

Las actitudes y los comportamientos financieros de los particulares y las familias en España

Elisa Chuliá*

Juan Carlos Rodríguez**

El comportamiento económico-financiero de las familias en España preocupa desde hace algunos años a los expertos. En sus análisis señalan una y otra vez datos inquestionables: la tasa de ahorro de los hogares ha registrado desde mediados de los años noventa un notable descenso, situándose en el segundo trimestre de 2007 en torno al 10 por 100 de su renta bruta disponible, un punto menos de la media de la Eurozona¹. Al mismo tiempo, el endeudamiento familiar ha experimentado un rápido crecimiento en la última década. Entre 1998 y 2006, la deuda media en relación con la renta bruta disponible por habitante mayor de 18 años se ha multiplicado por casi 1,5. Durante ese mismo período, el endeudamiento de las familias en porcentaje de PIB ha aumentado más de 30 puntos, superando el 80 por 100². Es claro que las familias financian crecientemente sus inversiones mediante créditos.

La evolución al alza de los tipos de interés aplicables a la gran mayoría de préstamos hipotecarios suscritos por las familias en España no ha hecho más que agudizar la preocupación de los analistas económicos. Se entrevé la posibilidad de que el crecimiento más reciente de los pasivos financieros de las familias pueda responder en parte a su incapacidad para hacer frente con sus ahorros a las deudas contraídas³. El riesgo de que las familias queden atrapadas en una "senda explosiva" de endeudamiento que

conduzca a adquirir nuevo pasivo para amortizar el antiguo, en lugar de para cubrir necesidades primarias de financiación (como el consumo o la compra de activos), suscita una inquietud que la crisis hipotecaria de Estados Unidos en el verano de 2007 no ha hecho sino reforzar. Además, la expectativa de que las familias se vean obligadas a moderar su consumo y su inversión para satisfacer deudas más abultadas aviva el temor de que se frene la demanda interna y el crecimiento económico.

Gracias a la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), elaborada por el Banco de España en 2002, se dispone de una base de datos de más de 5.000 entrevistas sobre rentas, gastos, activos y pasivos de los hogares españoles⁴. Pero interesa también explorar cómo se asocian las decisiones financieras de los particulares y sus familias a razonamientos, actitudes y valores específicos; importa no sólo conocer qué colectivos están impulsando los cambios de comportamiento económico-financiero que reflejan las series estadísticas, sino también qué transformaciones sociales y culturales enmarcan tales cambios; más concretamente, qué percepciones, argumentos y opiniones subyacen al avance del endeudamiento y al retroceso del ahorro entre las familias españolas.

Preguntas como estas se encuentran en el origen de una encuesta representativa de la población adulta española, promovida por la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) en la primavera de 2007. Con el fin de avanzar en el conocimiento de una dimensión tan importante para la sociedad y la economía como es la del comporta-

* UNED y responsable de este proyecto de FUNCAS.

** Universidad Complutense de Madrid y Analistas Socio-Políticos (ASP), Gabinete de Estudios.

¹ Instituto Nacional de Estadística (Cuentas trimestrales no financieras de los sectores institucionales, 2.º trimestre 2007) y Eurostat.

² Banco de España (2007) y *Expansión* (30-8-2007), a partir de un informe del Banco Central Europeo.

³ Véase VALLE (2006).

⁴ Sobre los objetivos y el diseño metodológico de la EFF, véanse BOVER (2004) y Banco de España (2004). En esta última publicación también se recogen algunos de los principales resultados de la EFF.

miento económico-financiero de las familias, entre los días 5 de mayo y 9 de junio se llevaron a cabo 3.000 entrevistas telefónicas (asistidas por ordenador) a personas de 18 y más años residentes en toda España (península, Baleares y Canarias)⁵. Previamente, en enero y febrero del mismo año, se habían realizado cuatro grupos de discusión en Madrid, Barcelona, Sevilla y Bilbao, cada uno de ellos compuestos por siete u ocho hombres y mujeres (de edades similares, comprendidas en un rango de menos de diez años, y con niveles educativos de secundaria completa o superior) que durante aproximadamente hora y media conversaron —guiados por una moderadora— sobre sus experiencias de ahorro, consumo e inversión⁶. Estas conversaciones, una vez transcritas, constituyen testimonios valiosos del discurso libre sobre aquellos temas, sin los constreñimientos que imponen los cuestionarios de las encuestas y las circunstancias en las que estas se desarrollan. Este artículo se basa fundamentalmente en los datos de la encuesta representativa, pero, para ilustrar algunos argumentos y profundizar en otros, se hace extenso uso de citas literales extraídas de los diferentes grupos de discusión.

1. Hacia una mayor sofisticación financiera

Partamos de una hipótesis muy plausible: las grandes transformaciones que se han producido en el mercado laboral español durante los últimos treinta años (en particular, el aumento del nivel educativo de la población activa y la incorporación masiva de las mujeres al mundo del trabajo remunerado) han traído consigo cambios en el comportamiento económico-financiero de la población. Tales cambios se plasman en una mayor sofisticación de la cultura financiera de la sociedad (medida esencialmente en la variedad de productos financieros disponibles, el uso de tarjetas y de nuevos canales de operativa financiera) y en un desdibujamiento de las diferencias a este respecto entre hombres y mujeres. De acuerdo con esta hipótesis

⁵ Se aplicó un cuestionario diseñado por Analistas Socio-Políticos (ASP) en cuya elaboración colaboró el Gabinete de Estudios Sociales de FUNCAS. El trabajo de campo fue realizado por IMOP Encuestas. La duración media de la entrevista se situó en 20 minutos. El margen de error de los datos es, en el peor de los casos (es decir, en el caso de una pregunta que sólo permita dos respuestas y que registre una distribución igual en ambas respuestas [$p = q = 50$ por 100]), de 1,8 por 100 para un nivel de confianza del 95,5 por 100, lo cual significa que si se repitiera cien veces la encuesta, en 95,5 ocasiones los resultados respecto a los que arroja esta encuesta no variarían más de $\pm 1,8$ por 100 para la distribución de frecuencias indicada.

⁶ El grupo de Bilbao reunió a siete personas de 26 a 33 años; los de Madrid y Barcelona, a ocho personas de entre 35 y 49 años; y el de Sevilla a ocho personas de 50 a 65 años.

cabe suponer que (1) la población joven y de mediana edad (aquella que registra un nivel educativo medio más alto) exhibirá conductas económico-financieras más sofisticadas que la población de más edad; (2) las diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a tales conductas serán menores en la población joven y de mediana edad que en la población mayor. Los datos de la encuesta prestan respaldo a ambos supuestos y, en definitiva, permiten afirmar que se ha ampliado la cultura financiera de la sociedad española, aun cuando en algunos informes internacionales recientes España aparezca a la cola de los países europeos en esta materia⁷.

A excepción de la tradicional cartilla de ahorro y de los títulos de deuda pública, los productos financieros por los que pregunta el cuestionario están más extendidos entre los grupos de entrevistados con niveles de estudios más altos. Esta evidencia es consistente con otra que también se desprende de la encuesta: los grupos de mayor edad presentan porcentajes más bajos de tenencia de productos financieros no tradicionales. En estos grupos se observan también las diferencias más ostensibles entre hombres y mujeres: aunque *ellas* se ocupan algo más de “las cuestiones relacionadas con la administración económica y las relaciones con los bancos o las cajas” (en todos los grupos de edad a partir de 30 años, los porcentajes de mujeres que afirman ocuparse en exclusiva de estas cuestiones superan a los de los hombres), *ellos* ostentan con mayor frecuencia la titularidad de los productos financieros. Esas diferencias en la propiedad de productos financieros tienden a disiparse en los grupos por debajo de 45 años, que reúnen a mujeres y hombres con niveles de estudios más homogéneos y tasas de participación en el mercado laboral más próximas entre sí.

La intensidad de los cambios que se están produciendo se advierte en las celdas grises del cuadro 1: las mujeres de menos de 30 años muestran porcentajes de tenencia de determinados productos financieros (sobre todo, tarjetas de crédito, seguros de vida y planes de pensiones o de jubilación) similares o más altos que los varones del mismo grupo de edad. Por otra parte, como ilustra el cuadro 2, la media de tarjetas de crédito, de débito y de compras de grandes establecimientos que poseen las menores de 30 años apenas dista de la de los varones del mismo grupo de edad.

En cuanto al uso de las tarjetas de crédito como medio de pago en comercios y de las tarjetas de débito para

⁷ Por ejemplo, el Informe Future Foundation-Experian “Crédito y Ahorro en Europa” de 2006 (algunos de cuyos principales resultados quedan recogidos en: www.experian.es/apartados/sala-prensa/noticias/NP_Sofisticacion%20Financiera_19%20Oct06.pdf).

Cuadro 1

PROPIEDAD DE PRODUCTOS FINANCIEROS (GRUPOS DE SEXO/EDAD)

	Total (porcentaje)	Menos de 30 años		30-44 años		45-64 años		Mayor 64 años	
		Hombres (porcentaje)	Mujeres (porcentaje)	Hombres (porcentaje)	Mujeres (porcentaje)	Hombres (porcentaje)	Mujeres (porcentaje)	Hombres (porcentaje)	Mujeres (porcentaje)
Cuenta corriente	88	91	92	96	92	89	85	81	76
Tarjeta de crédito	55	47	55	79	66	69	56	34	16
Tarjeta de débito	50	61	62	67	61	52	42	26	18
Seguro de vida	43	29	34	63	55	59	43	20	16
Sistema de ahorro para la jubilación	26	6	9	39	33	50	39	8	3
Acciones de empresas	12	12	5	18	13	22	8	14	4
Fondos de inversión	12	8	5	15	12	21	12	17	5
n	3.003	323	304	478	444	419	432	252	351

Notas:

(1) Los porcentajes de bonos de empresas y títulos de Deuda Pública no se incluyen en la tabla porque el total de titulares de estos productos en la muestra no supera el 2 por 100.

(2) Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de sexo/edad igual a cero.

(3) En sombreado aparecen las celdas en las que los porcentajes correspondientes a las mujeres superan a los de los hombres del mismo grupo de edad.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "¿Tiene Ud. personalmente, es decir, a su nombre...?".

sacar dinero de los cajeros, los hombres aparecen en la encuesta como usuarios más frecuentes tanto de unas como de otras. Pero mirando más atentamente los datos, se distinguen pautas parecidas a las ya apuntadas. Por una parte, los entrevistados y entrevistadas de menos de 45 años utilizan las tarjetas bastante más que los mayores de esa edad (especialmente las de débito); por otra, las diferen-

cias entre hombres y mujeres en cuanto al uso de tarjetas —destacables entre los mayores de 64 años— pierden importancia en el resto de grupos de entrevistados de menos edad (gráfico 1). Resulta también revelador que las menores de 30 años se equiparen prácticamente con los varones de ese grupo de edad en porcentaje de utilización de Internet para efectuar pagos. Por lo demás, la utilización

Cuadro 2

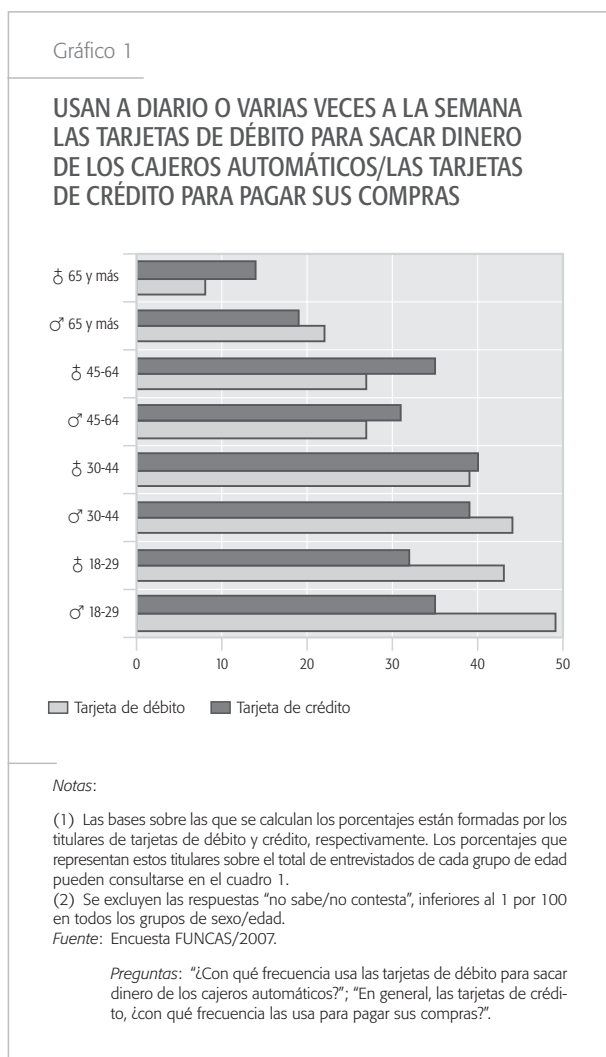
MEDIA DE TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO DE LAS QUE SE ES TITULAR (GRUPOS DE SEXO/EDAD)

	Total	Menos de 30 años		30-44 años		45-64 años		Mayor 64 años	
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Tarjetas de débito	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,5	1,3	1,3	1,2
Tarjetas de crédito	1,8	1,5	1,5	1,9	1,8	2,1	1,7	1,6	1,5
Tarjetas de compra de grandes establecimientos comerciales	0,6	0,3	0,3	0,8	0,9	0,8	0,8	0,3	0,3
n	3.003	323	304	478	444	419	432	252	351

Nota: Excluidas las respuestas "no sabe/no contesta", que en la pregunta sobre las tarjetas de débito se encuentran por debajo del 5 por 100 en todos los grupos de sexo/edad; en la pregunta sobre las tarjetas de crédito, por debajo del 3 por 100; y en la pregunta sobre las tarjetas de compra, por debajo del 3,5 por 100.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Preguntas: "¿Cuántas tarjetas de débito tiene Ud.?", "¿Cuántas tarjetas de crédito (Visa, Mastercard, etc.) tiene Ud.?", "¿Con cuántas tarjetas de compra de grandes establecimientos comerciales como El Corte Inglés o Alcampo cuenta Ud.?"



del teléfono en combinación con la tarjeta de crédito para pagar productos o servicios se halla algo más extendida entre las mujeres que entre los hombres que cuentan entre 30 y 64 años (cuadro 3).

Los resultados de la encuesta ponen, por tanto, de relieve que las mujeres jóvenes constituyen un factor destacado de modernización de la cultura financiera en España. Es cierto que no están tan al corriente como los hombres sobre algunas ofertas financieras bastante novedosas y ampliamente publicitadas en los últimos años, como la reunificación de deudas o los créditos *express* (quizá porque se exponen a la información financiera de una manera más selectiva, procesando sólo aquella que les interesa personalmente). Pero, a cambio, parece que están a la par o incluso les adelantan tanto en el manejo de sistemas de pago electrónico como en la adquisición de productos financieros destinados a protegerse ante contingencias futuras (seguros de vida y planes de pensiones).

De todo lo anterior se infiere que el grado de familiaridad con productos y servicios financieros no es independiente de las características individuales de los entrevistados. La edad representa, desde luego, un factor clave en el comportamiento económico-financiero individual. Las generaciones jóvenes no sólo poseen y usan más productos y servicios financieros, sino que también exigen más a las entidades financieras. Así, aunque los bancos y las cajas suscitan un grado de aprobación bastante alto en el conjunto de la población (el 31 por 100 se manifiesta muy satisfecho con el funcionamiento de su entidad y el 55 por 100 bastante satisfecho), un 16 por 100 de los entrevistados menores de 40 años declara haber pensado en cambiar de entidad en los últimos seis meses, el doble de los que, con 60 o más años, han barajado esta posibilidad. Como expresó un participante en el grupo de discusión de Bilbao:

Cualquier padre hoy en día, por lo general, tiene un dinero en el banco y sigue en el mismo banco, y yo cambio de banco icien veces! Si viene uno y me dice: "Si metes la cuenta aquí, te regalo esto y no te cobro la tarjeta, y no sé qué", yo lo voy moviendo de un lado a otro... Mi padre tenía la cuenta en un banco y ahoraba, y era un señor que lo conocía todo el mundo. Era su banco de siempre, ahora es impersonal... (Varón, 30 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, vive en hogar materno).

Pero sobre el comportamiento económico-financiero de los particulares también inciden variables no estrictamente individuales, como el territorio en el que habitan los entrevistados. Así, los residentes en el País Vasco/Navarra/La Rioja, por un lado, y Aragón/Baleares, por otro, muestran elevados porcentajes de tenencia de tarjetas de crédito y activos financieros⁸. En el lado opuesto, la franja centro-meridional formada por Castilla-La Mancha/Extremadura/Murcia arroja porcentajes relativamente modestos de posesión de instrumentos de pago electrónicos y de activos financieros (cuadro 4)⁹.

También en el uso de tarjetas de débito y crédito para sacar dinero de los cajeros y pagar compras en comercios, respectivamente, se aprecian notables diferencias territoriales. Cataluña, Madrid y Aragón/Baleares destacan por el frecuente uso de tarjetas de débito para reintegros. Por lo que hace a la utilización de tarjetas de crédito, los residentes en el País Vasco/Navarra/La Rioja, junto con los entrevistados de Ca-

⁸ Al objeto de obtener submuestras de al menos 120 entrevistados, se han agrupado algunas comunidades autónomas teniendo en cuenta criterios de proximidad geográfica y cultural, así como afinidades de renta.

⁹ Evidentemente, es muy probable que las diferencias de renta entre los grupos de comunidades autónomas influyan, entre otras variables, en la sofisticación financiera de los entrevistados residentes en tales territorios.

Cuadro 3

USO ECONÓMICO-FINANCIERO DE TELÉFONO E INTERNET (GRUPOS DE SEXO/EDAD)

	Total (porcent.)	Menos de 30 años		30-44 años		45-64 años		Mayor 64 años	
		Hombres (porcent.)	Mujeres (porcent.)	Hombres (porcent.)	Mujeres (porcent.)	Hombres (porcent.)	Mujeres (porcent.)	Hombres (porcent.)	Mujeres (porcent.)
Operan con bancos/cajas por teléfono	18	13	12	25	25	21	21	12	9
Operan con bancos/cajas por Internet	29	38	34	48	39	34	18	4	3
Utilizan tarjetas de crédito para hacer pagos por teléfono	11	12	10	13	15	9	10	7	6
Utilizan tarjetas de crédito para hacer pagos por Internet	28	31	36	36	29	27	18	8	6
n	3.003	323	304	478	444	419	432	252	351

Notas: En sombreado aparecen las celdas en las que los porcentajes correspondientes a las mujeres superan a los de los hombres del mismo grupo de edad. Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de sexo/edad igual a cero.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

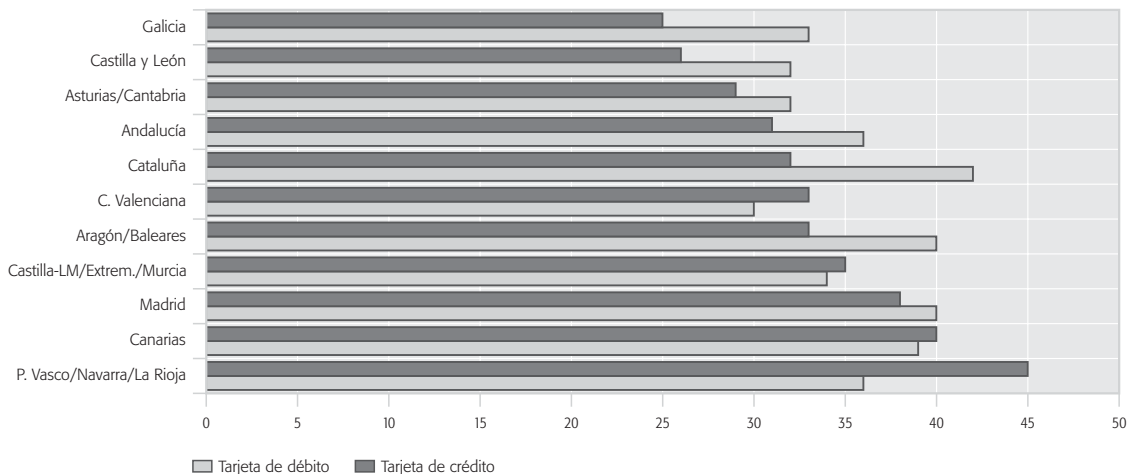
Preguntas: "¿Opera con su/con alguno de sus bancos/cajas por teléfono?"; "¿Y por Internet?"; "¿Ha utilizado alguna vez las tarjetas de crédito para efectuar pagos por teléfono o Internet?".

narias, ocupan la cabecera de la lista (gráfico 2). Estos últimos, con los afincados en Madrid, despuntan asimismo en el uso de teléfono e Internet para operaciones financieras. Por el contrario, los entrevistados residentes en Castilla-La Man-

cha/Extremadura/Murcia presentan los porcentajes más bajos de utilización de estos nuevos canales de intermediación financiera (cuadro 5). Los resultados de la encuesta permiten, por tanto, localizar los focos de mayor desarrollo finan-

Gráfico 2

USAN A DIARIO O VARIAS VECES A LA SEMANA LAS TARJETAS DE DÉBITO PARA SACAR DINERO DE LOS CAJEROS AUTOMÁTICOS/LAS TARJETAS DE CRÉDITO PARA PAGAR SUS COMPRAS



Notas:

(1) Las bases sobre las que se calculan los porcentajes están formadas por los titulares de tarjetas de débito y crédito, respectivamente.

(2) Excluidas las respuestas "no sabe/no contesta", inferiores al 1 por 100 en todos los grupos de comunidades autónomas.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Preguntas: "¿Con qué frecuencia usa las tarjetas de débito para sacar dinero de los cajeros automáticos?"; "En general, las tarjetas de crédito, ¿con qué frecuencia las usa para pagar sus compras?".

Cuadro 4

PROPIEDAD DE PRODUCTOS FINANCIEROS (GRUPOS DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS)

	Total (porcent.)	Tres CCAA. con porcentaje más altos	Tres CCAA. con porcentaje más bajos
Cuenta corriente	88	Aragón/Baleares (93 por 100); Canarias (92 por 100); Madrid (92 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (83 por 100); Galicia (86 por 100); Cataluña (87 por 100)
Tarjeta de crédito	55	País Vasco/Navarra/Rioja (63 por 100); Madrid (63 por 100); Aragón/Baleares (61 por 100)	Galicia (45 por 100); Castilla y León (47 por 100); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (50 por 100)
Tarjeta de débito	50	Madrid (61 por 100); Canarias (60 por 100); C. Valenciana (55 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (36 por 100); Castilla y León (42 por 100); Galicia (44 por 100)
Seguro de vida	43	País Vasco/Navarra/Rioja (50 por 100); Aragón/Baleares (48 por 100); Canarias (48 por 100)	Galicia (33 por 100); Castilla y León (37 por 100); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (38 por 100)
Sistema de ahorro para la jubilación	26	País Vasco/Navarra/Rioja (39 por 100); Aragón/Baleares (32 por 100); Asturias/Cantabria (31 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (20 por 100); C. Valenciana (23 por 100); Galicia (23 por 100)
Acciones de empresas	12	Aragón/Baleares (18 por 100); Asturias/Cantabria (17 por 100); País Vasco/Navarra/Rioja (16 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (7 por 100); Cataluña (10 por 100); C. Valenciana (11 por 100)
Fondos de inversión	12	Castilla y León (17 por 100); País Vasco/Navarra/Rioja (17 por 100); Aragón/Baleares (17 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (7 por 100); Galicia (10 por 100); Canarias (10 por 100)
n	3.003	Andalucía (n = 520); Aragón/Baleares (n = 153); Asturias/Cantabria (n = 121); Canarias (n = 127); Cataluña (n = 482); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (n = 297); Castilla y León (n = 173); Comunidad Valenciana (n=323); Galicia (n = 194); Madrid (n = 405); País Vasco/Navarra/Rioja (n = 208)	

Notas: En negrita, las comunidades autónomas que aparecen en la mayoría de celdas de cada columna. Los porcentajes de bonos de empresas y títulos de Deuda Pública no se incluyen en la tabla porque el total de titulares de estos productos en la muestra no supera el 2 por 100. Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de comunidades autónomas igual a cero.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "¿Tiene Ud. personalmente, es decir, a su nombre...?".

ciero de los individuos y los hogares en los archipiélagos, la región del noreste interior de la península (el País Vasco, Navarra, La Rioja y Aragón) y la Comunidad de Madrid.

2. Ahorrar, esa "utopía"

— Para mí, ahorrar es una especie de arte. En los tiempos que estamos y con los gobiernos que soportamos, y, para colmo, con el cambio al euro, el ahorro se ha convertido en una especie de utopía (Varón, 57 años, estudios universitarios medios, maestro, vive en pareja, dos hijas jóvenes fuera del hogar) [Grupo de discusión de Sevilla].

¿Qué significa para vosotros en este momento ahorrar? (Moderadora)

— Algo utópico... ¡Con lo que cuesta llegar a fin de mes! (Varón, 41 años, estudios secundarios, autónomo, vive en pareja, dos hijos menores) [Grupo de discusión de Barcelona].

A ver, ¿con qué cosas asociamos el ahorro? (Moderadora)

— Estamos en un momento de crisis... (Mujer, 40 años, estudios universitarios, autónoma, vive en pareja con una hija menor).

Cuadro 5

USO ECONÓMICO-FINANCIERO DE TELÉFONO E INTERNET (GRUPOS DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS)

	Total (porcent.)	Tres CCAA. con porcentaje más altos	Tres CCAA. con porcentaje más bajos
Operan con bancos/cajas por teléfono	18	País Vasco/Navarra/Rioja (25 por 100); Madrid (25 por 100); Canarias (22 por 100)	Castilla-LM/Extremadura/Murcia (14 por 100); Asturias/Cantabria (14 por 100); Cataluña (15 por 100)
Operan con bancos/cajas por Internet	29	Canarias (41 por 100); Madrid (41 por 100); Cataluña (34 por 100)	Castilla-León (16 por 100); Galicia (17 por 100); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (18 por 100);
Utilizan tarjetas de crédito para hacer pagos por teléfono	11	Canarias (20 por 100); Madrid (18 por 100); Asturias/Cantabria (13 por 100)	País Vasco/Navarra/Rioja (7 por 100); Aragón/Baleares (9 por 100); Cataluña (9 por 100)
Utilizan tarjetas de crédito para hacer pagos por Internet	28	País Vasco/Navarra/Rioja (37 por 100); Madrid (34 por 100); Aragón/Baleares (33 por 100)	Castilla-León (15 por 100); Galicia (16 por 100); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (18 por 100);
n	3.003	Andalucía (n = 520); Aragón/Baleares (n = 153); Asturias/Cantabria (n = 121); Canarias (n = 127); Cataluña (n = 482); Castilla-LM/Extremadura/Murcia (n = 297); Castilla y León (n = 173); Comunidad Valenciana (n = 323); Galicia (n = 194); Madrid (n = 405); País Vasco/Navarra/Rioja (n = 208)	

Notas: En negrita, las comunidades autónomas que aparecen en la mayoría de celdas de cada columna. Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de comunidades autónomas igual a cero.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Preguntas: "¿Opera con su/con alguno de sus bancos/cajas por teléfono?"; "¿Y por Internet?"; "¿Ha utilizado alguna vez las tarjetas de crédito para efectuar pagos por teléfono o Internet?".

— Estamos pasando al término "utopía", porque, con sueldos de 120.000 pesetas, la gente joven lo poco que tiene se lo gasta en el coche, en juergas y en viajes... (Varón, 36 años, estudios universitarios, empleado en empresa privada, vive en pareja con dos hijos menores) [Grupo de discusión de Madrid].

¿Con qué valores está asociado en este momento el término "ahorro"? (Moderadora)

— Está asociado a gente de otra edad y que gana bastante dinero (Mujer, 28 años, estudios universitarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de discusión de Bilbao].

2.1. El advertido debilitamiento de los estímulos al ahorro

A la luz de los datos recogidos en la encuesta de FUNCAS sobre el comportamiento económico-financiero de los individuos y las familias, lo que en España se entiende popularmente y en primera instancia por "ahorrar" es con-

seguir que, dentro de un período de tiempo, después de satisfacer con los ingresos percibidos todas las necesidades y preferencias de consumo, así como otro tipo de desembolsos comprometidos, sobre dinero "líquido". Los datos que se expondrán en el siguiente apartado ponen de manifiesto que la sensación que prevalece entre la mayoría de la población es la de que no consigue ese resultado o lo hace muy modestamente.

Pero ¿cómo explican los particulares este hecho? Por una parte, apuntan que los ingresos no han evolucionado al compás de los precios; por otra, reconocen que los gastos han aumentado como consecuencia de nuevos estilos de vida y preferencias de consumo ligadas a ellos; unos estilos y unas preferencias que alienta el sistema financiero al poner al alcance de prácticamente todo el mundo una amplia oferta de productos y servicios que facilitan el gasto.

— Todo ha subido mucho (...) y los sueldos están igual que hace unos cuantos años (Mujer, 37 años, estudios secundarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos).

— Ahorrar es lo que hacen mis padres; bueno, lo que hacen los padres de mucha gente. Creo que en ese entonces no había una sociedad de consumo como la que hay ahora, ni salían tanto, ni viajaban tanto como viajamos ahora, ni compraban tantas cosas innecesarias, y ellos sí podían ahorrar (Mujer, 39 años, estudios secundarios, funcionaria, vive en pareja con una hija menor).

— *¿Y qué es lo que mueve a este tipo o enfoque de vida? (Moderadora)*

— El consumismo absoluto, el consumismo puro y duro... Es la sociedad que te arrastra inevitablemente (Mujer, 35 años, estudios secundarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos).

— Pero, claro, la facilidad con la que ahora puedes gastar es la que produce esa filosofía. Por ejemplo, ahora tenemos tarjeta de débito, de crédito, la posibilidad de ampliación de hipotecas, los créditos fáciles... ¡hay tantas cosas, que realmente...! (Varón, 37 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de Barcelona].

A todas las razones anteriores se añade que el ahorro como "remanente líquido" ha perdido el valor que poseía en otros tiempos en los que el futuro propio o de la familia suscitaba más inseguridad (lo cual permite entender por qué la falta de ahorro no suele vivirse hoy con gran ansiedad). Y es que en la actualidad hay instrumentos alternativos al (pequeño) ahorro para lograr objetivos que antes sólo franqueaba este. Ciertamente, el ahorro mantiene todavía sentido como "colchón" para amortiguar desembolsos accidentales y evitar posibles reducciones de consumo provocados por ellos; pero un colchón que no tiene por qué ser más grueso de lo estrictamente necesario para cubrir esos imprevistos porque, en contra del discurso sobre la creciente incertidumbre en nuestras "sociedades del riesgo"¹⁰, la gente parece organizar su vida sobre una idea de confianza y seguridad que se ha construido gracias a una combinación de esfuerzos y ofertas del Estado, del sector privado y de las familias. Esa protección tripartita aminora la necesidad percibida de ahorrar e incluso (como ocurrió en uno de los grupos de discusión) puede llegar a interpretarse como determinante de un cambio estructural en el comportamiento humano.

— Yo creo que ahorras, sobre todo, cuando pierdes un poco las seguridades que tienes detrás y, por el momento, ¡espero no perderlas! (Mujer, 40 años, estudios universi-

tarios, autónoma, vive en pareja con una hija menor) [Grupo de discusión de Madrid].

— Si necesito dinero, llamo a mi madre; si no, voy al banco; si no, a la caja; si no, tiro de la Visa que ahí tengo dinero para tirar (Mujer, 35 años, estudios secundarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de discusión de Barcelona].

— Lo que pasa es que aquellas cosas que movían el sentido del ahorro en las generaciones anteriores, hoy en día esas cosas casi han desaparecido, ¿no? (...) Porque las necesidades que provocaron antiguamente el ahorro (...) están siendo cubiertas por otras intervenciones humanas, ¿no?, como son los planes de pensiones, como es la Seguridad Social para todo el mundo... Entonces, todas esas garantías sociales que el hombre ha sido capaz de conquistar a través del tiempo están sustituyendo, anulando "genéticamente" esa necesidad (de ahorrar) que tenía el hombre (Varón, 57 años, estudios universitarios medios, maestro, vive en pareja, dos hijas jóvenes fuera del hogar) [Grupo de discusión de Sevilla].

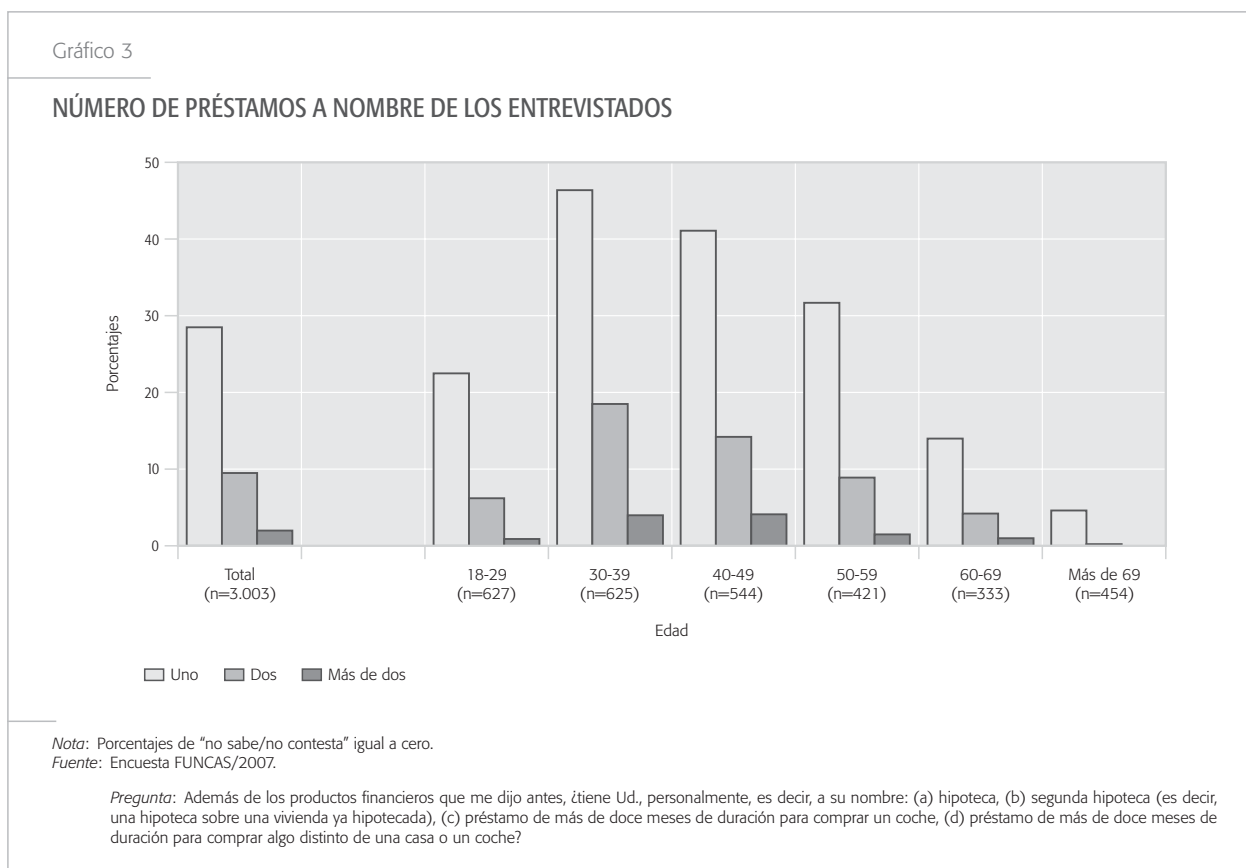
— Nuestros padres, yo creo que han vivido una época peor; están acostumbrados a que las cosas van mal y que en un momento dado puedes necesitar de un ahorro; y nosotros estamos, igual un poco más mal criados... (Mujer, 28 años, estudios universitarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de discusión de Bilbao].

En pocas palabras, se han debilitado los estímulos sociales al ahorro y se han reforzado los de consumo. Parece, además, que las mujeres han desempeñado un papel importante en este proceso de cambios. Su intensa incorporación al mercado de trabajo ha supuesto, por una parte, más ingresos para los hogares y, por tanto, más capacidad de consumo; por otra, también ha implicado nuevos gastos, antes en gran medida ausentes del presupuesto familiar. Por añadidura, el cambio de posición social y familiar de la mujer adulta española puede haber menoscabado su tradicional rol de guardiana de la disciplina de gasto doméstico.

— Por ejemplo, mi madre no ha trabajado nunca y no se compraba tanta ropa. Entonces te integras en el mercado laboral, entonces la mujer se compra ropa, come fuera, gasta en medios de transporte... (Mujer, 39 años, estudios secundarios, funcionaria, vive en pareja con una hija menor).

— Mi madre no ha trabajado porque se tenía que hacer cargo de sus cuatro hijos y, aparte, ella era la encargada de ahorrar. Supongo que tenía muy arraigado ese sentimiento o esa obligación de llegar a fin de mes con un solo sueldo (Varón, 37 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, viven en pareja sin hijos) [Grupo de Barcelona].

¹⁰ Argumento que ha popularizado particularmente el sociólogo alemán Ulrich Beck en su libro *La sociedad del riesgo* publicado originalmente en 1986.



2.2. La sobrecarga financiera de los treintañeros

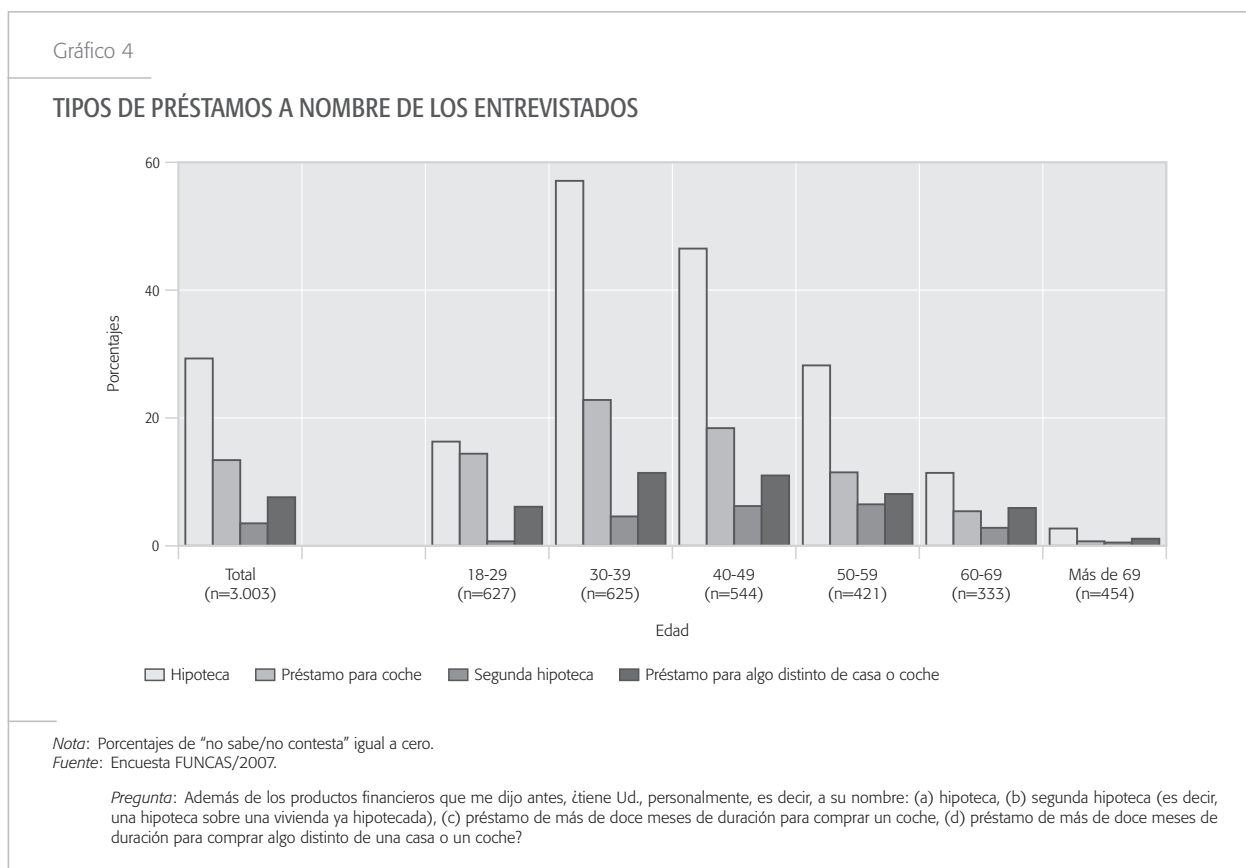
Aproximadamente cuatro de cada diez entrevistados satisfacen mensualmente obligaciones crediticias: los menos endeudados son los habitantes de Galicia y los más, los de Canarias. Pero la proporción de endeudados varía mucho según los grupos de edad. El máximo de gente endeudada se encuentra en el grupo de edad entre 30 y 39 años: casi el 70 por 100 de ellos abonaban cuotas de al menos un préstamo (gráfico 3).

El tipo de préstamo más extendido en todos los grupos de edad es el hipotecario. Los créditos no hipotecarios se solicitan, sobre todo, para comprar coches. Como se aprecia en el gráfico 4, tanto los préstamos hipotecarios como los destinados a la compra de un automóvil alcanzan asimismo su mayor incidencia entre quienes cuentan entre 30 y 39 años. Son también ellos los que en mayor proporción manifiestan haber comprado en el último año alguna cosa a plazos (24 por 100). Precisamente sobre ese grupo más lastrado financieramente recae en gran medida la actividad reproductiva de la sociedad española. En efecto, en casi la mitad de todos los nacimientos que se produjeron en 2005 ambos proge-

nitores contaban entre 30 y 39 años; y casi dos terceras partes de los nacidos ese mismo año tenían un padre en esas edades¹¹.

La sobrecarga que sufren las economías familiares de los treintañeros parece, pues, evidente. Más de un tercio de los activos dentro de ese grupo de edad piensa que su nivel de endeudamiento es hoy mayor que hace tres años. Sin embargo, llama la atención que no sean estos entrevistados quienes con más frecuencia declaran haberse visto en la necesidad de "solicitar un crédito para pagar otro" o suscribir una "segunda hipoteca" (es decir, una hipoteca que grava una vivienda todavía con cargas). Y aunque casi siete de cada diez conocen lo que es un crédito *express*, menos del 5 por 100 admite haber solicitado uno. ¿Cómo soportan los treintañeros ese nivel de endeudamiento sin acudir con más frecuencia a tales expedientes? Entre otras razones porque, en general, cuentan con ingresos más elevados que los de otros grupos de edad. Cuando se pregunta por "todos los ingresos que por todos los conceptos entran en su hogar", el porcentaje más

¹¹ Si sólo se tiene en cuenta la edad de la madre, el porcentaje de los nacidos en 2005 de mujeres entre 30 y 39 años se sitúa en el 59 por 100 (porcentajes calculados a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es/inebase/cgi/axi).



elevado de los entrevistados que declaran rentas de más de 2.400 euros mensuales se localiza en el grupo de edad de 30 a 39 años. A este respecto conviene precisar que, de todos los entrevistados de esas edades que viven en hogares de más de un miembro (93 por 100), más de tres cuartas partes declaran que al menos dos personas aportan ingresos a su hogar; un porcentaje que decrece notablemente en los grupos de mayor edad. El modelo de doble ingreso doméstico (*dual earner model*) alcanza, por tanto, su máxima difusión en este segmento de edad.

2.3. Pocos ahorran mucho y muchos ahorran poco (o nada)

Ante la pregunta de si ahorran "mucho", "bastante", "poco" o "nada", sólo una quinta parte de los entrevistados que se declaran cabezas de familia, amas de casa y/o activos entiende que ahorra mucho o bastante. Ahora bien, cuando a los que tienen hipoteca se les pide que conceptúen los pagos de esta como "una forma de ahorrar", la proporción de quienes dicen ahorrar mucho o bastante aumenta hasta un tercio de la muestra.

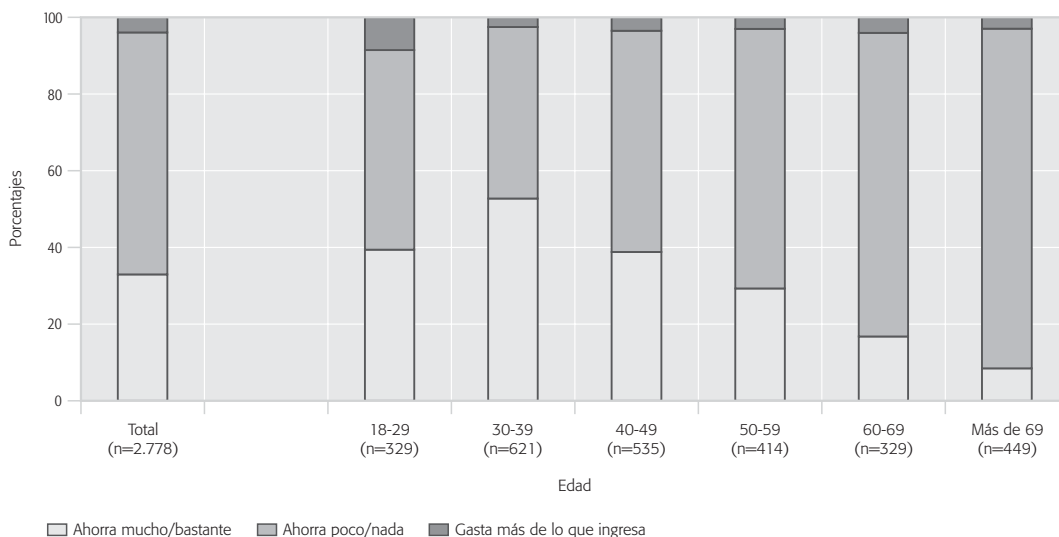
Aun incorporando este matiz al enunciado de la pregunta, aproximadamente cuatro de cada diez entrevista-

dos sostienen que ahorran poco, y más de una quinta parte nada. Es más, un 4 por 100 admite gastar más de lo que ingresa¹². Más mujeres que hombres consideran que ahorran poco o nada (66 frente a 59 por 100). Esa misma impresión de escaso ahorro la comparten en mayor proporción los entrevistados por encima de 40 años que los treintañeros. De hecho, a medida que aumenta la edad, también lo hace el porcentaje de entrevistados que afirma ahorrar poco o nada (gráfico 5). Estos datos concuerdan en principio con la hipótesis del ciclo vital, según la cual los individuos ahorran más durante su vida activa para poder mantener en la vejez un nivel de consumo estable. Que entre los menores de 30 años se dé el porcentaje más alto de "desahoradores" (es decir, de personas que gastan más de lo que ingresan) apunta a la existencia de jóvenes con bajos salarios que todavía no han suscrito hipotecas, pero, en lugar de ahorrar para hacerlo en un futuro, están incurriendo en gastos por encima de sus rentas (contando tal vez con la cobertura subsidiaria de los familiares con los que conviven).

¹² Lo cual implicaría que sólo un tercio de los entrevistados ahorra sumas que considera estimables. Ese dato coincide con el referido por ALVIRA y GARCÍA (2007) a partir de una encuesta de junio de 2007: un 33 por 100 de los entrevistados en la encuesta analizada por estos autores declaró haber podido ahorrar en los últimos doce meses.

Gráfico 5

PERCEPCIÓN DE CUÁNTO SE AHORRA



Notas:

- (1) Las bases sobre las que se calculan los porcentajes están formadas por los entrevistados cabezas de familia, amas de casa o activos.
- (2) Excluidas las respuestas "no sabe/no contesta", por debajo de 2 por 100 en todos los grupos de edad.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "Pensando en sus ingresos y sus gastos en un año, ¿diría Ud. que ahorra mucho, bastante, poco o nada, o que incluso gasta más de lo que ingresa?" (A los que tienen hipoteca se les formula esta pregunta: "Imagine que los pagos por una hipoteca o por la compra de una vivienda u otro tipo de inmueble no los incluimos en sus gastos, sino que serían una forma de ahorrar. Entonces, pensando en sus ingresos y sus gastos en un año, ¿Ud. diría que ahorra mucho, bastante, poco o nada, o que gasta más de lo que ingresa?").

Llama la atención que el porcentaje de "desahoradores" es más alto entre los residentes de las comunidades que también registran el porcentaje más bajo de entrevistados que ahorran mucho o bastante: Castilla-La Mancha/Extremadura/Murcia. En cambio, en gran parte de la franja cantábrica, concretamente entre los residentes en el País Vasco/Navarra/La Rioja (0,8 por 100) y Asturias/Cantabria (2,5 por 100), se observa la combinación de comparativamente elevados porcentajes de entrevistados que ahorran mucho o bastante y pequeños porcentajes de entrevistados que desahorran (gráfico 6).

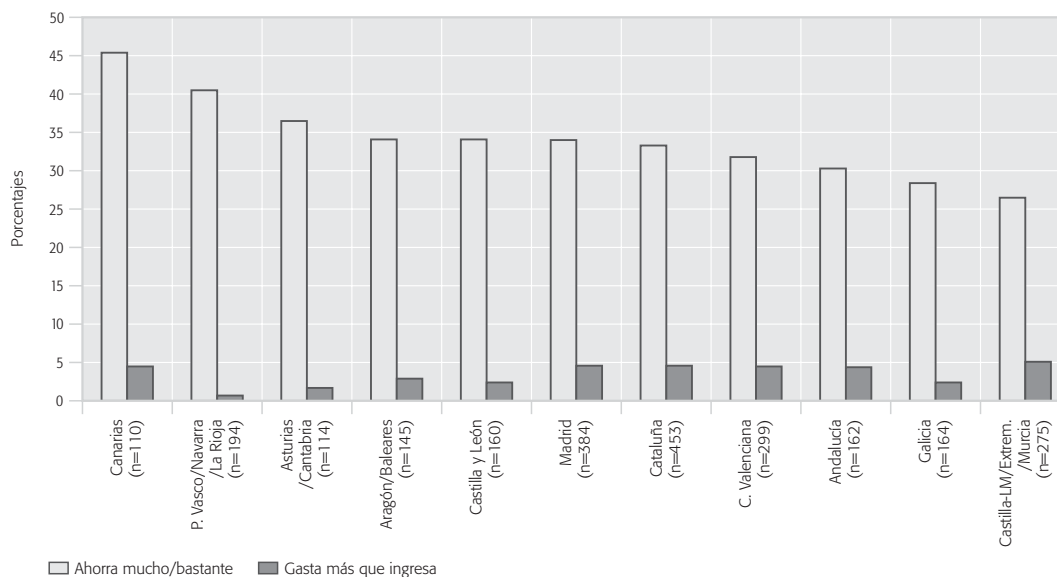
Pero, ¿qué entiende la mayoría por "ahorrar mucho"? Para un 45 por 100 de todos los entrevistados, ahorrar menos de 3.000 euros al año ya es ahorrar mucho (incluso, un 15 por 100 considera que ahorra mucho si consigue reunir menos de 1.000 euros). En todos los grupos de edad, las mujeres asocian la idea de mucho ahorro con cantidades más reducidas que los hombres: para el 19 por 100 de ellas economizar menos de 1.000 euros ya es ahorrar mucho, mientras que sólo el 11 por 100 de los hombres comparte esa opinión; en cambio, mientras más de la mitad de los hombres (52 por 100) considera que ahorrar

mucho implica reunir más de 3.000 euros al año, las mujeres que así lo piensan son bastantes menos (37 por 100). Los que albergan una idea de ahorro más exigente son los hombres de 30 a 44 años: casi dos tercios de ellos entienden que ahorrar mucho supone reunir más de 3.000 euros anuales.

Claro que la cantidad de dinero que se entiende por "mucho ahorro" depende de la cuantía de los ingresos que se perciben: cuanto más altos son estos últimos, más elevada es también la suma que se estima mucho o bastante ahorro. Pero, en general, si la población comparte mayoritariamente la idea de que ahorra poco, no es porque tenga un concepto muy exigente de lo que significa ahorrar mucho. Que no logre reunir esas cantidades relativamente modestas con las que sentiría que ahorra mucho, responde a que la relación entre su nivel de ingresos y de gastos se lo dificulta. Ahora bien, por pequeño que sea el margen para actuar sobre la variable del gasto, no es inexistente. Aunque cueste reconocerlo y a veces conduzca a incurrir en alguna que otra contradicción verbal (como la señalada en cursiva en la cita de abajo), ahorrar también depende de una voluntad y una planificación que demasiado a menudo faltan. En el

Gráfico 6

PERCEPCIÓN DE CUÁNTO SE AHORRA



Notas:

- (1) Las bases sobre las que se calculan los porcentajes están formadas por los entrevistados cabezas de familia, amas de casa o activos.
- (2) Excluidas las respuestas "no sabe/no contesta", por debajo de 2 por 100 en todos los grupos de comunidades autónomas.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "Pensando en sus ingresos y sus gastos en un año, ¿diría Ud. que ahorra mucho, bastante, poco o nada, o que incluso gasta más de lo que ingresa?" (A los que tienen hipoteca se les formula esta pregunta: "Imagine que los pagos por una hipoteca o por la compra de una vivienda u otro tipo de inmueble no los incluimos en sus gastos, sino que serían una forma de ahorrar. Entonces, pensando en sus ingresos y sus gastos en un año, ¿Ud. diría que ahorra mucho, bastante, poco o nada, o que gasta más de lo que ingresa?").

fondo, "llegar a fin de mes" es un concepto más flexible de lo que a veces se da a entender.

— Yo, por ejemplo, no ahorro porque *no puedo, y a veces podría, pero no lo hago*, y como yo mucha gente (Mujer, 39 años, estudios secundarios, funcionaria, vive en pareja con hija mejor).

— Si quiero ahorrar, voy a ahorrar, llegando a fin de mes o sin llegar. Yo agarro un dinerillo y lo aparto, y digo: Bueno, este mes, a lo mejor no me voy a comprar una ropa, o me voy a limitar de aquí y de allí porque me quiero ahorrar esos 100 eurillos, que al año hacen un piquillo (Mujer, 35 años, estudios secundarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de discusión de Barcelona].

A propósito del establecimiento de objetivos de ahorro, llama la atención la menguada proporción de quienes "piensan con alguna frecuencia en qué parte de sus ingresos van a consumir y a ahorrar". Menos de un tercio de todos los entrevistados se inscribe en este grupo, mientras algo más de dos tercios confiesa "vivir sin plantearse esas cuestiones". Los datos respaldan la tesis según la cual planteamientos

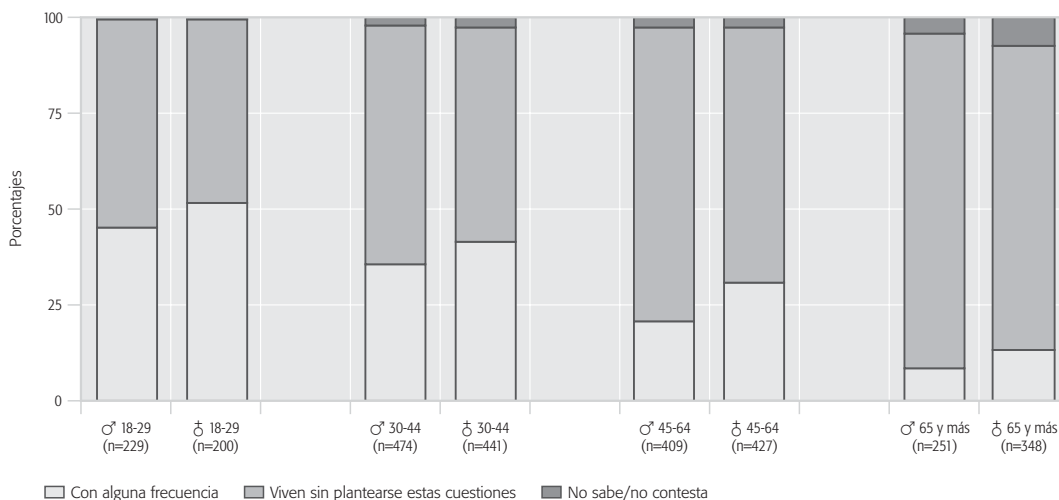
de ese tipo ayudan a ahorrar algo, pero desde luego no constituyen una condición suficiente para ello, toda vez que más del 20 por 100 de quienes se los hacen no consiguen ahorrar nada o incluso desahorran.

Los activos que presumiblemente tienen más margen de ahorro líquido, los más jóvenes (que en su mayoría todavía residen en el hogar de la familia de origen)¹³, se plantean en mayor medida qué parte de sus ingresos consumen y qué parte ahorran, entre otras razones seguramente porque están en el momento de tomar decisiones financieras de mayor calado, como la compra de vivienda. Sin embargo, a medida que aumenta la edad y los gastos son mayores —como consecuencia de la formación de un hogar y la adquisición de la casa— o los ingresos se aminoran —como consecuencia de la jubilación— crece el porcentaje de población que vive sin plantearse estas cuestiones (que, por otra parte en todos

¹³ El 69 por 100 de la submuestra de entrevistados de 18 a 29 años no son ni cabezas de familia ni amas de casa. Cabe, por tanto, suponer que la mayor parte de ellos son hijos que viven en casa de sus padres.

Gráfico 7

PIENSAN QUÉ PARTE DE SUS INGRESOS VAN A CONSUMIR Y A AHORRAR



Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "¿Piensa Ud. con alguna frecuencia en qué parte de sus ingresos va a consumir y a ahorrar, o más bien vive sin plantearse esas cuestiones?"

los grupos de edad es mayor entre los hombres que entre las mujeres) (gráfico 7).

No parece, sin embargo, que esta actitud de despreocupación se perciba como una falta de rigor en la administración del dinero. Más de dos terceras partes de quienes afirman abstenerse de plantearse cómo repartir sus rentas entre consumo y ahorro consideran que el dinero que se ingresa en su hogar se administra de forma muy o bastante rigurosa (entre quienes sí se plantean estas cuestiones, la proporción asciende a más de tres cuartas partes). Excluyendo a quienes no contestan a esta pregunta (menos de un 3 por 100 de la muestra), aproximadamente uno de cada cuatro entrevistados reconoce administrar los ingresos con los que cuenta de forma poco o nada rigurosa. Como se verá a continuación, vivir sin plantearse qué parte de los ingresos se van a consumir y a ahorrar tampoco implica, por lo general, perder la noción de los límites al consumo que impone la renta disponible.

3. La tensión entre disfrutar y ahorrar

— Pero el tiempo va pasando, chica. Para mí, es el día a día, ¿eh? Mañana te mueres —toco madera—, mañana te mueres y ¿qué has hecho en la vida? Solamente ahorrar.

No has salido, no has disfrutado. Oye, si te puedes comprar un coche y te puedes ir al circo, o a esto o a lo otro...; si te puedes ir donde te apetezca... (Varón, 39 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, vive en pareja con una hija menor).

— Yo pienso así también; pero yo recuerdo a mis padres que ahorraban y ahorraban... Y cuando mi padre murió..., yo le decía [a mi madre]: "No habéis disfrutado y siempre habéis estado ahorrando". Y ella me contestó: "Yo he disfrutado así, he disfrutado ahorrando y que vosotras [las hijas] tengáis", y hay gente que disfruta así (Mujer, 39 años, estudios secundarios, funcionaria, vive en pareja con una hija menor) [Grupo de Barcelona].

— Yo, cuando ahorro, pienso ijo, qué ridículo! Lo miro en mi cuenta (...) y digo: "¿yo adónde voy con esto?". Entonces digo: "Nada, voy a seguir viviendo", y me voy a cenar (se ríe) (Varón, 29 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de Bilbao].

3.1. Vivir lo mejor posible, pero protegiendo a la familia

Reducir el nivel de gasto para ahorrar depende, en última instancia, de la relación entre el coste subjetivo que ello supone en el presente y el beneficio esperado que se

atribuya al ahorro que esa reducción permite generar. Cabe pensar que en “una sociedad consumista pura y dura” (como se tildó a la nuestra en uno de los grupos de discusión) las privaciones de consumo producirán frustración y no se asumirán de buen grado. Desde luego, parece claro que el concepto de disfrute se asocia hoy día más a gastos corrientes que a posesiones. Casi tres de cada cuatro entrevistados se muestran muy o bastante de acuerdo con que “lo importante es disfrutar en el presente más que poseer muchas cosas”. No obstante, son bastantes los entrevistados que compatibilizan este disfrute presente con la idea de privarse eventualmente de determinados bienes. De hecho, la afirmación “Hoy es absurdo privarse de algo pensando en un hipotético futuro” suscita más rechazo que aprobación (casi el 60 por 100 de los entrevistados se muestra poco o nada de acuerdo con ella).

La renuncia presente a algo deseado, incluso en su versión más exigente como “sacrificio”, resulta aceptable cuando se trata de procurar el bienestar presente o futuro de los hijos. Dos terceras partes de los entrevistados se manifiestan muy o bastante de acuerdo con que “hay que sacrificarse en el presente pensando en los hijos” (una opinión que comparten todos los grupos de edad en porcentajes muy similares). Por otra parte, un 27 por 100 de quienes se declaran cabezas de familia, amas de casa y/o activos laboralmente incluyen entre una de sus dos primeras prioridades financieras “dejar dinero a mis hijos”. La fuerza de los sentimientos de protección que provocan

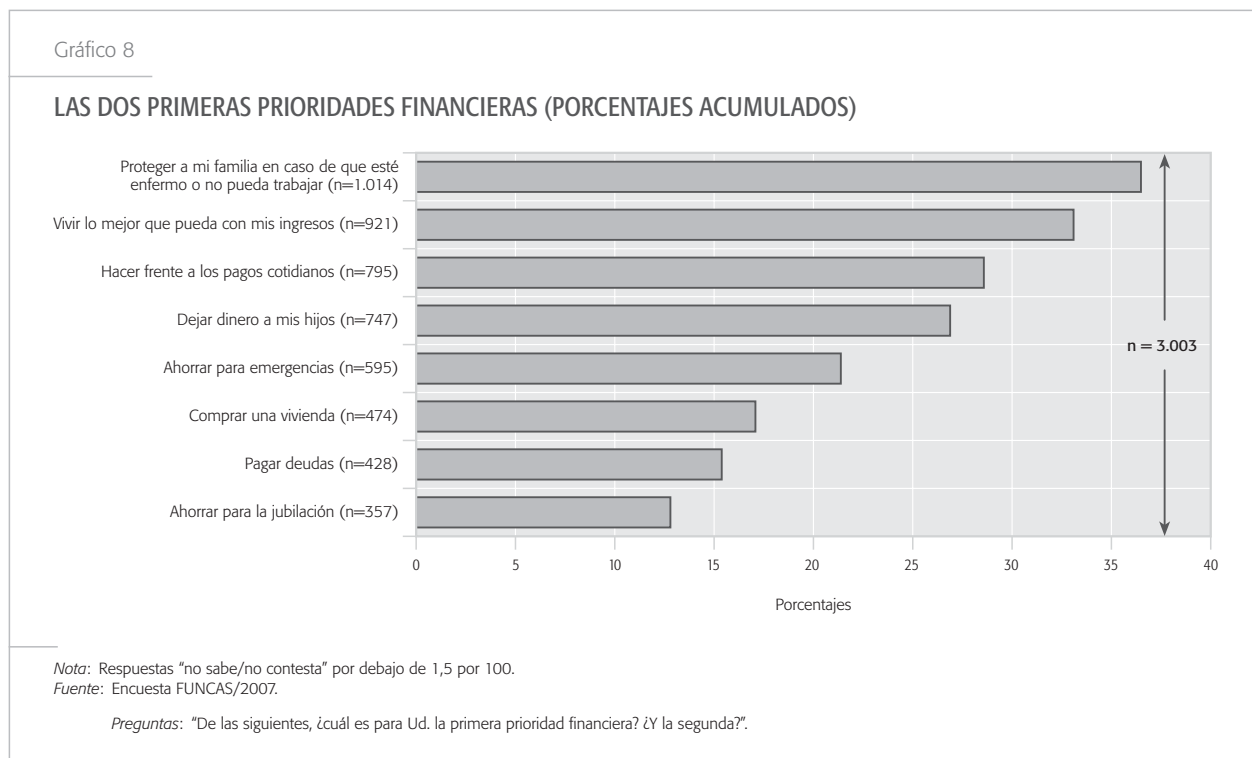
los hijos pequeños y jóvenes en los padres impregnó las conversaciones sobre las prioridades financieras en los grupos de discusión.

— Mis hijos son aún pequeños, todavía no tengo en la mente lo de ahorrar para la formación de ellos, que, desde luego, cuando llegue el momento, iba a ser prioritario! Me quitaré de cualquier otra cosa para que tengan de todo... (Mujer, 42 años, estudios universitarios medios, enfermera, vive en pareja con dos hijos menores).

— Yo estoy invirtiendo mucho en mi hijo, que si no lo tuviera, la verdad es que ahorraría mucho dinero, pero como lo tengo, no lo considero un ahorro, sino una inversión para su futuro, para él, que es lo único que le puedo dejar... (Varón, 49 años, estudios universitarios, empleado en empresa privada, vive en pareja con hijo joven) [Grupo de Madrid].

— Pero mi padre ha vivido para que no me faltara de nada a mí. Bueno, supongo que nunca me lo dejó ver, pero yo he vivido como un marqués siempre; mis padres me han dejado vivir así, nunca me ha faltado de nada ipor ellos! Y yo sé que, en algún momento, igual no había para todos, ¿sabes? (Varón, 30 años, estudios secundarios, empleado de empresa privada, vive con su madre).

En general, la familia está muy presente en los planteamientos económico-financieros de los particulares. Protegerla en caso de enfermedad o incapacidad para trabajar



Cuadro 6

PRIORIDADES FINANCIERAS (GRUPOS DE EDAD)

18-29 años	30-39 años	40-49 años	50-59 años	60-69 años	Más de 69 años
Comprar una vivienda (46 por 100)	Proteger a mi familia (38 por 100)	Proteger a mi familia (43 por 100)	Proteger a mi familia (36 por 100)	Proteger a mi familia (40 por 100)	Vivir lo mejor que pueda (43 por 100)
Proteger a mi familia (32 por 100)	Vivir lo mejor que pueda con mis ingresos (31 por 100)	Vivir lo mejor que pueda (32 por 100)	Dejar dinero a mis hijos (33 por 100)	Vivir lo mejor que pueda con mis ingresos (39 por 100)	Dejar dinero a mis hijos (37 por 100)
Hacer frente a los pagos cotidianos (29 por 100)	Hacer frente a pagos cotidianos (27 por 100)	Hacer frente a los pagos cotidianos (31 por 100)	Hacer frente a los pagos cotidianos (27 por 100)	Dejar dinero a mis hijos (35 por 100)	Hacer frente a pagos cotidianos (32 por 100)
Vivir lo mejor que pueda con mis ingresos (29 por 100)	Ahorrar para emergencias (24 por 100)	Dejar dinero a mis hijos (24 por 100)	Vivir lo mejor que pueda con mis ingresos (27 por 100)	Hacer frente a pagos cotidianos (25 por 100)	Proteger a mi familia (30 por 100)
n = 429	n = 621	n = 535	n = 414	n = 329	n = 449

Notas: En negrita, la prioridad financiera que, en el conjunto de la muestra, registra el porcentaje más alto de menciones. Respuestas "no sabe/no contesta" por debajo de 2,5 por 100 en todos los grupos de edad.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Preguntas: "De las siguientes, ¿cuál es para Ud. la primera prioridad financiera? ¿Y la segunda?".

es la prioridad financiera más citada entre el conjunto de los entrevistados que se declaran cabezas de familia, amas de casa o activos (gráfico 8). Sólo en dos grupos de edad adquieren más importancia otros objetivos: en el de 18 a 29 años "comprar una vivienda"; en el de más de 69 años, "vivir lo mejor que pueda con mis ingresos" (cuadro 6).

3.2. Más consumo autocontrolado que desmedido

Los datos de la encuesta permiten constatar que la sociedad española no comparte mayoritariamente la impresión de que gasta más de lo que tiene y necesita. Aproximadamente un 40 por 100 de los entrevistados no se ve en absoluto reflejado en la frase "A veces me he encontrado con que había gastado más de lo que realmente tenía". Un 36 por 100 adicional considera que tal situación se le aplica sólo poco. En cambio, algo más de cuatro de cada cinco suscriben la afirmación "Antes de comprar algo pienso si de verdad lo necesito" (un 47 por 100 se siente muy reflejado en ella y un 37 por 100 bastante). Similares son también las proporciones de quienes se identifican poco o nada con las siguientes proposiciones: "Disfruto comprando cosas que no necesito" (83 por 100) y "A veces, cuando tengo dinero en el bolsillo o llevo la tarjeta, com-

pro cosas que en realidad no tenía pensado comprar" (85 por 100). Asimismo, casi tres de cada cuatro se muestran poco (33 por 100) o nada (40 por 100) conformes con el enunciado: "Cuando algo me gusta realmente, soy capaz de pagar bastante más de lo que tenía previsto".

Claro que la idea de lo que uno "necesita" está muy relacionada con lo que entiende por una "vida digna". El significado de este concepto no parece asociarse con unos mínimos absolutos, sino más bien con unos máximos relativos, variables en función del nivel de vida del que uno haya disfrutado en el pasado y de los ingresos regulares con los que cuente.

— Yo tengo una filosofía: ...me gusta tener en mi casa lo mejor, el aire acondicionado, una buena calefacción... ¡todo! Que no me falte de nada... A mí me gusta vivir dignamente...

¿Qué es el vivir dignamente hoy por hoy? (Moderadora)

— Para mí es el disfrutar de los adelantos que hay en materia de confort; el tener la nevera llena, ¡por supuesto!; poder ir a un sitio cuando me apetezca, ¡por supuesto! Y todo eso lo hago trabajando, ¿no? (Varón, 49 años, estudios secundarios, autónomo, vive en pareja con uno de sus cuatro hijos jóvenes) [Grupo de Barcelona].

El consumo asociado a una “vida digna” se justifica en virtud del trabajo. Y las rentas que este proporciona se perciben en general como el límite de los consumos posibles. Así, los entrevistados niegan que recurran habitualmente a un método tan accesible como el de las tarjetas de crédito para gastar más de lo que ingresan mensualmente. Casi dos tercios de quienes cuentan con una o varias tarjetas de crédito declaran no utilizarlas nunca “para cubrir gastos que no puede cubrir con sus ingresos mensuales, bien sea sacando dinero o pagando compras con ellas”, y un 30 por 100 admite usarlas con este fin poco frecuentemente.

El autocontrol en el consumo de buena parte de la sociedad española convive, no obstante, con actitudes “relajadas” hacia el gasto extendidas entre aproximadamente una cuarta parte de la población (que, por ejemplo, confiesa gastar a veces más de lo que tienen, no piensan siempre antes de comprar algo si lo necesitan o se reconocen capaces de pagar bastante más de lo que tienen previsto si algo les gusta). Ciertamente, la disciplina de gasto se afloja bastante entre la población más joven: los menores de 30 años se confiesan algo menos capaces de resistirse al gasto y más proclives a superar los límites que imponen los medios económicos de que disponen (gráfico 9). Las actitudes de mayor laxitud hacia el gasto que exhiben los

veinteañeros se aprecian en otros indicadores: son ellos quienes en mayor medida revelan hacer uso de las tarjetas de crédito para cubrir gastos que no pueden satisfacer con sus ingresos mensuales (gráfico 10).

¿Nos encontramos ante un “efecto cohorte” o un “efecto generación”? Es decir, ¿adoptarán esos mismos jóvenes actitudes y comportamientos de mayor autocontrol a medida que cumplan años, o pertenecen a una generación de “gastadores” que tenderá a prolongar esos comportamientos? La brusca caída de tales actitudes contrarias al autocontrol que se aprecia en el gráfico 10 al pasar al siguiente grupo de edad (30-39 años) sugiere más bien lo primero, pues las cesuras generacionales no suelen ser tan nítidas como aparecen aquí. La ya apuntada sobrecarga financiera de los treintañeros se combina con actitudes de autocontrol del consumo, así como también de mayor vigilancia de los gastos efectuados mediante tarjetas de crédito. Parece, pues, que la frontera de los treinta (en torno a la que en España se ha situado en los últimos años la edad media de emancipación masculina del hogar de origen) marca la transición “de las alegrías a la moderación” en el gasto. Independientemente de que el consumo mantenga su componente de disfrute en todos los grupos de edad, los compromisos financieros,

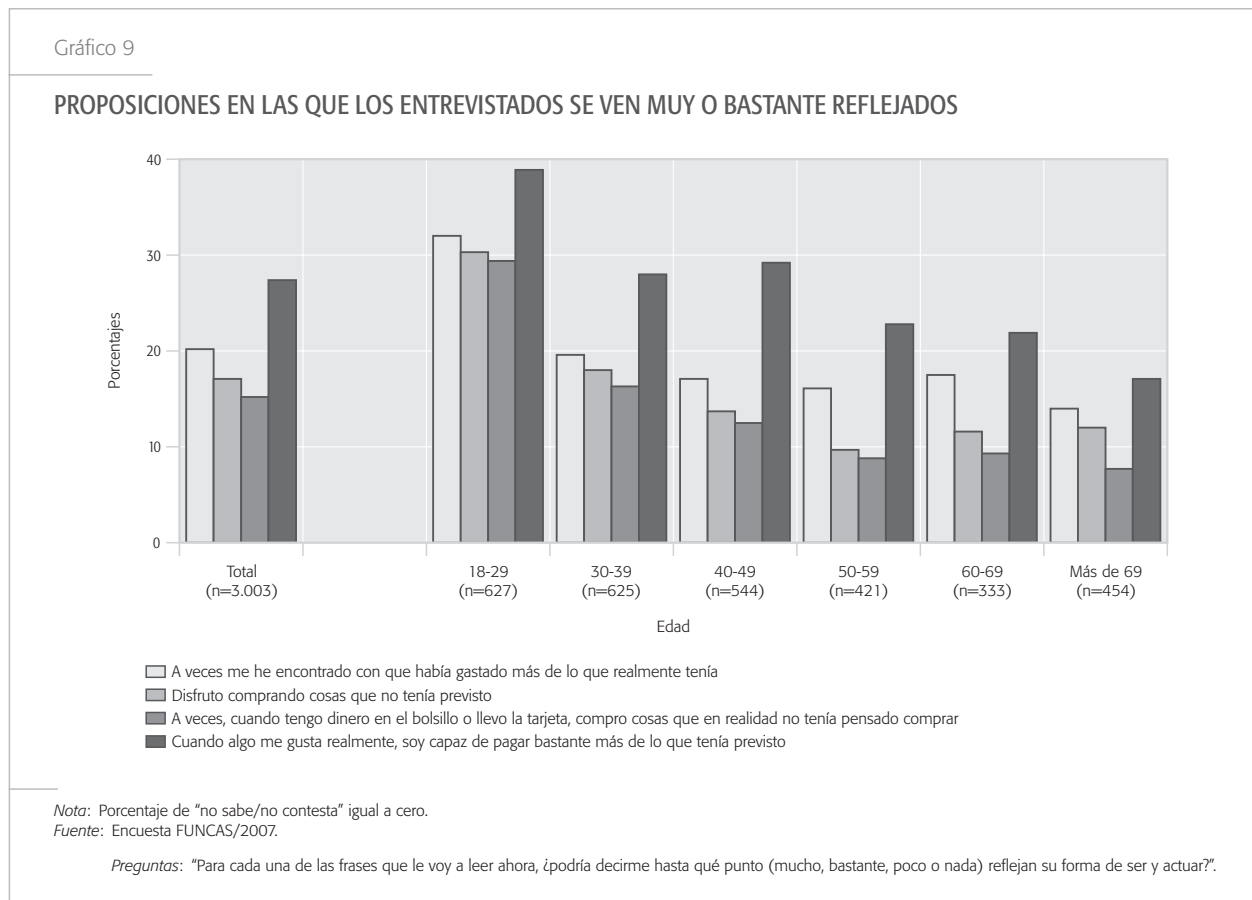
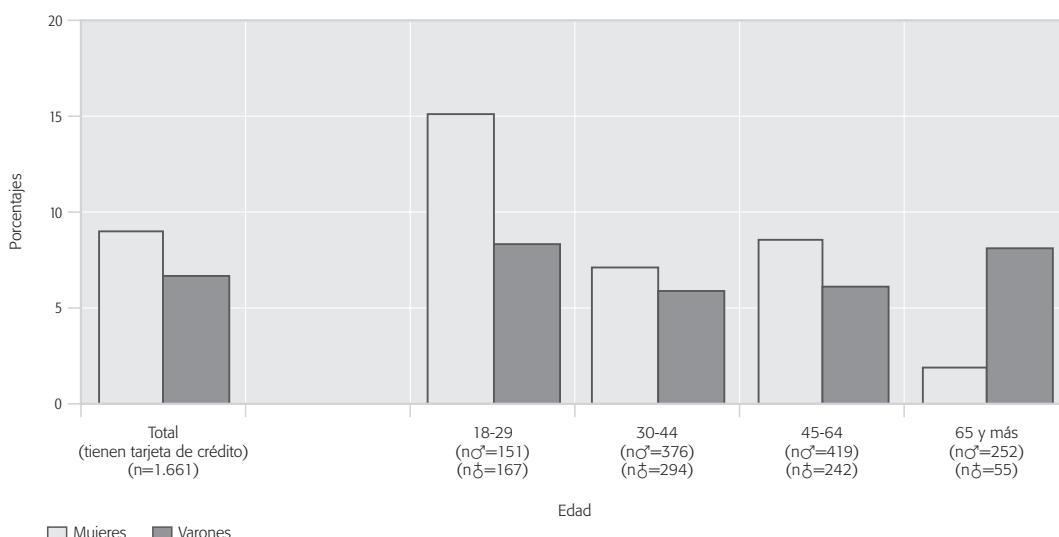


Gráfico 10

UTILIZAN CON MUCHA O BASTANTE FRECUENCIA TARJETAS DE CRÉDITO PARA CUBRIR GASTOS QUE NO PUEDEN CUBRIR CON SUS INGRESOS MENSUALES



Nota: Respuestas "no sabe/no contesta" por debajo de 1 por 100.
Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Preguntas: ¿Utiliza su(s) tarjeta(s) de crédito para cubrir gastos que no puede cubrir con sus ingresos mensuales, bien sea sacando dinero o pagando compras con ellas? (Respuestas: "Con mucha frecuencia", "con bastante frecuencia", "con poca frecuencia", "nunca").

las obligaciones familiares o la incapacidad de desplazar a otros miembros de la familia los propios gastos parecen disciplinar considerablemente el gasto de quienes han traspasado esa frontera.

4. La propiedad de la vivienda, una norma social institucionalizada

— Yo, y todas mis compañeras de trabajo estamos hipotecadas hasta las cejas. Yo tengo una hipoteca de 25 años y compré el piso hace cuatro... Y yo me veo atada con la hipoteca, pero es que no hay otra cosa. Es que no soy inglesa, que viven toda su vida de alquiler, sino que tengo mentalidad de española, porque la mentalidad del español es icomprar! (...) Mi hermano vive en Finlandia y la casa que tiene no es ni parecida a la mía, con jardín y todo, y él paga mucho menos... No sé, aquí pasa algo con el tema de la vivienda, aquí algo pasa... (Mujer, 35 años, estudios secundarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de Barcelona].

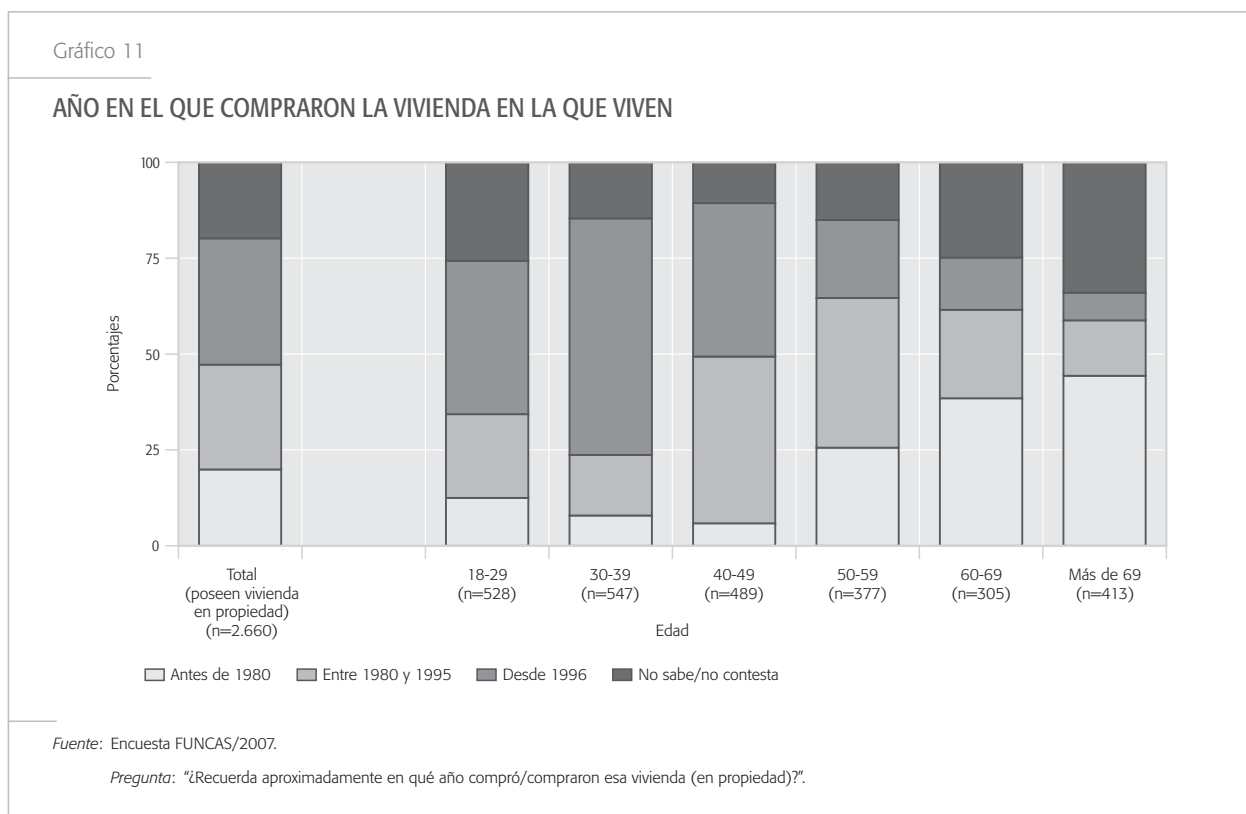
— El alquiler es una cosa muy difícil; tienes que luchar con la familia, con los amigos... Yo soy muy rara en mi entorno. Me preguntan: "¿Y tú qué haces de alquiler? Estás

echando el dinero por la borda" (Mujer, 28 años, estudios universitarios, empleada en empresa privada, vive en pareja sin hijos).

— Sí, esa es una discusión muy recurrente. Si en una conversación sale el tema de comprar un piso, todo el mundo te mira a ti y te dice: "¿Tú que haces de alquiler?" Te lo dicen todos, en el trabajo, en la familia, tus amigos... (Varón, 29 años, estudios secundarios, empleado en empresa privada, vive en pareja sin hijos) [Grupo de discusión de Bilbao].

4.1. El costoso acceso a la vivienda

Como es bien sabido, el porcentaje de propietarios de primeras viviendas es muy alto en España. Casi nueve de cada diez participantes en la encuesta de FUNCAS afirman que la vivienda en la que residen es de su propiedad o de su familia. Incluso por encima de esa (en comparación con otros países europeos) muy elevada media quedan los entrevistados que, independientemente de su edad, viven en hogares formados por una pareja con hijo(s); significativamente por debajo de la media se encuentran los menores de 40 años que residen en hogares compuestos por una pareja sin hijos, que viven solos o en otro tipo de hogares.



Simplificando cabría decir que, en España, la mayoría anteponen la adquisición de la vivienda a la reproducción familiar: "el piso antes que el hijo".

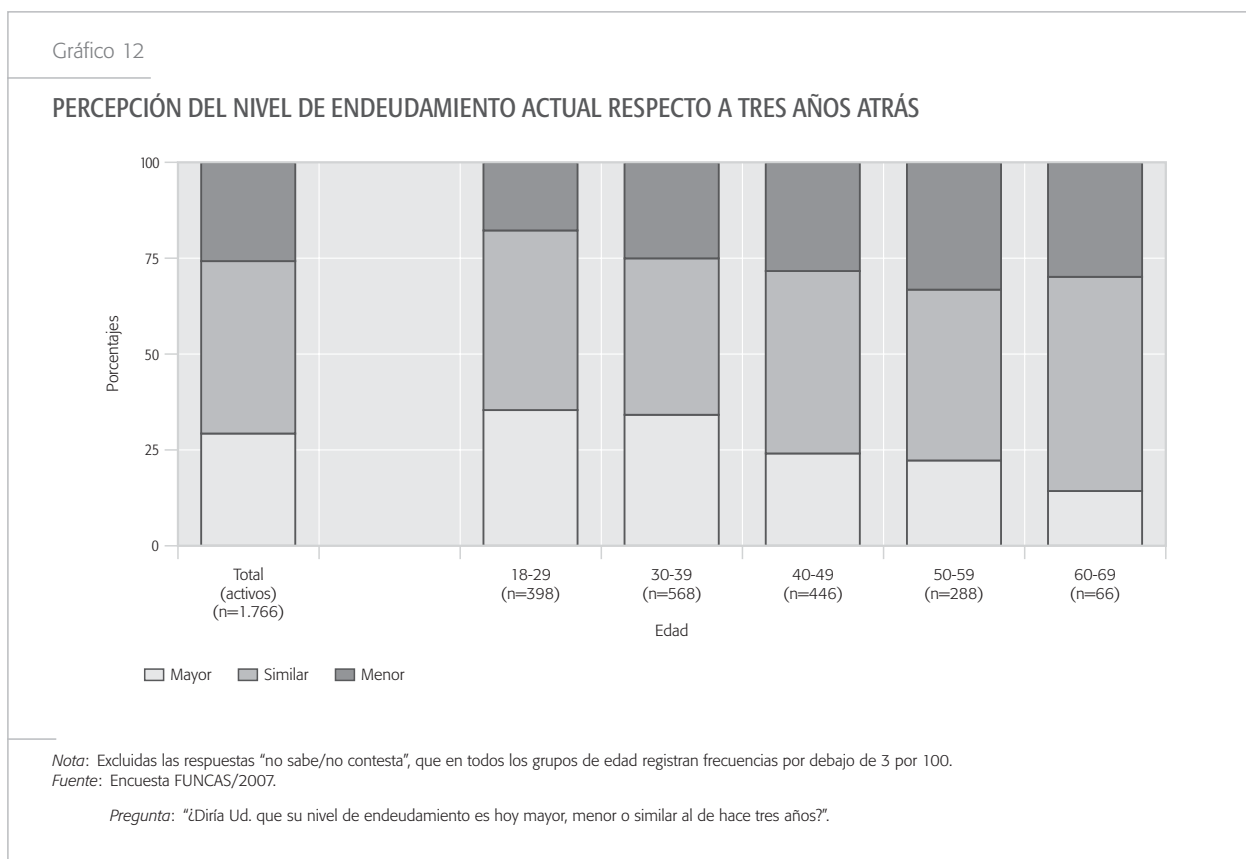
Casi el 60 por 100 de los entrevistados que residen en viviendas en propiedad, y recuerdan aproximadamente el año de su compra, declaran haberlas adquirido antes de 1996, es decir, antes de que arrancara el período del denominado "boom inmobiliario". Pero lógicamente la edad de los entrevistados marca diferencias muy importantes también en este punto. El grupo de edad con mayor proporción de viviendas adquiridas desde 1996 es el de los treintañeros. Los nacidos entre el final de la década de los sesenta y de los setenta parecen haberse convertido en los principales impulsores de la demanda de viviendas durante estos años, mientras aceptaban responder a la oferta encarecida del sector inmobiliario endeudándose más (en tiempo y en cuantía) (gráfico 11).

Como se expuso antes, el grupo de edad de 30 a 39 años es el que arroja un porcentaje más alto de tenencia de créditos hipotecarios (57 por 100). Sus hipotecas, como también las de quienes cuentan entre 18 y 29 años, se caracterizan por estar en casi un 90 por 100 contratadas a tipo variable y tener plazos de amortización muy largos (la media es de 24 años). En torno a tres cuartas partes de los treintañeros hipotecados declaran tener todavía pen-

diente más de la mitad del préstamo y, excluyendo a los pocos de entre ellos que no son cabezas de familia o amas de casa, casi cuatro de cada diez sostienen que satisfacen cuotas hipotecarias superiores al 30 por 100 de los ingresos de su hogar.

Aunque la incidencia de las hipotecas es mucho menor entre quienes tienen entre 18 y 29 años, la situación es todavía más preocupante para quienes de ellos han suscrito un préstamo hipotecario (el 16 por 100). De acuerdo con la información que proveen en la encuesta, casi seis de cada diez hipotecados de este grupo de edad han contratado el préstamo a más de 25 años (una cuarta parte, a más de 30); a tres cuartas partes les queda por pagar al menos el 75 por 100 del préstamo y cuatro de cada diez pagan cuotas de más del 40 por 100 de los ingresos de su hogar.

Aproximadamente el 85 por 100 de los entrevistados menores de 40 años con hipotecas a tipo de interés variable anticipan que, a corto plazo, van a tener que pagar más de lo que lo hacían en el momento de ser entrevistados como consecuencia de las previsibles subidas de los tipos de interés (aunque la mayoría confía en que no se elevarán por encima del 6 por 100). No obstante esta perspectiva, más de la mitad de esos jóvenes con cargas hipotecarias creen que podrán liquidar su hipoteca "antes



del plazo que tiene contratado". Incluso algo más de un 10 por 100 de los entrevistados de 18 a 39 años titulares de hipotecas afirman llevar a cabo amortizaciones anticipadas de capital todos o casi todos los años (porcentaje similar al que se observa en los grupos de mayor edad).

La encuesta confirma, por tanto, algo ya conocido: los grandes "damnificados" del aumento de los precios inmobiliarios han sido los menores de 40 años. Muchos de lo que se han embarcado en la adquisición de una vivienda han tenido que suscribir hipotecas por importes elevados y a plazos muy largos. De ahí que apenas extrañe que el porcentaje de entrevistados activos menores de 40 años que consideran que su nivel de endeudamiento es hoy mayor que hace tres años sea significativamente superior al que se observa entre entrevistados de más edad (gráfico 12).

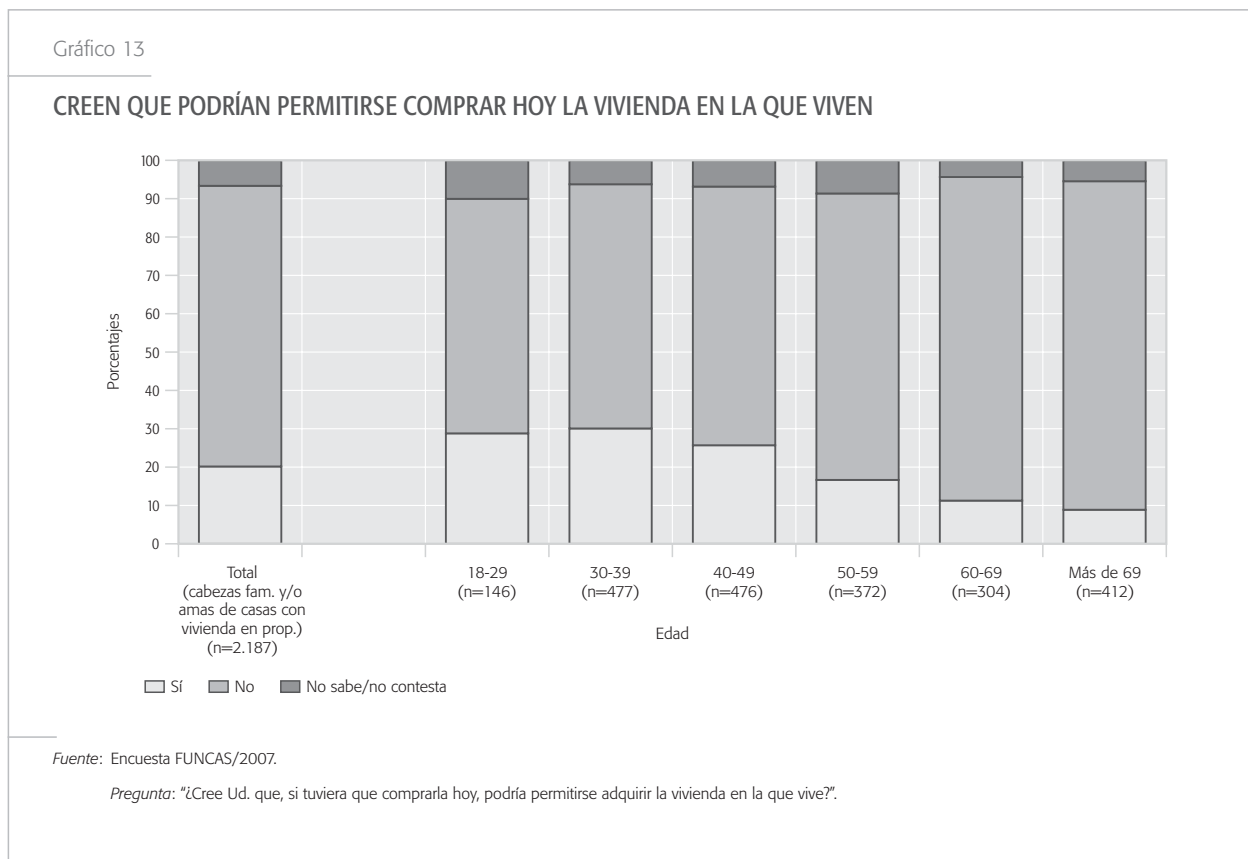
4.2. La vivienda en propiedad: ahorro sin ilusión de riqueza

Si sobre los menores de 40 años han recaído las principales desventajas que el *boom* inmobiliario ha supuesto para el acceso a la vivienda, los mayores de esa edad se han convertido en los principales beneficiarios de esa evolución, toda vez que durante la última década han asistido a un in-

cremento muy notable de los precios de sus viviendas en propiedad. De ello tienen muchos de ellos clara conciencia, aun cuando a medida que aumenta la edad, también lo hace el porcentaje de los que carecen de una idea aproximada al respecto. Ahora bien, los incrementos anuales del precio de la vivienda han sido tan notables en esta última década que incluso la mayor parte de los actuales propietarios de vivienda (también los que las han comprado en los últimos años) sospechan que hoy no podrían permitir-se comprar la vivienda en la que viven (gráfico 13).

El intenso crecimiento de los precios de la vivienda ha podido reforzar dos efectos distintos en los propietarios. Por una parte, disponer de un bien apreciado por el mercado puede generar la sensación de que se dispone de un activo que se puede hacer efectivo de manera fácil y muy rentable en caso de necesidad; asimismo puede suscitar la impresión de mayor patrimonio o riqueza. Cabe suponer que ambos efectos redunden en una tendencia a gastar más y ahorrar menos.

Es cierto que la mayoría de entrevistados (55 por 100) considera una hipoteca o la compra de una vivienda antes como forma de ahorro que como gasto, sin que se aprecien grandes diferencias al respecto por grupos de edad o por regiones. "¡Es que todos tenemos «el ladrillo»



en la cabeza como la mejor forma de ahorrar!", exclama uno de los participantes en el grupo de discusión celebrado en Sevilla. "Todos" parece, no obstante, una referencia un tanto exagerada, ya que un tercio de los entrevistados concibe el pago de la vivienda en propiedad como gasto, mientras que un 15 por 100 no tiene claro en qué apartado de la cuenta del balance de la economía doméstica incluiría esta operación.

Por otra parte, nueve de cada diez entrevistados que creen que su piso vale más que hace diez años no tienen la sensación de ser más ricos que antes "porque su vivienda ha aumentado de valor". Entre los residentes del País Vasco/Navarra/La Rioja, la ausencia de este sentimiento de mayor riqueza se aplica prácticamente a la totalidad de entrevistados (en cambio, en Canarias es donde se halla un poco más extendido). Tomando como referencia a todos los entrevistados que dicen no sentirse más ricos, no llegan a un cuarto quienes creen que "algo así" haya ocurrido a gente cercana. Entretanto, del 8 por 100 de entrevistados propietarios de vivienda que sí confiesa sentirse más rico, tres cuartas partes niegan que esa sensación les lleve a gastar más que antes.

Así pues, parece que el aumento de los precios de la vivienda ha provocado con más intensidad un "efecto

ahorro" que un "efecto riqueza", al menos en el juicio expreso de los propietarios. Bien porque todavía tienen que satisfacer los pagos del préstamo hipotecario, bien porque saben que no puede "negociar" con su vivienda a no ser que estén dispuestos a cambiar de régimen de vida (por ejemplo, trasladándose de ciudades más caras a ciudades más baratas o a núcleos rurales), la gente no percibe que el encarecimiento de la vivienda de la que es propietaria le permita llevar una vida más desahogada. En definitiva, en contra de lo que a menudo constatan los analistas de la actual situación económica en España, la población no se reconoce afectada por un "efecto riqueza".

5. La hucha para la jubilación

— Yo, por ejemplo, como autónomo, la jubilación es cortita. Entonces, para mí (un plan de pensiones) es la manera, como dijéramos, de tener una paga más para añadirle a la otra porque si no... (Varón, 55 años, estudios secundarios, autónomo, vive con pareja e hija joven).

— Yo, pues como soy un poco más hormiguita y más pequeño-ahorradora, dije: "Esto [el plan de pensiones] es fá-

cil, poquito a poco, como si fuese una hucha". Y encima desgravaba un poco (Mujer, 64 años, estudios universitarios, funcionaria, vive en pareja con uno de sus cinco hijos) [Grupo de discusión de Sevilla].

— Yo he escuchado esta mañana que quieren que nos jubilemos a los 70, y siento que me van a dar las uvas trabajando... Y que se va a computar toda la vida laboral del trabajador, no sólo los últimos años. Entonces, como no tengas un buen plan de pensiones, como no tengas un inmueble que puedas vender, creo que lo vamos a pasar mal (Mujer, 45 años, estudios universitarios, empleada en empresa privada, vive en pareja con dos hijos menores).

— (El plan de pensiones) es una inversión a largo plazo, y es justamente lo que a mí me preocupa, porque el día a día no me preocupa tanto (Mujer, 40 años, estudios universitarios, autónoma, vive en pareja con una hija menor).

— A mí me preocupa muchísimo ser una carga para mi hija el día de mañana; me preocuparía muchísimo, muchísimo serlo (Mujer, 36 años, estudios universitarios, autónoma, divorciada con hija menor) [Grupo de discusión de Madrid].

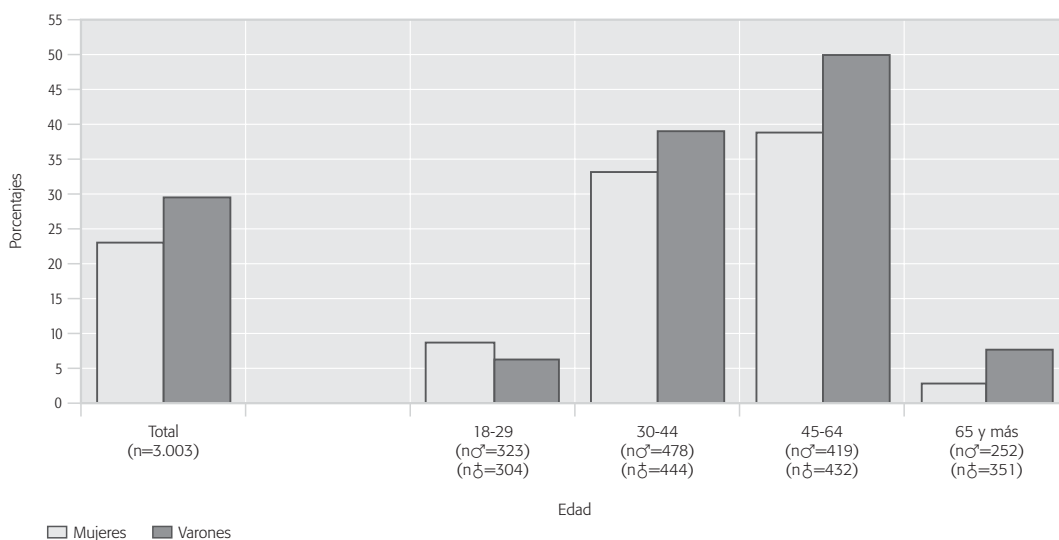
5.1. La expansión de los planes de pensiones

Después de la cuenta corriente, las tarjetas (de crédito y débito) y los seguros de vida (ligados con frecuencia a la suscripción de hipotecas), los instrumentos de ahorro para la jubilación son los productos financieros que, a tenor de los resultados de la encuesta, gozan de más difusión. Algo más de una cuarta parte de los entrevistados declara contar con algún producto privado dirigido a tal fin. El porcentaje alcanza su valor más alto entre los varones de 45 a 64 años, con un 50 por 100 de suscriptores. Entre las mujeres, el porcentaje más elevado se halla en el grupo de edad de 45 a 64 años (gráfico 14). Las diferencias por territorio de residencia también son significativas: los dos extremos están ocupados por el País Vasco/Navarra/La Rioja, que en conjunto reúnen el mayor porcentaje de suscriptores de productos de ahorro para la jubilación, y por Castilla-La Mancha/Extremadura/Murcia, con el menor porcentaje (gráfico 15).

Entre los entrevistados activos que han contratado un plan de pensiones, casi tres de cada cuatro recuerdan haberlo hecho antes de cumplir 41 años. Los activos que en el momento de la encuesta no han suscrito ningún plan alegan como principales razones no ahorrar lo suficiente para

Gráfico 14

SON TITULARES DE UN PRODUCTO DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

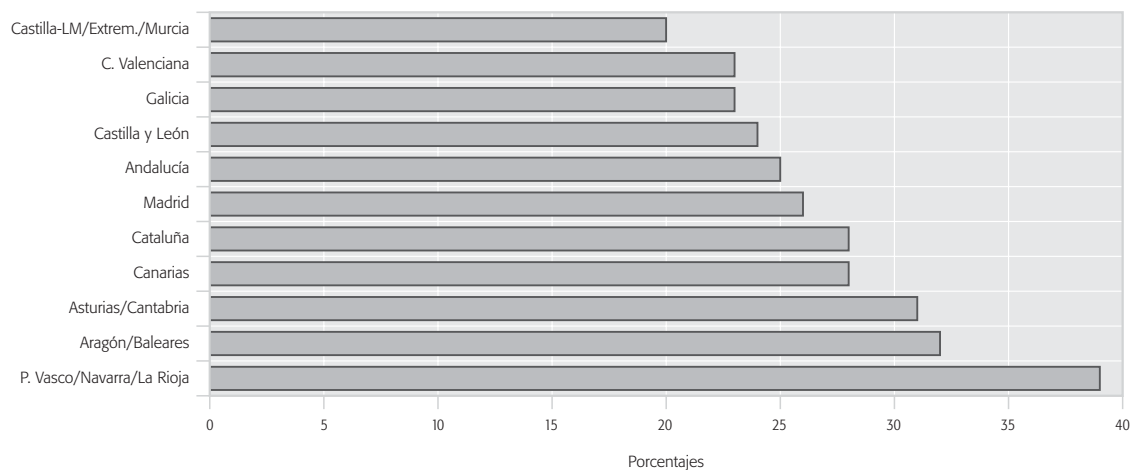


Nota: Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de edad igual a cero.
Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "¿Tiene Ud. personalmente, es decir, a su nombre un sistema de ahorro para la jubilación?"

Gráfico 15

SON TITULARES DE UN PRODUCTO DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN



Notas:

(1) Porcentajes de "no sabe/no contesta" en todos los grupos de comunidades autónomas igual a cero.

(2) Se prescinde de incluir el tamaño de cada una de las submuestras por cuestiones de conveniencia gráfica. Pueden consultarse estos datos en la última fila del cuadro 4.

Fuente: Encuesta FUNCAS/2007.

Pregunta: "¿Tiene Ud. personalmente, es decir, a su nombre un sistema de ahorro para la jubilación?"

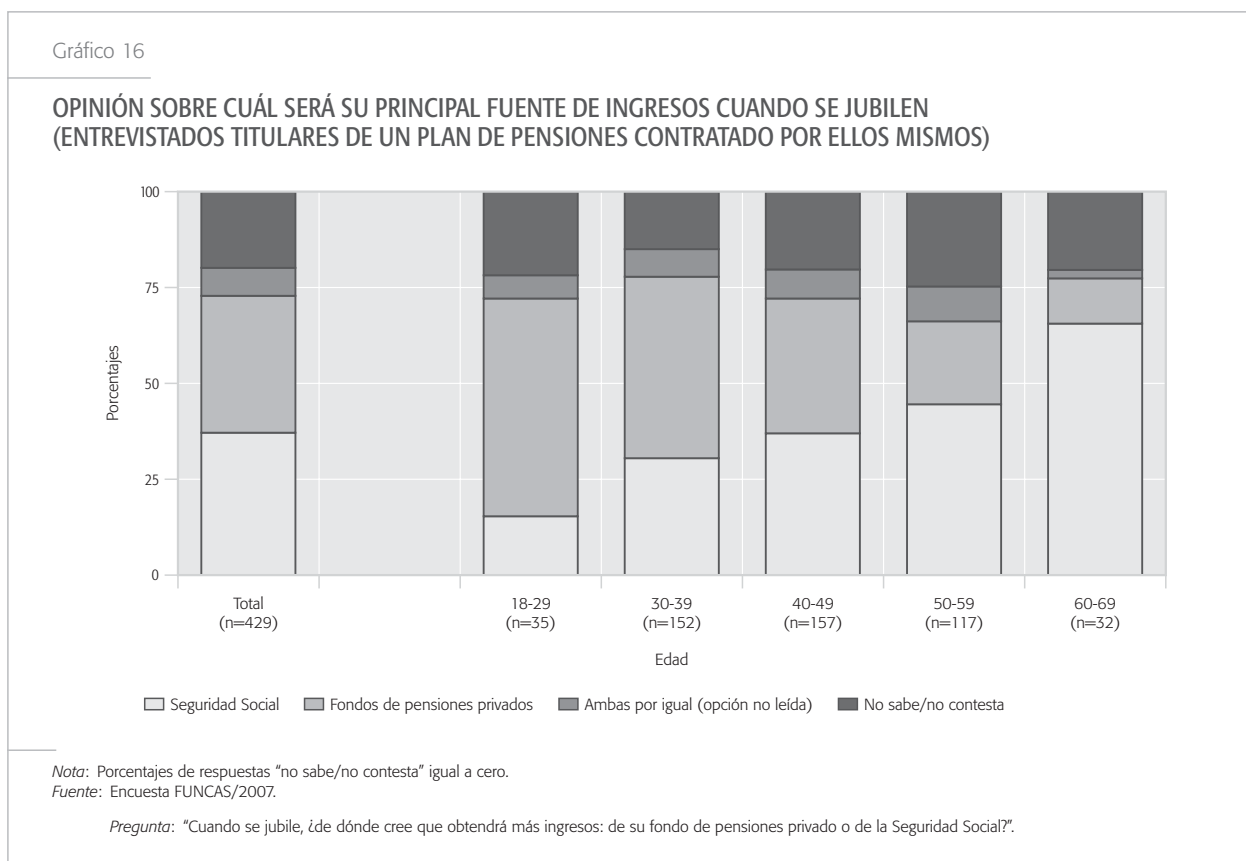
invertirlo en este producto (30 por 100) o preferir ahorrar de otras formas (26 por 100). Pero en torno a una quinta parte de todos los entrevistados por debajo de 45 años que carecen de un plan de pensiones creen que contratarán uno en los próximos cinco años.

A la hora de suscribir un plan de pensiones, la opción suele tomarse a favor de la entidad financiera con la que se trabaja. Así, para el 38 por 100 de los suscriptores ser cliente de la entidad fue la razón subyacente a su elección de un determinado plan, si bien casi un 30 por 100 se inclinó por el plan que mejores condiciones ofrecía. En todo caso, llama la atención que una considerable proporción de suscriptores esté escasamente informada sobre su plan de pensiones. Un 20 por 100 de ellos declara no saber si la cartera de su plan se basa fundamentalmente en renta variable, fija o ambas por igual. Asimismo, más del 70 por 100 de todos los entrevistados activos admite desconocer la nueva normativa que regula las deducciones fiscales aplicables a las aportaciones a planes de pensiones.

5.2. "Guardar para la vejez, cierto es"

Los datos de la encuesta sugieren que la adquisición de planes privados de pensiones no se hace tanto con el objetivo de generar rentabilidad financiera, cuanto de cubrir posibles riesgos en previsión de unos ingresos por jubila-

ción futuros cuyo importe aproximado desconoce la mayoría de los hoy activos. De hecho, aunque con frecuencia se piensa que el motor de la suscripción de planes privados de pensiones es el favorable tratamiento fiscal de las aportaciones, cuando se pregunta a los que ya han contratado alguno individualmente (esto es, no a través de su empresa) acerca de cuál fue "la razón principal", el 64 por 100 contesta "ahorrar para mi jubilación". En todos los grupos de edad (y especialmente en los que engloban a los entrevistados menores de 50 años) este argumento es el más mencionado, muy por encima del que alude a las deducciones fiscales (que cobra algo más de importancia entre los mayores de 60 años). Más aún, aproximadamente la mitad de todos los entrevistados activos que disponen de un plan o fondo de pensiones piensa que incluso "si no hubieran existido deducciones fiscales", habría contratado "seguro" su fondo de pensiones. Este grupo de supuestos "ahorradores incondicionales para la jubilación" supera largamente al de los que, de no existir deducciones fiscales, "seguro" que no habrían contratado un plan (16 por 100). En la misma línea apunta otra evidencia de la encuesta: no llegan al 10 por 100 los propietarios actuales de un plan de pensiones que, afirmando conocer la nueva normativa reguladora de las deducciones fiscales de aportaciones y rescate de planes de pensiones (en general, menos favorable al titular), aseguran que van a efectuar menos aportaciones a partir de la entrada en vigor de tal legislación (es decir, a partir de 2007).



Los productos de ahorro para la jubilación se han convertido, por tanto, en un medio valorado socialmente para reducir la incertidumbre que provoca la vejez, tanto respecto a cuántos años habrá que permanecer en el mercado de trabajo antes de retirarse, como respecto a la cuantía de la pensión pública que se obtendrá. La distribución de respuestas a la pregunta formulada a todos los entrevistados que contrataron individualmente su plan acerca de cuál será la principal fuente de renta cuando se jubilen, refleja bien esta incertidumbre. Son muchos los que carecen de una idea más o menos clara al respecto (como se aprecia en el elevado porcentaje de respuestas "no sabe/no contesta"), pero los datos apoyan una relación plausible: cuanto más jóvenes son los suscriptores, más confían en que extraerán el grueso de las rentas por jubilación de su fondo privado de pensiones (gráfico 16).

6. Algunas conclusiones y reflexiones finales

El análisis de los resultados de la encuesta patrocinada por FUNCAS con el fin de conocer mejor el comportamiento económico-financiero y sus bases sociales y culturales en España permite formular un buen número de

conclusiones tentativas. Aquí se destacan cinco de las que, a juicio de los autores de este análisis, resultan más relevantes, acompañándolas de algunas reflexiones.

1) Los jóvenes y las mujeres han contribuido notablemente al desarrollo de la cultura financiera de la sociedad española. Mientras la población joven y de mediana edad muestra una mayor sofisticación financiera que la población mayor, la tradicional brecha entre hombres y mujeres en cuanto a titularidad y uso de productos financieros ha disminuido significativamente en el colectivo de los nacidos aproximadamente desde los años sesenta del siglo XX. Cabe, por tanto, afirmar que la cultura financiera de los españoles tiende a crecer y a homogeneizarse, aun cuando siga presentando un nivel inferior al observable en otras sociedades europeas.

2) En consonancia con los datos sobre la disminución de la tasa de ahorro de la población española, la mayoría admite que ahorra poco o nada y, en todo caso, parece cundir la impresión de que las generaciones actuales de activos ahorran menos que las pasadas. Esta escasez de ahorro se justifica a menudo aludiendo al escaso margen para ello, dado el moderado nivel de los salarios, la expansión de una cultura consumista a la que resulta difícil sustraerse y la consiguiente aspiración a una "vida digna"

(es decir, cómoda y sin grandes privaciones de bienes y servicios a los que la gente del propio entorno social suele tener acceso). “Del ahorro viene el logro”, reza el refrán. Sin embargo, el vínculo entre “ahorro” y “logro” se ha debilitado en España, al tiempo que se ha reforzado el que une “logro” y “endeudamiento”. Endeudarse parece hoy un signo de pujanza más que de impotencia económica.

3) A pesar de la extensión del endeudamiento entre las familias españolas, los datos no indican que los particulares incurran de modo generalizado en comportamientos de gasto irresponsables. Por una parte, proteger a la familia y mejorar la situación económica de los hijos siguen siendo objetivos financieros de primer orden. Por otra parte, las actitudes sobre el consumo que los entrevistados hacen suyos sugieren que el gasto descontrolado y no ajustado a los límites que imponen los propios ingresos no goza de aceptación social (si bien en torno a una cuarta parte de la población suscribe actitudes que revelan una escasa disciplina de gasto).

4) Aun cuando, en primera instancia, el ahorro se asocia con dinero efectivo, los españoles reconocen que su principal forma de ahorro es la vivienda. Al absorber buena parte del potencial de ahorro de las familias jóvenes, la adquisición de la vivienda (que suele emprenderse antes de la formación de una familia con hijos) limita las capacidades de las parejas en edad reproductiva para asumir otros gastos, como los relacionados con la crianza de los niños. La norma social “el piso antes que el hijo” entraña el riesgo de hacerse literalmente realidad (es decir, de favorecer una tendencia hacia el hijo único). Si bien investigaciones recientes señalan el elevado nivel de estudios de las mujeres (más concretamente, su voluntad de rentabilizarlo en el mercado de trabajo) como el factor que más contribuye a demorar la maternidad, el efecto del retraso puede verse reforzado en la medida en que la retribución que las mujeres aportan al presupuesto doméstico, y que permi-

te afrontar con más comodidad y menos renuncias la sobrecarga financiera de las familias jóvenes, tenga que dedicarse a sufragar costes ocasionados por los hijos. Puede que la adquisición de la vivienda, concebida como un medio mediante el cual cimentar la seguridad de la familia, esté contribuyendo en cierta medida a obstaculizar el desarrollo de esta.

5) Como quiera que la incertidumbre representa un incentivo crucial al ahorro, quienes desconfían de la capacidad del Estado para proveer pensiones públicas de jubilación que garanticen durante la (previsiblemente larga) vejez un nivel de vida afín al que disfrutaban durante el período activo, procuran trasladar una parte de sus rentas presentes (más o menos cuantiosa en función de los ingresos y las preferencias de consumo actual) a productos de ahorro para la jubilación. Las ventajas fiscales estimulan esa evolución expansiva de los planes privados de pensiones, pero aparentemente constituyen un factor explicativo menos importante de lo que con frecuencia se ha supuesto.

Bibliografía

- ALVIRA MARTÍN, F. y GARCÍA LÓPEZ, J. (2007): “La economía española: la opinión de los españoles permanece estable”, *Cuadernos de Información Económica*, 199, 35-47.
- Banco de España (2004): “Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares”, *Boletín Económico* 11/2004.
- (2007): “Informe Trimestral de la Economía Española”, *Boletín Económico* 07-08/2007.
- BOVER, O. (2004): “Encuesta financiera de las familias españolas (EFF): Descripción y métodos de la encuesta 2002”, *Documento ocasional*, núm. 0409, Banco de España.
- VALLE, V. (2006): “Reflexiones sobre el ahorro y el endeudamiento de las familias españolas”, *Cuadernos de Información Económica*, 194, 27-33.