índice 100, la distancia con el de bajo *status* es sólo de 17 puntos. Sin embargo, las diferencias entre grupos sociales respecto de otros bienes, tales como acciones, segunda vivienda, fondos de inversión, entre otros, es mucho mayor.

Tampoco se aprecian divergencias significativas en el nivel de propiedad de la primera vivienda según el *status* de los entrevistados, 11 puntos (gráfico 2).

Entre los bienes que presentan una mayor desigualdad entre grupos sociales se encuentran las acciones de empresas cotizadas en bolsa. Un 18 por 100 de las personas de alto *status* tiene acciones; en este caso, la distancia entre los individuos de este grupo y los de *status* medio-bajo y bajo es de 80 y 100 puntos, respectivamente (gráfico 3).

Las fincas y la deuda pública ofrecen una distribución particular. Respecto a las primeras, el grupo de individuos de *status* más alto presenta el mayor porcentaje de propietarios de fincas, 10 por 100 y, a continuación, figuran los de posición media-baja, 9 por 100. La forma particular de la curva que se observa en el gráfico 2 parece señalar la pre-

sencia de grandes propietarios incluidos en el grupo de alto *status*, y los pequeños agricultores con un nivel medio-bajo y bajo. Por lo que se refiere a la deuda pública y obligaciones, su presencia es reducida en la relación de bienes patrimoniales del público, siendo los individuos de bajo *status*, ama de casa no cabeza de familia, mayores de 60 años y estudios primarios incompletos los que presentan un porcentaje relativamente superior (gráfico 4).

Los datos del cuadro 2 permiten observar la relación total entre los bienes en posesión de los encuestados y compararla con los valores medios o entre sí. A modo de ejemplo, quienes dicen tener algún depósito de dinero a plazo fijo, mencionan también disponer de otros bienes, un 6 por 100 de valores de deuda pública, un 24 por 100 de acciones, un 37 por 100 de planes de pensiones, un 19 por 100 de fondos de inversión, un 70 por 100 de vivienda en propiedad, un 22 por 100 de segunda vivienda, un 11 por 100 de dinero en negocios, un 17 por 100 de fincas. Estos porcentajes son notablemente superiores a la media (columna total). Sin embargo, los porcentajes de individuos con cuenta corriente o libreta de ahorro presentan valores muy parecidos a la media, ya que disponer de este tipo de productos está muy generalizado.

El cuadro 2 muestra otros resultados también interesantes. El 15 por 100 de los propietarios de su primera vivienda poseen también una segunda; y un 4 por 100 de los propietarios de segunda residencia no tienen primera vivienda en propiedad. Algunos españoles prefieren vivir en régimen de alquiler, u otra fórmula, y disponer en propiedad de su segunda casa.

3. El ahorro durante los últimos 12 meses

El ahorro viene determinado en función del flujo de dinero que entra en el hogar y del gasto para cubrir la necesidad de consumir bienes. No hay una relación exacta en estas tres variables: ingresos, consumo y ahorro. En general, la posibilidad de ahorrar es más alta en el estrato social de mayores ingresos y escasa en los de bajos ingresos, pero en todos los grupos hay individuos que ahorran y otros que no lo hacen. Sin embargo, el volumen de ingresos no es el único condicionante para ahorrar, y hay otras circunstancias psicológicas o reales que favorecen o dificultan el ahorro. Desde la perspectiva del gasto, el sentimiento de tener que consumir depende, entre otras razones, del "nivel de vida" que cada individuo pretenda disfrutar y ostentar. En una sociedad avanzada, el Estado del Bienestar satisface bastante adecuadamente necesidades sanitarias, de educación o atención en la vejez e, incluso,

Cuadro 2

EN LA ACTUALIDAD ¿TIENE USTED...?

	Total	Depósito a plazo fijo	Cuenta corriente o libreta de ahorro	Deuda Pública u Obligaciones del Estado	Acciones en Bolsa	Plan de pensiones/seguro de vida	Fondos de inversión
Depósito a plazo fijo	14	100	17	37	53	23	45
Cuenta corriente o libreta de ahorro	81	96	100	97	99	94	98
Deuda pública u obligaciones	2	6	3	100	5	5	6
Acciones en Bolsa	6	24	8	14	100	13	38
Plan de pensiones/seguro de vida	22	37	26	44	46	100	40
Fondos de inversión	6	19	7	16	36	11	100
Vivienda en propiedad	51	70	58	86	74	81	76
Segunda vivienda en propiedad	8	22	9	17	21	14	21
Dinero invertido en un negocio	6	11	6	21	16	15	17
Fincas	7	17	8	14	13	8	19
Otros	2	7	2	0	6	6	7
Ninguno	8	0	0	0	0	0	0
No contesta	6	0	0	0	0	0	0
	Vivienda en propiedad	Segunda vivienda en propiedad	Dinero invertido en un negocio	Fincas	Otros	Ninguno	No contesta
Depósito a plazo fijo	20	38	28	35	53	0	0
Cuenta corriente o libreta de ahorro	92	94	91	89	91	0	0
Deuda pública u obligaciones	4	5	9	5	0	0	0
Acciones en Bolsa	9	17	18	12	20	0	0
Plan de pensiones/seguro de vida	36	40	58	27	75	0	0
Fondos de inversión	9	16	18	16	23	0	0
Vivienda en propiedad	100	96	86	90	80	0	0
Segunda vivienda en propiedad	15	100	30	31	10	0	0
Dinero invertido en un negocio	9	21	100	21	9	0	0
Fincas	12	27	26	100	17	0	0
Otros	3	2	3	5	100	0	0
Ninguno	0	0	0	0	0	100	0
No contesta	0	0	0	0	0	0	100

Pregunta: En la actualidad tiene Ud... (leer opciones).

las primarias. Por lo tanto, el nivel de consumo familiar atiende más a actitudes personales que a satisfacer necesidades objetivamente imprescindibles y, en consecuencia, el ahorro se produce en todos los estratos de la población y en todos hay personas que se endeudan. Además, el plan de consumo comprende decisiones a plazo corto o largo, definido o indefinido temporalmente. El ahorro logrado en un día, un mes, un año... puede utilizarse como gasto en un futuro cercano o capitalizarse mediante la inversión. Así, el mecanismo del ahorro constituye un comportamiento económico permanente y la frontera entre ahorro y consumo es muy tenue y difícil de establecer con razones objetivas si no se acude a definiciones formales de la ciencia económica.

Desde el punto de vista de los hogares, no existe solución de continuidad entre consumo y ahorro (E. A. Lisle, 1967) y los consumidores ahorran en algún momento y desahorran siguiendo o no un plan previo.

El resultado de la reserva de una parte de los ingresos personales se puede traducir, con el tiempo, en un patrimonio al materializarse en diferentes tipos de bienes de inversión, o bien puede mantenerse en una posición de total liquidez como ahorro monetario en una c/c o libreta de ahorro para dedicar al consumo en cualquier momento.

La estimación monetaria del ahorro anual de los individuos no es el objetivo de la presente encuesta, aunque suponga una información muy importante para conocer la realidad económica de las familias². En este apartado se exponen las decisiones sobre el destino del ahorro en el plazo de un año. Las conclusiones responden al comportamiento económico de los doce meses anteriores. Por diferentes motivos, reservar una parte de los ingresos durante ese plazo de tiempo es una buena opción para una amplia mayoría del público, 70 por 100 (cuadro 3). Resulta paradójico observar que la actitud favorable al ahorro se reduce a medida que el *status* social de los individuos es más alto y también lo son sus ingresos: un 67 por 100 de los individuos de alto *status* considera positiva la opción de ahorrar y un 82 por 100 de los de bajo *status*. Por el contrario, en los hogares de altos ingresos hay mayor proporción de ahorradores, 66 por 100, y aparece un por-

centaje muy pequeño de ahorradores en el estrato de menores ingresos, 13 por 100³.

En los últimos diez años (1997-2006) se ha reducido ligeramente el porcentaje de individuos a favor del ahorro⁴ de un 78 por 100 en 1997 a un 70 por 100 en el año 2006. En los últimos siete años los hogares que pueden ahorrar han descendido también desde el 42 por 100 hasta el 36 por 100. La diferencia con el ejercicio más favorable, el año 2001, es de diez puntos (ver cuadro 4). El ahorro ha perdido interés frente al consumo inmediato, probablemente, debido a la escasa remuneración del mismo y las reducidas oportunidades de inversión. La fiscalidad actual tampoco favorece excesivamente el ahorro.

Para el 58 por 100 de los individuos que manifiestan una actitud favorable al ahorro, el principal motivo para ahorrar es disponer de dinero para algo inesperado: una enfermedad, un accidente o una situación de paro; en segunda posición, 21 por 100, se sitúa guardar dinero para después de la jubilación, lo que pone en evidencia un grado bastante alto de inseguridad económica que el Estado del Bienestar no ha logrado erradicar. Disponer de una reserva de dinero para un gasto futuro o planificar las compras de bienes de elevado precio aconsejan el ahorro a un 28 por 100 de los encuestados. Motivos altruistas como ayudar a familiares o amigos es la principal razón para ahorrar para un 11 por 100 de los individuos y sólo un 9 por 100 contempla el ahorro como una vía para aumentar sus ingresos futuros.

Las diferencias según la situación social y económica de los individuos no son muy importantes y no alteran significativamente el orden de los motivos para ahorrar. En el estrato de alto *status* preocupa la jubilación sólo a un 15 por 100, frente a un 24 por 100 entre las personas de bajo *status*. El ahorro como cauce para el consumo importa a un 32 por 100 de individuos de alto *status* y sólo a un 19 por 100 de los de bajo (ver cuadro 3).

Un 30 por 100 de los entrevistados discrepa con la proposición que señala al ahorro como una buena decisión. En este grupo, para un 22 por 100 de los individuos el dilema no se plantea entre dos opciones: ahorrar o no, la cuestión es que no pueden hacerlo. Un 42 por 100 de los ciudadanos opina que la inflación devaluará su *stock* de dinero ahorrado cuando vayan a utilizarlo. La falta de información financiera para, al menos, mantener el valor real del ahorro y el sentimiento de inseguridad que plantean for-

² Una primera aproximación del balance patrimonial de las familias se realizó por el profesor Víctorio VALLE a partir de la estimación del *stock* de capital realizada por el IVIE y de las Cuentas Financieras del Banco de España. Una conclusión importante fue la menor importancia de los activos reales frente a los financieros en los estratos medio y alto de la sociedad, aunque la propiedad de la primera vivienda sea el activo patrimonial más numeroso. Ver artículo de V. VALLE, *Patrimonio, renta y ahorro de las familias españolas* en "Papeles de Economía Española", n.º 77/78, pág. 106 y ss., Madrid, 1998, FUNCAS.

³ Encuesta Gallup-Funcas, en "Cuadernos de Información Económica", n.º 187, julio/agosto, 2005.

⁴ F. ALVIRA MARTÍN y J. GARCÍA LÓPEZ en La actitud de los españoles ante el ahorro en "Papeles de Economía Española", n.º 74-75, 1998, pág. 302.

Cuadro 3

ACTITUD DE LA POBLACIÓN RESPECTO AL AHORRO

	Total	Status alto	Medio-alto	Status medio	Medio-bajo	Status bajo
El ahorro es una buena opción:						
Sí	70	67	63	64	77	82
No	30	33	37	36	23	18
Considerar una buena opción para:						
Jubilación	21	15	24	21	22	24
Algo inesperado	58	55	55	58	59	61
Más ingresos	9	12	11	9	8	8
Gastos importantes	11	14	12	16	6	7
Comprar bienes	17	18	15	14	22	12
Ayudar	11	12	6	13	13	4
Negocio	1	—	1	1	2	1
Liquidez, patrimonio	1	1	—	1	2	1
No sabe	4	2	8	3	2	11
Creer que es una mala opción por:						
Inflación	42	62	51	40	38	21
Desconfía	8	2	13	10	2	—
Disfrutar	11	9	4	13	7	18
No necesita	1	2	1	1	—	—
Futuro seguro	2	6	3	1	1	—
No puede ahorrar	22	12	11	24	24	22
No sabe	17	9	21	13	22	39

Pregunta: Actualmente ¿cree Ud. que el ahorro es una buena opción?

Pregunta: ¿Le importaría decirme los motivos para ahorrar? (tres respuestas máximo) (para quienes responden **sí** a la anterior pregunta).

Pregunta: Le importaría decirme las razones para no ahorrar (tres respuestas máximo) (para quienes responden **no** a la anterior pregunta).

mas de inversión poco populares son otros obstáculos importantes para el ahorro.

Con independencia de las actitudes hacia el ahorro y a las respuestas como ahorradores o no, en la encuesta se solicitaba el destino concreto del dinero en los últimos doce meses. Un 46 por 100 de los entrevistados manifiesta que ha ingresado dinero en su c/c o libreta de ahorro, y un 31 por 100 ha destinado dinero para viajes de ocio y compras importantes como automóviles o equipamiento. La importancia relativa de estos dos destinos se mantiene en todos los estratos de la sociedad, a excepción del grupo de bajo *status* en el que el porcentaje de individuos que dedicó dinero para viajes y compras es muy pequeño, tan sólo el 6 por 100. Respecto a la variable edad se observa una clara tendencia a disminuir la proporción de personas que destina dinero a compras y viajes a medida que aumenta la edad. Un 43 por 100 de los menores de 31 años viajaron

o compraron bienes de elevado precio y sólo un 13 por 100 de los mayores de 60 años lo hizo (ver cuadro 5).

El porcentaje de los que destinan algún dinero a productos financieros es pequeño con la excepción de los planes de pensiones, de jubilación y seguros de vida, 16 por 100. El pago de las hipotecas de las viviendas constituye uno de los destinos con mayor número de inversores. Un 11 por 100 ha reducido o cancelado deudas y un porcentaje relativamente alto de individuos, 16 por 100, ha dedicado dinero para ayudar a familiares o amigos.

Las diferencias según el *status* y la edad son importantes: los individuos de alto *status* han distribuido su dinero en un mayor número de destinos. Con las excepciones de las c/c o libretas de ahorro y la ayuda a otras personas, en todos los destinos el porcentaje de individuos de alto *status* es superior a la media. Las discrepancias más amplias

Cuadro 4

SITUACIÓN FINANCIERA DEL HOGAR

	Endeudarse. Echar mano ahorros	Ingresos igual a gastos	Pueden ahorrar
Año 2000	4	54	42
Año 2001	3	51	46
Año 2002	6	56	38
Año 2003	5	63	32
Año 2004	7	57	36
Año 2005	7	58	35
Año 2006	8	56	36

Fuente: Encuestas del ISC de octubre. Muestra: 2.000 entrevistas. Trabajo de campo: Gallup. Universo: población mayor de 18 años. Publicación Cuadernos de Información Económica para años 2000 a 2005 y Encuesta IMOP octubre 2006.

aparecen en las inversiones en bolsa y fondos de inversión. En el *status* medio-alto destaca el porcentaje de individuos, 20 por 100, que ha realizado depósitos a plazo fijo y el 18 por 100 que lo ha destinado a cancelar deudas. Cerca del

50 por 100 de la población de alto y medio-alto *status* han realizado compras suntuarias o viajes frente a sólo un 6 por 100 de los individuos de bajo *status*.

Atendiendo a la edad, el 43 por 100 de los más jóvenes destinó dinero a compras y viajes, frente a un 13 por 100 de los mayores de 60 años. Un porcentaje muy superior a la media, 33 por 100 de los individuos de 31-45 años, destinó dinero para hipoteca de primera vivienda. La ayuda a familiares y amigos es más numerosa entre los individuos con más de 46 años, mientras que dedicar dinero a los planes de pensiones o jubilación es relativamente más frecuente entre los de edades comprendidas entre 31 y 60 años.

El cuadro 6 examina la relación entre el destino del dinero en los últimos 12 meses y los bienes que forman parte del patrimonio familiar.

En la columna total del cuadro aparecen los porcentajes marginales de la población: un 7 por 100 de los individuos mayores de 18 años realizó algún depósito a plazo; un 31 por 100 ha adquirido bienes de elevado precio, realizado viajes y, así en el resto de los destinos. En las líneas horizontales se señalan los diferentes activos financieros reales que integran actualmente el patrimonio de

Cuadro 5

DESTINO DEL DINERO DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

Concretamente, en los 12 últimos meses ¿destinó dinero a...?	Total	Status					Edad			
		Alto	Medio-alto	Medio	Medio-bajo	Bajo	Menos 30 años	31-45 años	46-60 años	Más 60 años
Depósito a plazo fijo	7	14	20	6	6	—	8	8	6	8
Cuenta corriente/libreta de ahorro	46	31	49	48	48	39	57	54	38	30
Deuda pública u obligaciones	1	1	1	1	1	5	—	1	2	2
Acciones en Bolsa	3	11	4	4	4	—	4	4	4	0
Plan de pensiones/seguro de vida	16	25	22	19	19	5	11	25	23	4
Fondos de inversión	3	7	5	2	2	5	2	4	4	1
Compra, reforma/hipoteca primera vivienda	19	28	27	22	14	8	14	33	20	7
Compra, reforma/hipoteca segunda vivienda	2	5	6	3	3	—	1	3	5	1
Compra/ampliación/reforma de un negocio	3	7	13	2	2	—	3	5	4	2
Comprar fincas	2	4	3	3	3	—	24	4	3	1
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	16	15	17	17	17	18	13	14	18	19
Cancelar deudas	11	14	18	12	12	4	9	16	12	4
Viajes/compras (como automóvil...)	31	48	49	37	37	6	43	38	26	13

Pregunta: Concretamente, en los últimos 12 meses ¿destinó dinero a...?

Cuadro 6

DESTINO DEL DINERO EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES RESPECTO A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS Y REALES POSEÍDOS

Concretamente, en los 12 últimos meses ¿destinó dinero a...?	Total	En la actualidad ¿tiene usted...?					
		Depósito a plazo fijo	Cuenta corriente o libreta de ahorro	Deuda Pública u Obligaciones del Estado	Acciones en Bolsa	Plan de pensiones/seguro de vida	Fondos de inversión
Depósito a plazo fijo	7	48	8	13	32	12	25
Cuenta corriente/libreta de ahorro	46	58	53	51	58	51	67
Deuda pública u obligaciones	1	2	1	41	1	2	0
Acciones en Bolsa	3	10	3	8	44	7	24
Plan de pensiones/seguro de vida	16	28	18	36	31	68	32
Fondos de inversión	3	10	3	8	21	6	44
Compra, reforma/hipoteca primera vivienda	19	21	22	23	27	38	24
Compra, reforma/hipoteca segunda vivienda	2	5	3	0	6	5	5
Compra/ampliación/reforma de un negocio	3	7	4	15	8	10	8
Comprar fincas	2	6	3	7	11	4	8
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	16	18	17	44	23	14	33
Cancelar deudas	11	14	10	34	11	20	8
Viajes/compras (como automóvil...)	31	46	33	46	43	48	48

Concretamente, en los 12 últimos meses ¿destinó dinero a...?	En la actualidad ¿tiene usted...?					
	Vivienda en propiedad	Segunda vivienda en propiedad	Dinero invertido en un negocio	Fincas	Ninguno	No contesta
Depósito a plazo fijo	9	18	16	20	0	0
Cuenta corriente/libreta de ahorro	42	52	38	41	0	0
Deuda pública u obligaciones	2	1	4	3	0	0
Acciones en Bolsa	4	9	12	7	0	0
Plan de pensiones/seguro de vida	24	22	47	18	0	0
Fondos de inversión	4	10	10	7	0	0
Compra, reforma/hipoteca primera vivienda	36	27	44	24	0	0
Compra, reforma/hipoteca segunda vivienda	4	26	15	5	0	0
Compra/ampliación/reforma de un negocio	6	10	43	6	0	0
Comprar fincas	4	6	13	12	0	0
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	18	24	23	26	8	0
Cancelar deudas	13	19	35	18	13	0
Viajes/compras (como automóvil...)	33	40	52	29	8	0

Pregunta: Concretamente, en los últimos 12 meses ¿destinó dinero a...?

las personas. Un 48 por 100 de quienes tienen algún depósito a plazo ha invertido en la misma clase de activo durante los últimos 12 meses. Un 41 por 100 de los poseedores de deuda pública han vuelto a comprar. Un 44 por 100 de accionistas ha invertido en bolsa. Al observar la diagonal descendente desde la columna de "depósitos a

plazo" a "fincas" se deduce una relación importante entre los activos que constituyen el patrimonio de los individuos y sus inversiones de los últimos 12 meses. La relación entre los porcentajes de la diagonal y los marginales de toda la población señala el grado de concentración de las preferencias del público hacia los destinos de su dinero.

El índice muestra tres grupos de activos. El primero se refiere a activos muy difundidos entre el público sin diferencias importantes de los porcentajes de individuos por ingresos. Incluso la c/c o libreta de ahorro tiene una función de caja de la familia más que de destino como inversión. En cuanto a la primera vivienda se trata de una fórmula aceptada ampliamente por la sociedad española para cubrir una necesidad primaria y un "ahorro forzado" que la experiencia histórica ha revelado como un activo útil para eludir el efecto de la inflación sobre el valor real de sus ahorros (cuadro 7).

Los tres activos del segundo grupo: planes de pensiones, fincas y depósitos a plazos apuntan a una relación entre destino y patrimonio anterior. En el caso de los planes de pensiones quienes tienen un plan o fondo invierten en el mismo para continuar con su proyecto económico para después de su jubilación. Destinar dinero a este activo es autoafirmarse en su decisión primera: asegurar su *status* económico. La compra de fincas se relaciona con personas de alto *status* y con los pequeños empresarios agrícolas. Para los primeros, ser propietarios de "tierra" forma parte de su *status* social, y para los "empresarios agrícolas" las fincas forman parte esencial de su capital productivo. Pero la mayoría de la población urbana está lejos de necesitar los servicios de este activo ni puede acceder por su coste y carece de información sobre el mismo. El dinero invertido en algún depósito a plazo ha venido a sustituir a la compra de "papel de la deuda pública" entre un público que no asume riesgos y consigue una rentabilidad superior a los intereses de una c/c o libreta de ahorro. La publicidad de las entidades de crédito, el equilibrio presupuestario de los últimos ejercicios y

la conciencia de que el valor de los títulos de renta fija está también sujeto a las circunstancias del mercado han influido en el cambio de los inversores de renta fija hacia los depósitos a plazo: un 14 por 100 de la población tiene algún depósito a plazo; un 7 por 100 ha destinado su dinero a este activo financiero y un 48 por 100 de los que tenían un depósito ha destinado su dinero al mismo. Respecto a la deuda pública solo un 2 por 100 posee títulos, un 1 por 100 ha destinado dinero en deuda pública y un 41 por 100 de quienes tenían han vuelto a invertir en este activo.

En un tercer grupo aparece una elevada concentración del número de inversores en el segmento de población que disponía del activo correspondiente. El destino del dinero en negocios, los fondos de inversión y en acciones de la bolsa muestran su elevado nivel de coincidencias. Su grado de concentración es similar, también el perfil del inversor: individuo de alto y medio-alto *status*, entre 31 y 60 años y estudios superiores.

El perfil de los propietarios de segunda vivienda difiere en la edad respecto a los anteriores activos del patrimonio corresponde a los mayores de 60 años el mayor porcentaje y el de los menores de 45 años es el más pequeño. Un porcentaje del 26 por 100 de los propietarios de segunda vivienda ha destinado dinero a la misma pero también a su primera vivienda.

El cuadro 8 recoge la ordenación de los destinos del dinero según la tenencia de activos. En las cinco primeras columnas, el primer puesto corresponde a activos que tenía el individuo, apreciándose una notable inclinación a continuar invirtiendo en la clase de productos en los que el sujeto tiene cierta experiencia.

Entre los propietarios de segunda vivienda, el primer destino del dinero es la compra de primera vivienda. Los porcentajes de individuos de este grupo que dedican dinero a primera y segunda vivienda son prácticamente iguales (cuadro 6).

El ahorro de los individuos con dinero en negocios es peculiar:

1º. Sólo un 6 por 100 de la población tiene dinero invertido en negocios y quienes han declarado tener negocios han dedicado su dinero a este destino en un porcentaje muy alto y superior al de los demás grupos.

2º. Este pequeño grupo tiene un patrimonio relativamente muy diversificado. Además del dinero en negocios (ver cuadro 6) tiene porcentajes superiores a la media en depósito a plazo fijo, bolsa, primera vivienda, segunda vivienda en propiedad, planes de pensiones, fondos de inversión y fincas.

Cuadro 7

CONCENTRACIÓN*

	Índice
Cuenta corriente, libreta Primera vivienda	1-2
Plan pensiones Fincas Depósito a plazo	3-7
Segunda vivienda Dinero negocios Bolsa Fondos inversión	12-16
Deuda pública	No se considera

* Índice =
$$\frac{\text{Porcentaje de los individuos que han destinado dinero en los activos de su patrimonio}}{\text{Porcentaje del total de la población que ha destinado dinero al correspondiente activo}}$$

Cuadro 8

ORDENACIÓN DE LOS DESTINOS DEL DINERO SEGÚN LA TENENCIA DE ACTIVOS

Depósitos a plazo fijo	Acciones en Bolsa	Planes de pensiones	Fondos de inversión	Primera vivienda	Segunda vivienda	Dinero en negocios	Fincas
Depósitos a plazo fijo	Bolsa	Planes de pensiones	Fondos de inversión	Primera vivienda	Primera vivienda	Planes de pensiones	Ayuda
Planes de pensiones	Planes de pensiones	Primera vivienda	Ayuda	Planes de pensiones	Segunda vivienda	Primera vivienda	Primera vivienda
Primera vivienda	Depósitos a plazo fijo	Cancelar deudas	Planes de pensiones	Ayuda	Ayuda	Negocios	Depósitos a plazo fijo
Ayuda	Primera vivienda	Ayuda	Bolsa	Cancelar deudas	Planes de pensiones	Cancelar deudas	Planes de pensiones
Cancelar deudas	Fondos de inversión	Depósitos a plazo fijo	Primera vivienda	Depósitos a plazo fijo	Cancelar deudas	Ayuda	Cancelar deudas
Bolsa	Ayuda	Negocios	Negocios	Negocios	Fondos de inversión	Fincas	Bolsa
Fondos de inversión	Fincas	Bolsa	Fincas	Segunda vivienda	Bolsa	Bolsa	Fondos de inversión

También es interesante señalar la proximidad de los comportamientos financieros de los accionistas y participantes de fondos de inversión en depósitos a plazo fijo, bolsa, fondos de inversión y planes de pensiones.

Al comparar el destino del dinero de los últimos 12 meses en los años 2003, 2005 y 2006 (ver cuadro 9) se advierte el importante peso de la vivienda. La compra, reforma o pago de la hipoteca de la vivienda constituye uno de los principales destinos del dinero para los españoles.

Según los datos de la encuesta, el 82 por 100 de la población considera el pago periódico de la hipoteca y sus cuotas de cancelación como un ahorro forzado (ver cuadro 10), ya que cuando se cancela el crédito hipotecario hay un activo real en el patrimonio y, durante ese período, la utilización de la vivienda ha cubierto una necesidad. Las ventajas fiscales, los bajos intereses de los créditos hipotecarios de los últimos años, la incertidumbre, real o por falta de información, de la inversión en productos financieros, la seguridad para mantener su valor frente a la inflación y la posibilidad de conseguir importantes beneficios con su venta son factores que han favorecido la compra de vivienda. Podría discutirse la revalorización de los valores inmobiliarios con las acciones cotizadas en Bolsa, pero los accionistas son aún un grupo reducido, sólo significativo en los segmentos de alto y medio-alto *status* de la sociedad. En definitiva, sólo un 6 por 100 de los individuos tiene acciones y/o fondos de inversión frente a un 51 por 100 que dispone de vivienda en propiedad y un 8 por 100 segunda vivienda.

Cuadro 9

COMPARACIÓN 2003/2006.
DESTINO DEL DINERO

Multirrespuesta

	Año 2006	Año 2005	Año 2003
1. Depósito plazo fijo	7	17	10
2. Ctas. ctes/libreta	46	20	—
3. Deuda pública/obligaciones	1	6	3
4. Acciones (Bolsa)	3	8	5
5. Plan pensiones/jubilación	16	26	23
6. Fondos de inversión	3	9	6
7. Primera vivienda	19	27	26
8. Segunda vivienda	2	4	4
9. Negocio	3	3	3
10. Comprar fincas	2	2	1
11. Cancelar deudas	11	14	—
12. Ayuda a otro	16	20	—
13. Viaje/compras importantes	31	35	—
14. Nada	—	13	—

Trabajo de campo realizado por IMOP en la segunda quincena de septiembre del año 2006. Universo 35.326. Muestra 1.001 individuos mayores 18 años.

Pregunta: En los últimos 12 meses ¿destinó dinero a...?

Cuadro 10

CONSIDERACIÓN DEL PAGO PERIÓDICO DE LA HIPOTECA

	Los pagos son			Total
	Un ahorro forzado	Un gasto	NS/NC	
Total	82	15	3	100
Status:				
Alto	76	16	8	100
Medio-alto	83	15	2	100
Medio	80	17	3	100
Medio-bajo	89	11	—	100
Bajo	79	14	7	100
Edad:				
Hasta 30 años	92	5	3	100
31/45 años	83	14	3	100
46/60 años	82	16	2	100
Más 60 años	61	30	9	100

Pregunta: El pago mensual o trimestral... de la hipoteca ¿lo considera Vd...? (leer opciones) (a los que han destinado dinero a hipotecas este año).

Esta preferencia por la vivienda en propiedad no deja de presentar problemas personales. El porcentaje de ingresos destinados “forzosamente” al pago de las hipotecas es muy alto. Según la encuesta, una de cada cinco personas ha destinado dinero para la compra de vivienda, las cuotas mensuales de los créditos hipotecarios representan la tercera parte de los ingresos como tasa media, y la vida media de la deuda hipotecaria es muy larga, 14,8 años (cuadro 11).

Los datos del cuadro 11 muestran una tendencia descendente en el porcentaje de los obligados a hacer frente a hipotecas en los escalones inferiores por *status* social. Sin embargo, en estos segmentos de población, el tiempo que resta de la hipoteca y el porcentaje que representa sobre sus ingresos es mayor. Atendiendo a la edad, un 14 por 100 de los menores de 31 años destinan el 41 por 100 de sus ingresos al pago de hipotecas y les quedan 25,2 años de vida de la misma, estas cifras expresan con claridad el problema de la vivienda para los jóvenes.

El cuadro 12 recoge la opinión de los encuestados sobre la rentabilidad de los activos financieros. Un 7 por 100 de la población ha destinado dinero a los depósitos a plazo fijo durante los últimos 12 meses, un 14 por 100 dispone

Cuadro 11

SITUACIÓN PERSONAL DE LOS DEUDORES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS

En los últimos 12 meses destinó dinero al pago de su hipoteca	Ha destinado dinero a		Sólo a quien ha destinado dinero a primera y segunda vivienda	
	Primera vivienda	Segunda vivienda	Tiempo resta hipoteca	Porcentaje de sus ingresos
Total	19	2	14,8	33
Status:				
Alto	29	5	15,6	31
Medio-alto	27	6	13,7	28
Medio	22	3	13,6	36
Medio-bajo	14	—	17	34
Bajo	8	—	19	—
Edad:				
Hasta 30 años	14	1	25,2	41
31/45 años	33	3	13,7	35
46/60 años	20	5	9,7	25
Más 60 años	7	1	7,8	24

Pregunta: ¿Cuántos años le quedan para terminar de pagar su hipoteca?
Pregunta: ¿Qué porcentaje de sus ingresos le supone el pago periódico del préstamo?

de esta clase de activos financieros y, aproximadamente, el 50 por 100 de ellos ha considerado razonable volver a invertir en los mismos. A pesar de esta alta proporción de individuos que ha destinado dinero durante el último año en depósitos a plazo fijo, la opinión general, 82 por 100, es que los intereses no superan la tasa de inflación; es decir, el inversor estima que sufre una pérdida real de su ahorro en este producto financiero. Este sentimiento del público se manifiesta también respecto a las cuentas corrientes o libretas, pero este producto cumple un papel de caja necesario en las relaciones económicas del público.

El porcentaje de individuos con acciones es pequeño, poco más del 6 por 100, y su distribución entre la población es muy desigual, siendo los segmentos de alto y medio-alto *status* los que más invierten en Bolsa. Un 52 por 100 de las personas de alto *status* opina que, en los últimos años, sus acciones se han revalorizado frente a un 25 por 100 que dice lo contrario. La relación entre los dos tipos de respuestas se invierte en los restantes grupos sociales. Asimismo, un 44 por 100 de los individuos de *status* social alto prevé una mejora de la Bolsa en los próximos meses y un 30 por 100 un empeoramiento. El porcenta-

Cuadro 12

OPINIÓN SOBRE LA RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FINANCIEROS

	Total	Status alto	Medio-alto	Status medio	Medio-bajo	Status bajo
Compensa la inflación (1):						
Sí	4	8	5	3	4	7
No	82	89	83	83	82	70
NS/NC	14	3	12	14	14	23
Total	100	100	100	100	100	100
Acciones en Bolsa (2), han aumentado su valor:						
Más que la inflación	35	52	29	34	22	—
Igual	17	15	36	17	—	—
Menos	39	25	32	41	62	—
NS/NC	8	8	3	8	16	—
Total	100	100	100	100	100	100
Espera que la Bolsa:						
Mejore	35	44	24	34	38	—
Igual	34	23	37	39	36	—
Empeore	28	30	39	24	26	—
NS/NC	3	3	—	3	—	—
Total	100	100	100	100	100	100

Pregunta: ¿Cree Vd. que los intereses que ha cobrado en los últimos 12 meses le compensan el aumento de los precios de este año? (sólo a los que cobran intereses. Se pregunta solo a quien tiene: depósito a plazo fijo, c/c o libreta, deuda pública u obligaciones del estado.

Pregunta: Durante los cinco últimos años ¿diría Vd. que sus acciones han aumentado su valor más, igual o menos que la inflación? Sólo a quienes tienen acciones de empresas cotizadas en Bolsa.

Pregunta: ¿Espera Vd. que, en los próximos 12 meses, mejore, siga igual o empeore la Bolsa? Sólo a quienes tienen acciones de empresas cotizadas en Bolsa.

je de optimistas en el siguiente estrato de población desciende 20 puntos y los pesimistas son mayoría.

Los anteriores datos señalan la baja popularidad de la Bolsa entre los inversores particulares. Las operaciones directas de los individuos se sitúan en un segmento limitado que, en los últimos meses, han percibido un aumento monetario de sus acciones superior a la inflación y son optimistas, al menos, a corto plazo respecto a su revalorización.

La participación del público en fondos de inversión es también baja, aunque la distribución por *status* social sea algo más igualitaria y el segmento de *status* medio esté presente con un 7 por 100 de sus individuos. En un porcentaje alto, 44 por 100, los partícipes en fondos de inversión han destinado algún dinero a los mismos. La valoración del comportamiento de los fondos de renta fija es peor que el de los de renta variable y mixtos. Para la mayoría de los individuos de alto *status*, 55 por 100, esta clase de fondos han funcionado mal, mientras que han tenido un buen comportamiento los de renta variable, 69 por

100, o mixtos, 82 por 100. En este segmento de población, la rentabilidad por aumento del valor de sus participaciones ha superado la ventaja de menor riesgo de los fondos de renta fija (ver cuadro 13).

En general, los partícipes están satisfechos con las entidades que gestionan sus fondos, si bien hay un 40 por 100 de insatisfechos en el grupo de alto *status*.

Una síntesis de la información proporcionada por la encuesta presenta los siguientes rasgos de los inversores durante el último año:

— El porcentaje más alto entre los destinos del dinero corresponde a la c/c o libreta de ahorro, a pesar de la percepción de los ciudadanos de pérdida de valor por una tasa de inflación superior a los tipos de interés de los depósitos.

— La inversión en depósitos a plazo, tampoco es rentable. La inflación superó a los intereses, pero para esta opción prevalece el sentimiento de seguridad.

Cuadro 13

SATISFACCIÓN CON EL COMPORTAMIENTO DE LOS PLANES DE PENSIONES Y FONDOS DE INVERSIÓN

	Total	Status alto	Medio-alto	Status medio	Medio-bajo	Status bajo
Participaciones en fondos de inversión o planes de pensiones (3):						
Bien	36	56	35	29	44	27
Regular	31	19	35	34	26	34
Mal	14	12	13	12	22	13
NS/NC	19	13	17	25	14	26
Total	100	100	100	100	100	100
Participaciones en renta fija:						
Bien	52	23	—	50	58	—
Mal	44	55	—	50	42	—
NS/NC	4	22	—	—	—	—
Total	100	100	100	100	100	100
Participaciones en renta variable:						
Bien	67	69	51	58	—	—
Mal	25	31	24	33	—	—
NS/NC	9	—	25	9	—	—
Total	100	100	100	100	100	100
Mixtos:						
Bien	77	82	92	62	—	—
Mal	25	31	24	33	—	—
NS/NC	3	18	—	—	—	—
Total	100	100	100	100	100	100
Satisfacción con la gestión de sus fondos:						
Satisfecho	74	54	66	82	64	—
Insatisfecho	25	40	34	18	36	—
NS/NC	1	5	—	—	—	—

Pregunta: Diría Vd. que sus participaciones en un plan de pensiones se han comportado...? Sólo para quienes tienen plan o fondos de pensiones.

Pregunta: ¿Cómo ha sido el comportamiento en los últimos 12 meses? Sólo para quienes tienen fondos de renta fija, variable o mixto.

Pregunta: ¿Está satisfecho en general con la gestión de sus fondos de inversión? Sólo para quienes tienen fondos de renta fija, variable o mixto.

— La inversión directa en deuda pública ha dejado de interesar.

— El comportamiento de los fondos de inversión de renta fija es valorado peor que los de renta variable. Este resultado es más rotundo entre las personas de alto *status*.

— La participación directa en Bolsa está prácticamente limitada a individuos de *status* alto y medio-alto. La valoración del comportamiento de las acciones durante los últimos años es bastante positiva y las previsiones también.

— Los destinos del dinero más populares son viajes, compras importantes, y la vivienda. Apenas varía esta pauta en el comportamiento de la población en los últimos años. Las diferencias según grupos sociales son pequeñas con la excepción del segmento de bajo *status*.

— La disponibilidad de la vivienda en propiedad precisa generalmente de un crédito hipotecario. Aunque la mayoría de la gente considere que las cuotas periódicas de amortización constituyen un ahorro forzado, el tiempo medio que les resta para cancelar su deuda es muy alto, 14,8 años, y representa un importante porcentaje de los ingresos periódicos.

4. Las preferencias de inversión

Las preferencias de inversión de los entrevistados se recogen en el cuadro 14. Para ello, la encuesta sugería diversas opciones de inversión ante una supuesta entrega de 200.000 euros al entrevistado. Un dinero inesperado sin un destino previamente elegido por el sujeto. Las respuestas no dejan lugar a dudas, puesto que la inversión en vivienda obtiene el mayor porcentaje de respuestas: un 37 por 100 de los individuos dedicaría esa cantidad de dinero a la compra de una primera vivienda y un 12 por 100 a la segunda. Disfrutar del dinero en compras o viajes es la mejor opción para un 31 por 100 de los encuestados, y otro 12 por 100 dejaría el dinero en su c/c para mejorar la calidad de su vida diaria en el futuro. Estos resultados ponen de manifiesto la importancia de la vivienda y la imagen generalizada sobre las ventajas de esta inversión. También reflejan la preferencia del consumo frente a la inversión. El ahorro se valora positivamente, sin embargo, las inversiones en productos financieros que posibiliten mayores ingresos y seguridad económica futura dejan paso a los viajes y compras im-

portantes, en definitiva, a opciones que mejoran el nivel de vida de los ciudadanos.

La importancia de la vivienda y el deseo de optar por disfrutar de bienes o servicios de lujo ocupan un puesto destacado en las preferencias del público en los sondeos de 2003, 2005 y 2006 (cuadro 14).

Las preferencias de inversión de los individuos discrepan poco según los diferentes estratos de la población. La diferencia más destacada entre el segmento de alto y bajo *status* es el conocimiento sobre las opciones de inversión. Un 9 por 100 de la población de alto *status* no contesta o no se decide entre los distintos tipos de destino del dinero sugeridos, mientras que esta situación alcanza el 25 por 100 entre los de bajo *status* (ver cuadro 15). Atendiendo a la edad, un 24 por 100 de los mayores de 60 años no se decide entre las posibilidades de inversión planteadas, frente a un 6 por 100 entre los más jóvenes. Se observa también el interés de este grupo por la primera vivienda, 57 por 100, y un 45 por 100 entre los individuos entre 31 y 45 años, y sólo un 11 por 100 en los mayores de 60 años. La segunda

Cuadro 14

COMPARACIÓN 2003/2006. PREFERENCIA DE INVERSIÓN PARA UNA CANTIDAD IMPORTANTE DE DINERO

	Año 2006	Año 2005	Año 2003
1. Depósito plazo fijo	6	5	3
2. Deuda pública/obligaciones	1	1	1
3. Acciones (Bolsa)	3	2	2
4. Plan pensiones/jubilación	3	1	1
5. Fondos de inversión	4	4	1
6. Primera vivienda	37	37	42
7. Segunda vivienda	12	13	13
8. Negocio	5	5	4
9. Comprar fincas	5	3	5
10. Ayuda*	18	24	12
11. Cancelar deudas	7	8	2
12. Viaje/compras importantes	31	33	23
13. Dejar dinero en c/c para mejorar calidad de vida	12	8	—
14. Ayuda a necesitados, ONG'S	1	8	—
15. Ninguna	—	5	—

Pregunta: Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 € en el año 2006), ¿qué preferiría hacer con ella? Máximo tres respuestas.

* Familiar, amigo necesitados.

Cuadro 15

PREFERENCIAS DE INVERSIÓN PARA UNA IMPORTANTE CANTIDAD DE DINERO

Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 €, ¿qué preferiría hacer con ellos? Máximo 3 respuestas	Total	Status					Edad			
		Alto	Medio-alto	Medio	Medio-bajo	Bajo	Menos 30 años	31-45 años	46-60 años	Más 60 años
Depósito a plazo fijo	6	2	8	5	5	10	8	4	5	6
Deuda pública u obligaciones	1	0	3	0	0	2	0	1	2	0
Acciones en Bolsa	3	9	4	2	1	0	4	3	2	1
Plan de pensiones/seguro de vida	3	1	2	4	3	0	0	4	5	0
Fondos de inversión	4	5	6	4	2	8	4	6	4	2
Compra, reforma/hipoteca, primera vivienda	37	31	32	42	34	32	57	45	29	11
Compra, reforma/hipoteca, segunda vivienda	12	9	19	12	13	2	3	22	11	10
Compra/ampliación/reforma de un negocio	5	7	7	5	4	10	11	5	3	1
Comprar fincas	5	6	5	6	5	2	6	7	4	3
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	18	14	13	14	23	22	10	8	22	33
Cancelar deudas	7	9	12	6	8	1	9	8	10	1
Viajes/compras (como automóvil...)	31	31	34	33	32	16	34	34	32	24
Dejar el dinero en c/c o libreta para mejorar calidad de vida/dejar el trabajo	12	17	13	12	13	8	16	11	11	12
Donaciones benéficas	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1
Otros	3	4	3	3	2	2	3	2	3	2
NS/NC	12	9	8	9	14	25	6	5	13	24

Pregunta: Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 euros, ¿qué preferiría hacer con ellos? Máximo tres respuestas.

vivienda cobra interés entre los individuos a partir de los 31 años. La ayuda a familiares o amigos es un destino del dinero muy importante para las personas mayores, uno de cada tres distribuiría todo o parte del dinero en su entorno familiar. El principio de solidaridad generacional permanece en la familia española o, al menos, forma especialmente parte del discurso de las cohortes de más edad.

Respecto a los productos financieros es interesante señalar el escaso interés que muestra el público hacia ellos. Si los entrevistados se encontrasen en la necesidad de decidir qué hacer con una importante cantidad de dinero, muy pocos piensan, aunque se les proponga, invertir en depósitos a plazo fijo, deuda pública, acciones, planes de pensiones o fondos de inversión. Incluso en el segmento de alto *status* se mantiene la misma pauta: vivienda y consumo o calidad de vida destacan sobre las inversiones en productos financieros, siendo la Bolsa, en el último sondeo, la mejor inversión financiera para este grupo.

El cuadro 16 relaciona la elección de posibles inversiones de 200.000 euros con los productos financieros y reales del patrimonio personal. Con la excepción de los partícipes en planes de pensiones, quienes tienen algún otro producto financiero: depósitos fijos, acciones o fondos de inversión, se muestran relativamente más interesados que el resto de población en dedicar dinero en los productos de los que tienen experiencia.

La relación entre los porcentajes del grupo de los partícipes o accionistas y los valores medios manifiesta una disposición muy favorable de los accionistas por invertir en Bolsa, de los partícipes de fondos por aumentar su patrimonio en este producto. Con menor fuerza también quienes tienen depósitos fijos eligen esta posibilidad.

Los propietarios de su primera vivienda optan relativamente más por invertir en una segunda y quienes tienen segunda vivienda por otra inversión real: las fincas. Esta última es también la preferencia más relevante de quienes tienen dinero invertido en negocios.

Cuadro 16

PREFERENCIAS DE INVERSIÓN RESPECTO A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS Y REALES POSÉIDOS

Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 €, ¿qué preferiría hacer con ellos? Máximo 3 respuestas	En la actualidad ¿tiene usted...?						
	Total	Depósito a plazo fijo	Cuenta corriente o libreta de ahorro	Deuda pública u obligaciones del estado	Acciones en Bolsa	Plan de pensiones/seguro de vida	Fondos de inversión
Depósito a plazo fijo	6	12	7	0	11	7	14
Deuda pública u obligaciones	1	1	1	9	0	1	1
Acciones en Bolsa	3	5	3	6	14	4	9
Plan de pension/de jubilación/seg. vida	3	1	3	0	3	2	2
Fondos de inversión	4	5	4	0	14	6	18
Primera vivienda compra, hipoteca, reforma importante	37	28	38	40	30	35	29
Segunda vivienda compra, hipoteca, reforma importante	12	21	13	18	15	18	14
Ampliación o inicio de un negocio	5	2	6	11	5	6	5
Comprar fincas/otros inmuebles	5	8	6	11	9	10	15
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	18	15	15	18	13	10	13
Cancelar deudas	7	6	8	9	6	17	5
Viajes/compras (como automóvil...)	31	30	31	46	31	31	33
Dejar el dinero en c/c o libreta para mejorar calidad de vida/dejar el trabajo	12	11	12	0	9	13	8
Donaciones benéficas	1	1	1	0	3	1	0
Otros	3	5	3	0	3	3	4
NS/NC	12	5	9	7	2	5	4

Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 €, ¿qué preferiría hacer con ellos? Máximo 3 respuestas	En la actualidad ¿tiene usted...?						
	Vivienda en propiedad	Segunda vivienda en propiedad	Dinero invertido en un negocio	Fincas	Otros	Ninguno	No contesta
Depósito a plazo fijo	6	3	3	6	4	0	1
Deuda pública u obligaciones	1	0	1	1	0	0	0
Acciones en Bolsa	3	4	6	8	9	2	0
Plan de pension/de jubilación/seg. vida	3	3	2	3	0	5	0
Fondos de inversión	3	5	2	3	5	0	4
Primera vivienda compra, hipoteca, reforma importante	27	14	32	18	30	38	17
Segunda vivienda compra, hipoteca, reforma importante	18	24	14	20	27	5	7
Ampliación o inicio de un negocio	4	3	22	8	4	3	1
Comprar fincas/otros inmuebles	7	16	17	12	11	1	3
Ayuda/donación a algún familiar o amigo	18	19	8	17,0	9	36	21
Cancelar deudas	10	8	27	11	17	0	5
Viajes/compras (como automóvil...)	29	28	21	22	10	37	23
Dejar el dinero en c/c o libreta para mejorar calidad de vida/dejar el trabajo	12	8	14	11	20	18	4
Donaciones benéficas	1	1	0	0	0	3	2
Otros	2	8	3	0	5	1	3
NS/NC	10	7	4	9	2	18	38

Pregunta: Si recibiera una importante cantidad de dinero, unos 200.000 euros, ¿qué preferiría hacer con ellos? Máximo tres respuestas.

Cuadro 17

CONFIANZA EN LOS BANCOS Y CAJAS DE AHORRO

Grado de desconfianza	Total	Status alto	Medio-alto	Status medio	Medio-bajo	Status bajo
Bancos Nacionales:						
Mucha + Bastante	43	58	51	43	37	36
Poca + Nada	45	35	45	48	45	37
NS/NC	12	7	4	9	18	27
Total	100	100	100	100	100	100
Cajas de Ahorro:						
Mucha + Bastante	52	56	56	54	46	52
Poca + Nada	37	37	36	39	38	32
NS/NC	11	7	8	7	16	16
Total	100	100	100	100	100	100
Bancos Extranjeros:						
Mucha + Bastante	12	29	22	14	4	2
Poca + Nada	53	45	53	56	51	46
NS/NC	35	26	25	30	45	52
Total	100	100	100	100	100	100

Pregunta: ¿Qué grado de confianza tiene en las siguientes entidades?

Las respuestas del grupo que declara no tener productos reales o financieros ofrecen las siguientes características: un alto grado de incertidumbre, 18 por 100; y un sentimiento destacado de solidaridad con su entorno, 36 por 100, quizás por no tener bienes ante una hipótesis de cambio adapta su actitud solidaria a su situación económica actual. Este segmento expresa una imagen de solidaridad hacia los otros que es la que desearía recibir. La adquisición de vivienda atrae también su atención económica.

Sin considerar el volumen de dinero invertido en los productos financieros y reales, el ahorrador medio español se encuentra muy alejado de los productos financieros que impliquen cierto riesgo. Incluso en los últimos dos años con un comportamiento favorable de la Bolsa, su elección se dirige preferentemente hacia la vivienda, primera o segunda. La cultura económica de los españoles no ha asumido las posibles ventajas de una inversión cuyo funcionamiento le puede resultar extraño o peligroso, sin que los gestores o consejeros de sus finanzas le ofrezcan mucha confianza.

La opinión sobre los bancos nacionales se reparte prácticamente en dos mitades entre confiados y desconfiados. Las cajas de ahorro obtienen unos resultados bastante más

positivos. En este caso, el 52 por 100 de los individuos confía en estas entidades, aunque existe un importante porcentaje, 37 por 100, que tiene poca o ninguna confianza en ellas. Los datos referidos a los bancos extranjeros son muy negativos, aunque en este caso sobre importancia una alta desinformación, 35 por 100. El segmento de alto *status* es más confiado con las entidades españolas (ver cuadro 17). En cualquier caso, hay una percepción bastante extendida respecto a que las entidades de crédito no gestionan los recursos siempre a favor del cliente medio. Esta opinión es relevante para los ahorradores porque el paso de ahorro a inversión discurre por la intermediación de las entidades de crédito y las gestoras estrechamente relacionadas con las mismas.

Nota

1) Fuente: Encuesta FUNCAS, septiembre/octubre 2006. Trabajo de campo IMOP. Muestra 1.005 individuos de 18 y más años.

2) La variable *status* ha sido importante para analizar los resultados de la encuesta. Por esta razón se expone el perfil de los individuos clasificados en las cinco categorías de *status* y su comparación

Cuadro 18

DESCRIPCIÓN DE LOS GRUPOS DE POBLACIÓN SEGÚN SU *STATUS*

Nota final

	Total	<i>Status</i> alto	Medio-alto	<i>Status</i> medio	Medio-bajo	<i>Status</i> bajo
Sexo:						
Hombre	49	60	54	52	42	41
Mujer	51	40	46	48	58	59
Edad:						
Hasta 30 años	25	24	30	25	26	19
31/45 años	29	40	32	35	23	11
46/60 años	22	25	26	23	21	18
Más 60 años	23	12	13	17	31	52
Situación laboral:						
Trabaja	50	67	57	56	43	25
Jubilado	14	9	8	12	19	20
Parado	5	1	6	5	3	11
Estudiante	9	17	14	8	9	5
Ama de casa	22	7	16	19	26	40
Estudios:						
Primarios incompletos	11	—	1	2	14	60
Primarios	38	6	23	44	51	23
Secundarios	32	27	28	42	26	14
Título medio	8	10	30	5	5	—
Título superior	11	56	18	8	4	2
Rol en el hogar:						
Cabeza familia no ama casa	28	33	34	32	24	15
Cabeza familia y ama casa	15	17	12	11	15	30
Ama casa no cabeza familia	29	23	26	30	31	28
Hijo/a	28	27	28	27	29	27

con la media. Así, las personas de alto *status* son preferentemente hombres, entre 31 y 45 años, ocupados, con estudios superiores, cabeza de familia no ama de casa. El grupo de *status* bajo está representa-

do por los individuos de género femenino, mayor de 60 años, ama de casa, con estudios primarios incompletos y cabeza de familia y ama de casa (ver cuadro 18).