

ACTITUDES DE LOS ESPAÑOLES HACIA EL AHORRO

Francisco ALVIRA MARTÍN
José GARCÍA LÓPEZ

I. EL AHORRO DE LAS FAMILIAS: EL CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO GENERAL (*)

LOS resultados económicos del año 1995 aportan la evidencia de un cambio cualitativo en el comportamiento de los consumidores españoles. El moderado crecimiento de la economía iniciado en 1994, y prorrogado en 1995, ha ido acompañado de un lento aumento de la renta disponible y de un crecimiento aún menor del consumo doméstico; por el contrario, y como consecuencia de esa menor propensión al consumo, la tasa de ahorro familiar ha aumentado.

Estos resultados son muy diferentes de los obtenidos en anteriores fases de expansión económica. Los consumidores han adoptado unas actitudes económicas más conservadoras, y gastan relativamente menos que en épocas anteriores.

¿Por qué la propensión al ahorro familiar ha aumentado? Resulta difícil concretar las causas básicas y determinar si se está ante un cambio transitorio o una transformación con apariencia de permanente. Una rápida lectura de la información transmitida al público pone de manifiesto que las circunstancias sociales dificultan el retorno a la senda del consumismo, y refuerzan la indecisión ante el gasto de muchas familias.

El grado de incertidumbre sobre la renta futura del hogar ha aumentado en todos los sectores de la población y, prácticamente,

en todos los estratos de ingresos se ha producido una reducción de la propensión al consumo por diversos motivos. La escasez de oferta del primer empleo y su precariedad desanima a los jóvenes a asumir deudas para compras importantes. Para los individuos de más edad, la configuración futura de las pensiones aumenta el deseo de disponer de un ahorro e «invertir», si se tiene capacidad, en fondos o planes con el fin de percibir unos ingresos complementarios en el futuro.

En este sentido, no hay que olvidar que las bajas tasas de inflación durante los últimos ejercicios y los intereses reales han permitido mantener el valor del ahorro financiero a largo plazo. Han mejorado las condiciones de ese tipo de ahorro familiar. Durante muchos años, las altas tasas de inflación y la falta de productos financieros con rentabilidad positiva habían minado la confianza del consumidor en el valor futuro de su sacrificio económico actual. Para una amplia proporción del público, no era racional ahorrar porque la inflación reducía el valor real de sus ahorros. En la encuesta FIES 96, aparece claramente la distinta opinión de los jóvenes y de los mayores de 50 años respecto al efecto de la inflación sobre el ahorro. Un 48 por 100 de los jóvenes cree que la inflación actual no destruye el ahorro, frente a un 42 por 100 que sí lo cree. Por el contrario, un 77 por 100 de los individuos de más de 50 años estima que la inflación impide el ahorro a largo plazo; sólo un 14 por 100 de este grupo opina lo contrario. La experiencia de uno y otro grupos es un factor im-

portante para establecer una evaluación diferente del ahorro-previsión según sus distintas experiencias.

La inversión en bienes físicos, especialmente primera y segunda viviendas, era la excepción que permitía constituir un patrimonio protegido de la inflación a las clases medias. Las normas fiscales a favor de los compradores, la falta de viviendas en alquiler, la experiencia de una revalorización de su precio y la generalización del crédito hipotecario convirtieron la vivienda en el producto básico para la inversión de la mayoría de los españoles. Esta preferencia por la adquisición de vivienda propia aún se mantiene. Un 32 por 100 de los entrevistados había invertido en compra o reforma de su vivienda en los últimos años, aunque se simultanea con más confianza de conservar el valor del ahorro financiero. Esta actitud favorable hacia la compra de la vivienda tiene algunos efectos poco deseables; entre otros, es causa del elevado endeudamiento que soporta un amplio sector de las familias españolas. El coste de la amortización e intereses de las hipotecas constituye un factor relevante para explicar el retraimiento hacia el consumo actual de otros bienes.

El paso de compras para un primer equipamiento hacia un mercado de reposición permite demorar nuevas compras de bienes duraderos. La incorporación de las familias españolas al modelo de equipamiento del hogar de las sociedades industriales absorbió buena parte del crecimiento del consumo, primero en las ciudades, después en las zonas rurales; pero una vez alcanzado un alto nivel de equipamiento familiar, la demanda de bienes duraderos se ha reducido notablemente. Sólo la aparición de nuevos hogares podría alimentar

la demanda de primeras compras de equipamiento; sin embargo, la edad de constituir un hogar independiente de los jóvenes nacidos en los años setenta, que habrían impulsado la demanda de vivienda y equipamiento, se está retrasando por el freno del empleo y la carestía de la vivienda.

Por otra parte, los gobiernos de los países industrializados necesitan créditos crecientes de sus ciudadanos. El endeudamiento público se ha disparado en la mayor parte de los países ricos. España no es una excepción, con 45,3 billones de pesetas de deuda pública. Por la velocidad de su crecimiento, más bien se trata de un paradigma. En otras etapas históricas, los gobiernos endeudados eran tolerantes con la inflación porque así sobrellevaban mejor el pago de los intereses de su deuda y se depreciaba el valor de ésta. Sin embargo la situación actual es muy distinta. Los gobiernos deben acudir a los mercados para solicitar el ahorro familiar en competencia con otras emisiones privadas y con la oferta internacional y, en consecuencia, procuran establecer un marco legal favorable a la colocación de sus emisiones de deuda. Los pagarés del Tesoro, la deuda especial, las letras del Tesoro, los fondos de inversión o los fondos y planes de pensiones han encauzado una parte muy importante del ahorro privado hacia la deuda pública durante los últimos años. Las condiciones financiero-fiscales de los fondos del mercado monetario son suficientemente atractivas para que una parte de la población —con ingresos medios-altos— elija esta forma de ahorro/reserva. Además, para asegurar los fondos de pensiones, el artículo 16 de la Ley 8/87 contribuye a mantener una demanda notable de activos emitidos por el Estado o las comunidades autónomas. Los gobiernos

aseguran así la colocación de la deuda y los ahorradores confían en unos productos financieros que, en principio, les aseguran el valor real de sus ahorros, y sus rendimientos disfrutan de algún tipo de ventaja fiscal. El ahorro familiar dispone, por tanto, de nuevas opciones de inversión financiera que compiten con la tradicional inversión en vivienda, al menos en los estratos de mayores ingresos.

En definitiva, con una baja tasa de aumento de renta disponible, las familias deben hacer frente: a las hipotecas de sus viviendas, compradas, en muchos casos, en una etapa de altos precios; a la ayuda económica a los miembros jóvenes sin trabajo o con empleos precarios; a responder con su ahorro privado a las señales públicas sobre sus pensiones, e incluso a tener unas reservas para una posible crisis de su propio empleo. En este marco, parece racional la tímida expansión del consumo privado que, al extenderse a todas las clases sociales, ha influido en pautas culturales: la ostentación del consumo no está de moda, es de mal gusto y, al contrario, el ahorro recobra su función de seguridad. La mayoría de los ciudadanos está aprendiendo a aquilatar la relación entre el precio de los bienes, sus calidades y sus necesidades, entre las que cuenta la de reducir sus incertidumbres económicas.

Este nuevo modelo de comportamiento económico de los españoles se enmarca dentro de las circunstancias sociales descritas, que estimulan actitudes favorables al ahorro. Pero ahorrar constituye un fenómeno complejo. Además de proporcionar seguridad económica, el ahorro es complementario del consumo, en cuanto que los individuos difieren sus decisiones de gasto a un plazo cierto o indefinido. Así, el ahorro puede ser un ahorro-compra

o un ahorro-previsión. El ahorro presente es, en buena parte, la fuente de recursos para el consumo próximo o para mantener la capacidad económica actual si los ingresos bajan. Todas las familias que consumen (con la excepción de sectores marginales) planifican temporalmente su gasto, y siempre hay una parte de flujo de renta que no se destina al consumo inmediato, apareciendo como unas reservas de dinero en cuenta corriente, libreta o productos financieros de gran liquidez para el consumo diferido.

Consumo y ahorro son, en cierto modo, actividades paralelas, dependiendo el consumo de bienes duraderos del ahorro-compra presente. Cuantos mayores ingresos, mayores probabilidades habrá de aplazar determinadas decisiones de consumo y, por tanto, se producirán mayores volúmenes de ahorro y se invertirán en productos financieros a mayor plazo, más sofisticados y más rentables; pero, en todo caso, al cerrar el siglo XX, prácticamente todos los consumidores españoles utilizan instrumentos financieros, con mayor o menor rentabilidad y buena liquidez, para diferir sus decisiones de consumo en el tiempo. Incluso los hogares situados en los escalones inferiores de renta disponen de alguna reserva de dinero en libreta o cuenta corriente, aunque sólo sea para periodificar sus pagos. Las cifras del cuadro n.º 1 señalan en qué han invertido los españoles. La vivienda y la cuenta corriente siguen siendo los destinos estrella; pero en el grupo de mayores ingresos hay una notable dispersión, y porcentajes importantes dicen que han invertido en los nuevos productos financieros.

Según el cuadro n.º 2, en 1994 un 80 por 100 de los declarantes en el IRPF (13,6 millones) tuvo ingresos provenientes de productos financieros con retención

(cuentas corrientes, depósitos a plazo, libretas de ahorro...). Este elevado porcentaje es un buen indicador de la difusión de las reservas de dinero que los españoles mantienen en los bancos y cajas de ahorros. Aunque una amplia mayoría diga que gasta cuantos ingresos mensuales percibe, o que «vive al día» y no tiene ahorros, el 80 por 100 de declarantes de IRPF (13,5 millones de contribuyentes) consiguió unos ingresos medios anuales de 176.525 pesetas de valores mobiliarios con retención. El elevado porcentaje (76 por 100) de los individuos con baja renta declarada (primer escalón) e ingresos de capital mobiliario demuestra que, con independencia de su volumen, en todos los estratos de renta una fuerte mayoría de los individuos mantiene unas reservas de dinero de las que obtiene ingresos. Por supuesto, la media de los depósitos o de los ingresos de esta fuente varía mucho según la variable renta. Entre los declarantes con una base imponible inferior a 1,5 millones de pesetas y los de más de 10 millones, los ingresos de capital mobiliario sujeto a retención varía de 1 a 16,5; pero el porcentaje de declarantes sólo difiere de 1 a 1,2.

En el año 1988, el porcentaje de declarantes de esta fuente de ingresos era menor (67 por 100). Aunque la media de los ingresos de esta procedencia (227.329 en pesetas constantes) fuera un 22 por 100 superior en aquel año. La proporción de individuos con rendimientos de este tipo ha ido aumentando de forma ininterrumpida; no así los ingresos medios. En el año 1990, estos ingresos medios eran un 30 por 100 superiores a los de 1984; pero iniciaron su declive desde los primeros años noventa. Uno de los motivos más importantes para esta diferencia de intereses medios percibidos y, por tanto, de los depósi-

tos se encuentra en la aparición de nuevos productos financieros en el mercado (fondos de inversión, planes y fondos de pensiones) con una rentabilidad financiero-fiscal muy superior a la de los depósitos tradicionales, e incluso a la de las supercuentas lanzadas en 1989. Se ha producido un trasvase de parte del ahorro desde los depósitos a plazo, las libretas y las cuentas corrientes a las nuevas opciones financieras. Los contribuyentes con altos tipos marginales han visto los rendimientos de su ahorro mejor protegidos del Fisco en los fondos de inversión o han buscado la desgravación de los fondos de pensiones.

Un dato a observar es que la caída de los ingresos medios de valores mobiliarios con retención fiscal es mucho más importante en los escalones de más de cinco millones de pesetas de renta que en los inferiores a esa cifra. También en las opciones de los ahorradores por unos u otros productos se encuentra la finalidad del ahorro y la fiscalidad del ahorrador. En los estratos inferiores de renta, el ahorro/compra para su utilización en un plazo corto prima sobre el ahorro/previsión, su cultura financiera es menor y la rentabilidad fiscal es menos apreciada. Se trata de pequeñas cantidades de dinero y de un ahorro fiscal menor por su volumen de ahorro y por tipos marginales más bajos del impuesto sobre la renta. Al contrario, en los escalones de mayor renta, con tipos marginales elevados de IRPF, las normas fiscales influyen de forma decisiva para elegir un nuevo tipo de ahorro financiero a medio y largo plazo que, en el caso de los fondos de inversión, puede conservar un grado importante de liquidez para el particular.

El ahorro se produce no sólo por el planeamiento del consumo a lo largo del tiempo, sino tam-

bién por la seguridad económica ante el futuro, y cuanto más incierto sea éste, mayor será la necesidad de contar con una reserva de dinero que permita mantener un determinado nivel de consumo, estrechamente relacionado con el actual, y hacer frente a eventos costosos de la familia. Como consecuencia de la acumulación del ahorro, la familia logra un patrimonio en el que la diversificación de los elementos que lo componen aumenta en función de la renta, de la edad de los ahorradores y del marco legal. En los escalones inferiores de renta, los depósitos bancarios y la vivienda constituyen casi exclusivamente sus activos. A partir de cinco millones de base declarada, hay una mayor diversificación.

En los cuadros n.ºs 2 y 3 aparece la proporción de declarantes de IRPF con ingresos del capital mobiliario con retención y de inmuebles no arrendados (básicamente, vivienda propia). En todos los escalones de renta, la mayoría de los declarantes de IRPF ha obtenido ingresos de una y otra fuente, mostrando la preferencia histórica por la vivienda como principal activo familiar y la necesidad de mantener un ahorro líquido en cuenta corriente, libreta o depósitos para organizar el consumo o reserva de dinero. Ese ahorro financiero en productos con retención se ha dirigido, en parte, hacia los nuevos productos financieros que, a medio o largo plazo, proporcionan una reserva con mayor rentabilidad a la economía familiar. Sin embargo, el ahorro-vivienda sigue ocupando un lugar preferente entre las inversiones de los españoles. El ahorro forzado para adquirir la vivienda ha comprometido cualquier otra fórmula de inversión para una proporción importante de la población. En el año 1988, un 21,4 por 100 de los declarantes por IRPF tuvo deduc-

ción por adquisición de vivienda. En 1994, ese porcentaje era del 23,6 por 100. En 1995, independientemente de otras circunstancias —como una mejor manera de declarar—, se observa que el deseo de vivienda propia se mantiene.

En esta situación, las expectativas de recorte de las pensiones públicas han influido, sin duda, en el rápido aumento de los declarantes de IRPF que han suscrito algún fondo de pensiones. Según las estadísticas fiscales, en 1990, 348.000 declarantes dedujeron sus aportaciones a un fondo de pensiones de su base regular en el IRPF; en 1994, eran 1.152.000 (un 8,5 por 100 del total de declarantes), y un reciente estudio de Inverco estima que al finalizar 1995, alrededor de 1,6 millones de ciudadanos tenían un fondo de pensiones. Aunque, comparada con la situación de los principales países industrializados, la proporción de futuras pensiones privadas sea baja, el proceso ha sido muy rápido. Los datos fiscales (cuadro n.º 4) muestran que el grado de cobertura difiere notablemente por escalones de renta. Un 31 por 100 de los declarantes de entre cinco y diez millones de renta y un 42 por 100 de los de más de diez millones de renta tenían suscrito un plan o fondo de pensiones, frente a sólo un 6 por 100 entre los contribuyentes con 1,5 a dos millones de pesetas en 1994.

Por último, los fondos de inversión colectiva (básicamente FIAMM) han sido los productos estrella para el ahorro que se hace pensando en el futuro entre los ahorradores de ingresos medios-altos. En el primer trimestre de 1996, los fondos de inversión acumulaban 15,5 billones de pesetas, con un aumento de 3 billones en un año. Este volumen de recursos se ha conseguido en diez años, y demuestra la posibilidad

de favorecer el ahorro a largo plazo cuando la oferta de productos financieros responde a las necesidades de los usuarios y el ahorrador encuentra un marco fiscal que no le desmotiva. Las expectativas de un recorte del Estado del bienestar, y la incertidumbre sobre las rentas futuras, han confluído con el desarrollo de nuevos productos financieros para favorecer la propensión al ahorro familiar frente al consumo. La respuesta de los españoles con capacidad de ahorro ha sido buscar la mayor rentabilidad financiero-fiscal, por lo que en el mercado se produce una continua recomposición para adecuarse a los cambios legales.

El cuadro n.º 5 recoge las respuestas a dos encuestas separadas por 18 años. Un largo período de nuestra historia. Al comparar los datos de una y otra, se comprueban diferencias notables y, también, similitudes. Las respuestas responden más al estereotipo de lo que los entrevistados consideraban mejor para su dinero que a su comportamiento posterior.

En 1978, un 40 por 100 de los individuos con mayores ingresos declarados decía que si consiguiera una importante suma de dinero la gastaría en vivir mejor, consumir más. En 1996, ese porcentaje se reduce a la mitad. En 1978, la tasa de inflación media anual era del 19,8 por 100; en 1995, del 4,7 con tendencia a bajar. El principal enemigo del ahorro y, por el contrario, amigo del consumo es la experiencia del público sobre la subida de los precios.

Hasta 1985, la inflación de dos dígitos aconsejaba la inversión en bienes físicos o, en el caso de bajos ingresos, consumir. La vivienda, la tierra y el negocio propio eran los tres destinos del ahorro. En 1996, se reduce drásticamen-

te aquella propensión al consumo en favor de las inversiones en productos financieros con rentabilidad real y relativa menor fiscalidad. Sin embargo, el ahorro-vivienda sigue boyante, y es el destino del ahorro preferido por un alto porcentaje de españoles, con escasas diferencias según niveles de renta.

II. ACTITUDES, CREENCIAS, PREFERENCIAS Y OPINIONES: LO QUE DICEN LOS CONSUMIDORES

1. Ahorro, consumo y preocupación por el futuro económico

El entorno socio-económico en que vivimos es turbulento, en el sentido sistémico, e incierto: mantener un puesto de trabajo es incierto, encontrarlo es problemático, la certidumbre del retiro suficiente ha desaparecido y la seguridad social cada vez es más «insegura». No sólo es que el trabajo ya no sea estable, sino que de las prestaciones de la seguridad social unas no alcanzan para cubrir necesidades y otras ya no van a ser gratuitas.

Por ello, no es extraño que más de la mitad de los consumidores españoles (55 por 100) se muestren *muy preocupados* por la propia situación económica en el futuro; quizá resulte más difícil de entender por qué la otra mitad no se muestra preocupada por el futuro económico.

La actitud de no preocupación se basa en dos pilares:

- La opinión de que el todo está atado y bien atado; es decir, la confianza en que el Estado del bienestar logre sobrevivir a tanta predicción en contra.

• La opinión de que el nivel de incertidumbre es tan alto que preocuparse no sirve para nada, puesto que poco o nada se puede hacer.

Esta es la opinión generalizada entre el segmento de población que muestra escasa preocupación por el futuro, mientras que la mayoría se inclina por la opinión contraria.

La inquietud por la economía futura se centra en la preocupación por:

- El puesto de trabajo.
- Los gastos familiares.
- La jubilación.
- La incertidumbre general.

Se trata, en resumen, de la inquietud por no tener suficientes ingresos (o ahorros) para hacer frente a los gastos y necesidades futuros que la incertidumbre de la época que vivimos presenta.

La utilización de una técnica cualitativa que divide la población entrevistada en segmentos poblacionales homogéneos permite corroborar este argumento.

Así, el análisis de segmentación correspondiente muestra que sólo dos variables influyen en la preocupación por el futuro económico: los ingresos y el haber ahorrado o no en 1995. La segmentación final aparece en el cuadro n.º 6, en donde se describen cinco grupos o segmentos finales precisamente en función de estas dos variables, al ser las que mejor discriminan; es decir, que mejor explican la preocupación por el futuro económico.

Como puede verse, el mayor número de españoles preocupados aparece entre las personas con menos ingresos, y el menor entre las personas de mayores ahorros a igualdad de renta. Ha-

ber ahorrado el año pasado (y se trata de ahorro financiero) disminuye la preocupación.

De acuerdo con los datos del cuadro n.º 6, no es que la preocupación por el futuro económico impulse al ahorro, sino que ahorrar disminuye la preocupación. Claro está que los datos de encuesta no permiten saber en qué dirección va el futuro; es decir, puede que la preocupación lleve al ahorro o puede que sea al revés. Lo lógico es pensar que se produce un efecto circular que se realimenta: la preocupación lleva a ahorrar, y esto lleva a la disminución de dicha preocupación. Por otra parte, la preocupación no lleva a ahorrar si no existe suficiente nivel de ingresos, por lo que entre los niveles de ingresos más bajos la preocupación persiste, así como la ausencia de ahorro, lo que realimenta la preocupación por el futuro económico.

Así, la preocupación por el futuro económico está relacionada con el ahorro-previsión, pero no con el ahorro-compra. Este último (ahorro-compra) no se distingue demasiado bien del consumo propiamente dicho para el consumidor. Al fin y al cabo, el ahorro-compra es consumo pospuesto, y depende de cuánto tiempo se posponga para que sea menos consumo y más ahorro, o al revés.

En los últimos dos/tres años, el consumo privado ha caído fuertemente en España, a pesar de la desaceleración de la tasa de inflación y del descenso del coste del dinero para la compra a crédito. También, claro está, hay múltiples factores que no empujan precisamente al consumo, como son: la contención de salarios, el desempleo existente y la precarización del mercado laboral. ¿Se puede hablar, como resultado final, de un cambio del consumis-

mo?, ¿se ha terminado el consumismo de los setenta?

La respuesta tradicional a esta pregunta señala cómo en situaciones económicamente difíciles se frena el consumo, aumentando el ahorro para hacer frente a la incertidumbre presente y futura. Los datos presentados avalan en parte esta tesis, pero la información proveniente de los grupos de discusión —realizados con motivo del presente trabajo— matiza esta clásica interpretación.

El «consumismo» como actitud, creencia y práctica cotidiana ha perdido la fuerza que tenía años atrás. El consumidor se ha vuelto más racional, partiendo además de niveles de equipamiento mucho mayores. «Consumir por consumir» no atrae, y se consume de un modo selectivo y racional. El consumidor español se ha dado cuenta de que se pueden buscar productos y servicios baratos, y lo hace; se ha concienciado de que no es necesario gastar tanto en vestidos, alimentación, calzado..., de que el consumo no es algo ineludible.

Un consumismo material más o menos desenfrenado parece justificado en una población que padeció muchas estrecheces en la postguerra y con un bajo nivel de equipamiento. En los años noventa, esta situación ha cambiado radicalmente. Ya no se trata de «tener» cosas, sino de «hacer» cosas; lo importante es «hacer» cosas y sentirse bien. El consumismo, como actitud y actividad, queda así desprestigiado.

En suma, ciertamente, la época de consumir por consumir se ha acabado. Existe una tendencia al consumo más racional, más selectivo, desde un nivel de equipamiento mucho mayor y un nivel de necesidades de consumo mucho menores, puesto que los hijos y las familias, que son, se-

gún reconocen todos los grupos, la fuente mayor de gastos y consumo, han visto decrecer su importancia. Tanto el número de hijos como el de matrimonios ha disminuido drásticamente hasta el punto de que el número de matrimonios se ha reducido prácticamente a un 60 por 100, y la tasa de natalidad española es una de las más bajas del mundo.

El ahorro está fuertemente relacionado con el nivel de ingresos, la edad y la situación familiar; es decir, es el resultado de un equilibrio entre posibilidades económicas y necesidades de gasto y consumo. Los segmentos más jóvenes ahorran pensando en compras o cosas concretas; los mayores, en cambio, se inclinan más por el ahorro-previsión.

En el caso de las personas de más de 50 años con disponibilidad económica, el ahorro se produce de un modo natural, porque los ingresos son suficientes y los gastos/necesidades disminuyen. La preocupación mayor es la elección del producto financiero/ahorro más adecuado. La aparición de nuevos productos, la falta de información clara al respecto, la desconfianza en la letra pequeña y en las instituciones financieras aparece una y otra vez en su discurso sobre el ahorro, pero, sobre todo, aparece una enorme preocupación por la fiscalidad. De un modo explícito o no, parece claro que las ventajas fiscales son, en este segmento poblacional, un fuerte motor del ahorro/inversión, motor que también alcanza al grupo de edad intermedia, pero en menor medida.

2. La estructura actitudinal del binomio ahorro/consumo

Tal y como puede verse en el cuadro n.º 7, donde se reflejan los

porcentajes de acuerdo y desacuerdo con diferentes afirmaciones referidas al ahorro y al consumo, la actitud de los españoles es *muy favorable al ahorro*. Cerca de un 93 por 100 de entrevistados está de acuerdo con que conviene ahorrar para hacer frente a los imprevistos, y un 68 por 100 niega que se deba disfrutar del dinero hoy sin preocuparse del mañana, y así para el resto de las frases relativas al ahorro que aparecen en dicho cuadro.

La información sobre el grado de acuerdo o desacuerdo con frases relativas al ahorro/consumo en encuestas similares (1) muestra resultados parecidos. Existe una amplia opinión claramente propensa al ahorro.

Sin embargo, esta afirmación y la interpretación de estos datos debe contextualizarse y matizarse. Como se puede ver en el cuadro n.º 7, hay frases para las que el acuerdo es menor, y además cabe preguntarse si la estructura actitudinal resultante es exclusivamente unidimensional o existen varias dimensiones.

Un análisis factorial de los datos de las encuestas que sirven de base para este artículo revela la existencia de dos dimensiones, que se han calificado como ahorro-previsión y ahorro-compra. La primera dimensión (ahorro-previsión) se dirige a hacer frente en un futuro a cualquier gasto imprevisto que surja, sin especificar el tipo de imprevisto o gasto, mientras que la segunda dimensión realmente es un consumo diferido: se trata de ahorrar para comprar algo o para llevar a cabo un determinado gasto.

Las dos dimensiones actitudinales están fuertemente enraizadas en la población española; es decir, la mayoría de los consumidores españoles mantiene una actitud positiva hacia el ahorro-

previsión y también, aunque en menor medida, hacia el ahorro-compra. Pero aunque la actitud media o global de la población española sea favorable a ambos tipos de ahorro, hay diferencias entre los diversos grupos de población; precisamente lo más interesante es ver las diferencias existentes entre los grupos para poder identificar variables clave.

A este respecto, tres han resultado ser las variables clave: *la edad, los ingresos y el estado civil*. Las tres variables tienen que ver con necesidades de consumo (edad y estado civil sobre todo) y con limitaciones a éste debidas a los ingresos económicos.

Las tres variables están relacionadas directa o indirectamente entre sí y con las necesidades de consumo. Si se piensa en las fases del ciclo vital, es evidente que las necesidades aumentan al pasar de ser joven y soltero a menos joven y casado; estas necesidades de gasto/consumo son máximas en la edad madura de los casados, y comienzan a disminuir cuando los hijos empiezan a abandonar el hogar; a mayor edad, la necesidad vuelve a disminuir, además, porque aumentan los viudos, separados y divorciados.

A igualdad de ingresos, el consumo y el ahorro dependerán de la etapa del ciclo vital en que esté el consumidor.

El segmento más joven de la población (18 a 29 años) tiene una actitud más positiva hacia el ahorro-compra, disminuyendo esta actitud positiva al ir aumentando la edad de un modo gradual. No hay diferencias significativas en lo que respecta al ahorro-previsión entre los distintos grupos de edad.

Los jóvenes plantean el ahorro claramente como un diferimiento

del consumo. Se ahorra para comprar un piso, para pagarse unas vacaciones, etc..., pero esto no es considerado ahorro por los propios jóvenes. La palabra ahorro la asocian a la población más mayor, con una filosofía de prever sus necesidades económicas para el futuro. Su preocupación es el presente, no el futuro.

Cuando el futuro es muy inseguro —fragilidad del mercado laboral y de la contratación, reducción del Estado de bienestar, y ésta es la situación española—, y además los ingresos disponibles no son muy altos, no se ahorra para imprevistos, se ahorra para comprar o hacer algo inmediatamente.

Entre la población de mayor edad, el discurso sobre el ahorro cambia; el mayor equipamiento y los mayores ingresos impulsan al ahorro por la preocupación ante el futuro, sobre todo de los hijos. El problema se traslada a seleccionar los productos de ahorro mejores. En este sentido, el grupo de más de 50 años muestra un criterio claro de selección: la mayor rentabilidad medida, ante todo, como posibilidad de pagar menos impuestos. El marco fiscal aparece en este grupo de discusión, formado por mayores de 50 años con alto nivel económico, como un factor muy influyente al decidir ahorrar o consumir, la cuantía y la elección del tipo de inversión.

Es importante insistir en los condicionantes que introducen la familia y los hijos, que también se localizan en los segmentos de población más joven; cuando hay hijos, el ahorro-previsión es omnipresente, y la conducta de ahorro depende de las posibilidades económicas.

El análisis de la relación entre el estado civil y los dos tipos de

ahorro muestra este hecho muy claramente.

- Los solteros/as sin cargas familiares tienen una actitud muy positiva hacia el ahorro-compra, y menos positiva hacia el ahorro-previsión.

- Al revés, los casados/as tienen una actitud más positiva hacia el ahorro-previsión y menos hacia el ahorro-compra.

Los ingresos, por último, tienen una relación sorprendente con los dos tipos de ahorro:

- A menores ingresos, existe una actitud más positiva hacia el ahorro-previsión y menos positiva hacia el ahorro-compra.

- Por el contrario, a mayores ingresos, existe una actitud más positiva hacia el ahorro-compra y menor hacia el ahorro-previsión.

La explicación de esto reside en la preocupación por el futuro económico familiar e individual, preocupación que es mayor, claro está, entre los consumidores de menores ingresos, y está claramente relacionada con el ahorro-previsión, pero no con el ahorro-compra. La preocupación es algo genérico, dirigido a imprevistos a medio y largo plazo, todo ello relacionado con el ahorro-previsión.

3. El ahorro y las preferencias de inversión

Un 40 por 100 de los entrevistados asegura haber ahorrado (ahorro financiero) algo en 1995, y un 41 por 100 —es decir, prácticamente el mismo porcentaje— espera poder ahorrar algo en 1996. Estas cifras son ligeramente superiores a los datos del pasado, cuando las encuestas arrojaban porcentajes entre el 30 y el 36 por 100 de ahorradores. Se

trata, sin embargo, de un indicador cualitativo que no implica nada sobre cantidades ahorradas, dado que la encuesta no es el mejor método para recabar información sobre cifras de ingresos, ahorro o gasto. En cualquier caso, en el cuadro número 8 se ofrece la respuesta de los entrevistados sobre el ahorro en 1995 y el que se espera en 1996, que es muy parecido, y se sitúa en el entorno del medio millón al año.

No existe relación clara entre edad y proporción de ahorradores, probablemente porque el ahorro-compra, predominante entre los jóvenes, compensa el ahorro-previsión, que predomina conforme avanza la edad. Sí que hay diferencias en cantidades ahorradas, siendo el grupo de 18 a 29 años el que ahorró menos y espera ahorrar menos, dadas sus menores posibilidades económicas.

La relación entre ingresos y ahorro es clara y evidente: a mayor renta, mayor número de ahorradores. Sin embargo, la diferencia más importante en lo que respecta a cantidades ahorradas se produce entre los que ingresan menos de 200.000 pesetas y los que ingresan más de dicha cantidad.

Las pautas existentes de relación entre edad, ingresos y ahorro son muy similares a las existentes con las expectativas de ahorro para 1996.

De nuevo se ha utilizado la técnica del análisis de segmentación para matizar las relaciones entre estas variables. En el cuadro número 9, se ofrece la descripción de los seis grupos en que se ha dividido a los entrevistados, así como el porcentaje total de entrevistados de cada grupo que ahorró el año pasado y el porcentaje que cada grupo representa del total de entrevistados.

Se puede ver claramente que para el grupo que puede calificarse como el más ahorrador (el grupo 1), el 56 por 100 ahorró algo y representa el 37 por 100 de la muestra; del mismo modo, en el grupo menos ahorrador (n.º 6) sólo ahorró el 16 por 100. Este último grupo representa el 7 por 100 de la muestra.

El análisis del número de ahorradores de 1995 propicia matizaciones a las relaciones entre edad, ingresos y ahorro. El grupo que tiene menos ahorradores es el grupo de menores ingresos, en donde sólo un 16 por 100 ahorró en 1995. Pero cuando los ingresos no son determinantes —es decir, cuando se dispone de unos ingresos suficientes— son las actitudes subyacentes las que empujan al ahorro.

Así, el grupo con mayor número de ahorradores (56 por 100) es el que tiene poca preocupación por el futuro económico, pero manifiesta una actitud positiva clara hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento o el vivir al día.

Uno de los grupos con menor número de ahorradores (sólo el 21 por 100) es el formado por aquellos entrevistados a los que ni les preocupa el futuro ni son partidarios de tener ahorros.

Por tanto, el efecto que el nivel de ingresos tiene sobre el ahorro, aun siendo muy importante, está claramente mediatizado por las actitudes de los consumidores; a igualdad de ingresos, una actitud más positiva hacia el ahorro favorece éste.

En los cuadros n.ºs 10 y 11, se ofrece información proveniente de dos encuestas sobre preferencias de inversión del ahorro por parte de los consumidores españoles. En ambos cuadros, se presenta la respuesta a una pregunta hipotética (invertiría) y a la pregunta sobre en qué se ha in-

vertido el dinero sobrante del año 1995 (en la encuesta de marzo) y en los últimos cinco años (en la encuesta de julio).

Conviene destacar, más que los porcentajes exactos, el orden de preferencias que se deriva de éstos. Así, el orden de preferencia para invertir una hipotética gran cantidad de dinero es el siguiente:

1.º Bienes inmobiliarios (viviendas),

2.º Disfrutar viajando o comprando,

3.º Depósito a plazo fijo,

y luego destaca el resto de opciones: cuentas corrientes, deuda, plan de pensiones, fondos de inversión, etcétera.

En la encuesta de julio de 1996, aparece la opción de montar un negocio, que atrae un alto porcentaje de respuestas. Cuando se recoge la información sobre en qué se ha invertido en los últimos cinco años (cuadro n.º 10), se aprecia la importancia de las cuentas corrientes y libretas, de los depósitos a plazo, seguros de vida y planes de pensiones. El actual auge de los fondos de inversión no aparece reflejado, ya que éste es muy reciente en la historia económica de los hogares y se hacía referencia a la inversión en los últimos cinco años. Si se refleja el aumento de los planes y fondos de pensiones.

Los datos de marzo (cuadro número 11), al diferenciar entre gran cantidad y pequeña cantidad a invertir, muestran cómo influye la cantidad ahorrada en su destino según las preferencias de los españoles. Así, una pequeña cantidad se dirige a cuentas corrientes/libretas o a un disfrute en viajes o compras, mientras que una gran cantidad se dirige a bienes inmobiliarios, depósitos a pla-

zo, planes de pensiones y fondos de inversión, por este orden.

4. La evolución de los indicadores de ahorro

Los dos indicadores de ahorro utilizados por la Unión Europea y la Fundación FIES (la situación financiera familiar y las expectativas de ahorro) muestran (ver gráficos 1 y 2) un incremento, si bien moderado, del ahorro.

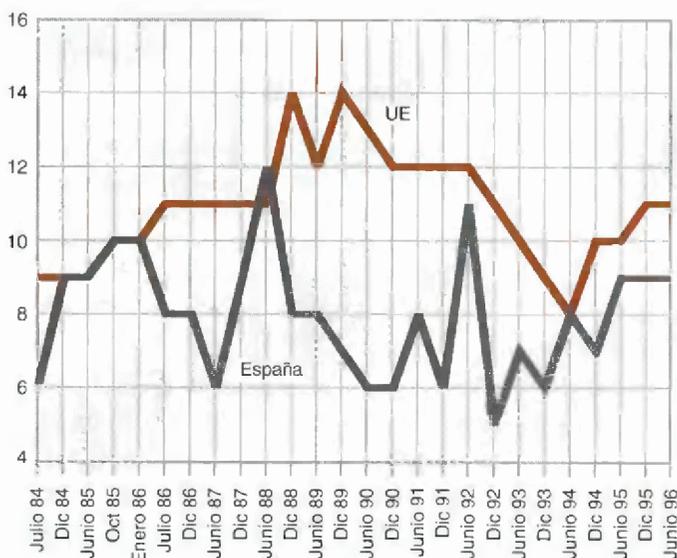
La situación financiera familiar, que mide el número de hogares ahorradores frente a los endeudados, ha ido mejorando lentamente desde diciembre de 1992, y sobre todo a partir de diciembre de 1994; la mejora es muy moderada —de tan sólo 4 puntos si la comparamos con diciembre de 1994, y de 6 si se compara con diciembre de 1992—, pero es clara, gradual y constante.

Tal y como se puede apreciar en el gráfico 1, esta misma tendencia positiva puede verse en el conjunto de la UE desde junio de 1994, pero es todavía más moderada, con un incremento de tan sólo 3 puntos.

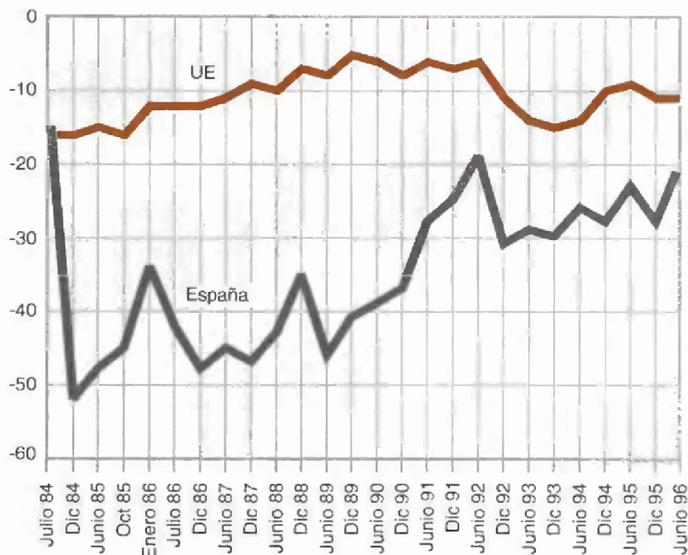
El indicador de *expectativas de ahorro* es negativo en toda la serie, lo que implica que el número de personas que espera ahorrar es menor que el que cree que no ahorra, pero para España puede verse que el índice mejora a partir de diciembre de 1993, si bien con altibajos. La mejora más fuerte se produce en junio de 1996, con un aumento de 11 puntos respecto a diciembre de 1993.

En la Unión Europea, este índice mejoró de diciembre de 1993 a diciembre de 1994, pero en los últimos dos años se encuentra estancado.

**GRÁFICO 1
SITUACIÓN FINANCIERA FAMILIAR**



**GRÁFICO 2
EXPECTATIVAS DE AHORRO**



Los dos índices muestran, por tanto, que en los últimos años el ahorro se ha recuperado en Es-

paña, tal y como ponen de relieve los restantes datos de las encuestas y también los datos ob-

jetivos mencionados en el apartado sobre el contexto socio-económico.

III. A MODO DE RESUMEN

1) Los datos de encuestas socio-económicas y de discursos de grupos muestran una revalorización del ahorro y un aumento del número de ahorradores en este último año.

2) El análisis de la estructura actitudinal de los consumidores españoles muestra una clara distinción entre el ahorro-compra y el ahorro-previsión. Una actitud positiva hacia el primer tipo de ahorro domina entre los jóvenes y las personas de ingresos elevados; la actitud positiva hacia el ahorro-previsión domina entre las personas de rentas más bajas y entre las personas de edad madura, sobre todo si tienen cargas familiares.

3) Ahorrar o no ahorrar está en función de la disponibilidad económica y de las actitudes positivas hacia el ahorro. El destino de éste depende de la cuantía de lo ahorrado y de la rentabilidad de la inversión.

4) La aparición de nuevos productos financieros más rentables ha supuesto un atractivo para el ahorro y una modificación de los destinos tradicionales de éste (inmobiliario y plazo fijo).

5) Entre los grupos de población de mayor renta, la fiscalidad es un factor influyente en la rentabilidad y, por tanto, en determinar adónde dirigir su ahorro. Esta es la razón básica del aumento de la inversión en planes y fondos de pensiones, pero sobre todo en fondos de inversión.

6) El «consumismo» ha hecho crisis, y ya no es algo valioso socialmente. El consumidor español se ha vuelto muy racional y ha

desviado su atención de «tener» cosas a «hacer» cosas, a «ser» alguien. No es que ya no se consume, es que se consume de modo diferente.

7) Hay una notable diferencia entre el modelo de comportamiento económico considerado racional en 1978 y el vigente. El público estaba básicamente orientado hacia el consumo; el aumento de los precios hacía perder rápidamente valor al ahorro.

En 1996, bajas tasas de inflación e intereses reales positivos han contribuido a que un sector importante de la sociedad evalúe favorablemente la inversión en nuevos productos financieros. A este cambio ha contribuido sustancialmente el marco económico: paro juvenil, dudas sobre la continuidad del Estado de bienestar, sostenibilidad del empleo, y una rentabilidad positiva en los nuevos productos financieros.

NOTAS

(*) Nota metodológica:

La información y los datos utilizados en este artículo provienen de:

a) El discurso de tres grupos de discusión realizados en julio, con grupos de edad distintos, sobre ahorro y consumo.

b) Una encuesta de Intercampo realizada en julio de 1996, con una muestra de 1.000 entrevistados, a mayores de 18 años.

c) Datos secundarios provenientes de diferentes fuentes, entre ellas una encuesta de CIRES de marzo de 1996 y otra de Invéntica de 1978.

(1) Para este artículo, se ha manejado también la encuesta de marzo de 1994 de CIRES. Ver nota metodológica.

CUADRO N.º 1

EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS HA INVERTIDO EN:

	Depós. plazo	Letras Tesoro, Bonos...	Acciones	Planes pension.	Fondos inversión	Vivienda	Negocio	Cta. corr., libreta	Seguros
Media	21	5	8	20	6	32	9	63	22
Menor renta	17	2	2	10	3	26	5	54	9
Mayor renta.....	27	9	13	33	15	43	17	72	32

CUADRO N.º 2

INGRESOS DE CAPITAL MOBILIARIO SUJETO A RETENCIÓN

TRAMOS BASE IMPONIBLE	AÑO 1994		AÑO 1990	
	Porcentaje declarantes partida sobre declarantes total	Media de ingresos de esta partida	Porcentaje declarantes partida sobre declarantes total	Media de ingresos de esta partida (*)
0,5 a 1,5 millones	76	107.768	67	113.265 (139.089)
1,5 a 2 millones	79	132.652	72	141.955 (174.320)
2 a 5 millones	84	204.278	80	220.145 (270.338)
5 a 10 millones	91	478.292	89	639.032 (784.731)
Más de 10 millones	94	1.771.134	94	3.635.664 (4.464.595)
TOTAL	80	176.525	73	204.468 (251.088)

(*) En pesetas de 1994.
Fuente: Estadística IRPF.

CUADRO N.º 3

RENDIMIENTO DE INMUEBLES URBANOS, EXCEPTO ARRENDADORES

TRAMOS DE BASE IMPONIBLE	AÑO 1994	AÑO 1990
	Porcentaje declarantes partida sobre declarantes total	Porcentaje declarantes partida sobre declarantes total
0,5 a 1,5 millones	55,5	64,3
1,5 a 2 millones	66,0	63,7
2 a 5 millones	74,3	73,4
5 a 10 millones	85,7	85,6
Más de 10 millones	90,0	84,0
TOTAL	64,8	62,0

Fuente: Estadística IRPF.

CUADRO N.º 4

APORTACIONES A PLANES DE PENSIONES EN 1994

TRAMOS BASE IMPONIBLE	Número declarantes con aportaciones (10 ²)	Porcentaje declarantes sobre total de declarantes	Importe aportación (10 ³)	Importe medio	Porcentaje base imponible total
0,5 a 1,5 millones	174	2,8	13.656	78.483	0,23
1,5 a 2 millones	144	6,1	13.188	91.583	0,31
2 a 5 millones	623	14,0	101.357	162.692	0,77
5 a 10 millones	169	31,0	54.718	323.775	1,51
Más de 10 millones	42	42,4	22.119	525.643	1,30
TOTAL	1.152	8,5	205.038	177.984	0,72

Fuente: Estadística IRPF 1994.

CUADRO N.º 5

SI TUVIERA UNA IMPORTANTE CANTIDAD DE DINERO, ¿QUÉ PREFERIRÍA HACER?

	AÑO 1996		AÑO 1978	
	Media	Más ricos	Media	Más ricos
1. Dejarlo en bancos, cajas (C/c, depósitos, ...)	15	11	12	9
2. Productos financieros (fondos, letras, acciones)	12	16	2	—
3. Vivienda	36	34	29	19
4. Negocio	18	18	13	19
5. Tierras	—	—	10	13
6. Viajes, compras, vivir, consumir	19	21	34	40
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Encuestas FIES 96 y FIES 78. Los trabajos de campo fueron realizados por Intercampo e Invéntica, respectivamente. Los directores de ambas encuestas fueron los autores del presente artículo.

CUADRO N.º 6

**GRUPOS FINALES DE LA SEGMENTACIÓN DE LA PREOCUPACIÓN
POR EL FUTURO ECONÓMICO**

	<i>Porcentaje de preocupados</i>	<i>Peso del grupo en la población</i>
1. Ingresos hasta 75.000 ptas/mes	78	12
2. No ahorró en 1995 y tiene ingresos entre 75-150.000 ptas.	67	28
3. Ahorró en 1995 y tiene ingresos entre 75-150.000 ptas.	53	16
4. Ingresos de más de 150.000 ptas. No ahorró en 1995	50	22
5. Ingresos de más de 150.000 ptas. y ahorró en 1995	36	22
TOTAL	55	100

CUADRO N.º 7

PORCENTAJE DE ACUERDO O DESACUERDO CON AFIRMACIONES SOBRE AHORRO Y CONSUMO

	<i>De acuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>
1. Lo que hay que hacer en esta vida es disfrutar del dinero que se tiene hoy sin preocuparse del mañana	24	68
2. Sólo merece la pena ahorrar para comprar o hacer algo concreto	47	46
3. El futuro es tan incierto que conviene ahorrar lo que se pueda	78	16
4. Las cosas se pueden comprar a plazos, por lo que no tiene sentido ahorrar	20	69
5. Conviene ahorrar por si surgen imprevistos	93	4
6. El aumento de precios hace que lo que se ha ahorrado en unos años no sirva para nada	60	31

CUADRO N.º 8

**AHORRO EN 1995 Y EXPECTATIVAS DE AHORRO PARA 1996
(Porcentajes)**

	<i>Ahorro en 1995</i>	<i>- 300.000 pesetas</i>	<i>300- 500.000 pesetas</i>	<i>+ 500.000 pesetas</i>	<i>Ahorrara en 1996</i>	<i>- 300.000 pesetas</i>	<i>300- 500.000 pesetas</i>	<i>+ 500.000 pesetas</i>
TOTAL	40	55	22	23	41	55	25	20
EDAD								
18-29	42	64	18	18	51	66	18	16
30-39	45	50	26	24	47	40	38	22
40-49	43	46	19	35	36	52	21	27
50 y más	31	54	25	21	23	50	23	27
INGRESOS								
- 100.000	30	63	15	22	23	68	23	19
100-150.000	37	71	22	7	43	66	25	19
151-200.000	41	59	19	22	43	61	21	18
+ 200.000	57	38	29	33	53	37	31	32

CUADRO N.º 9

GRUPOS FINALES DE LA SEGMENTACIÓN DEL AHORRO DE 1995

	Porcentaje que ahorró	Peso sobre el total
1. No les preocupa mucho el futuro económico, y son partidarios de tener ahorros y no vivir al día	56	37
2. Trabajan por cuenta propia o ajena, ingresos por encima de 75.000 ptas. Les preocupa mucho el futuro, y son partidarios de tener ahorros	44	19
3. Les preocupa mucho el futuro, son partidarios de tener ahorros, tienen ingresos familiares por encima de 75.000 ptas. y no trabajan	30	20
4. Les preocupa mucho el futuro, no son partidarios del ahorro, con ingresos de más de 75.000 pesetas	24	9
5. No les preocupa el futuro, no son partidarios de tener ahorros	21	8
6. Les preocupa mucho el futuro económico, y tienen ingresos por debajo de 75.000 pesetas ..	16	7
TOTAL	40	100

CUADRO N.º 10

¿EN QUÉ INVERTIRÍA O HA INVERTIDO? (*)

	Invertiría	Ha invertido
Bienes inmobiliarios	33	32
Cuentas corrientes, libretas	4	63
Letras, deuda	3	5
Acciones	2	8
Plazo fijo	10	21
Plan de pensiones	2	20
Fondos de inversión	4	6
Seguros de vida	—	22
Montar un negocio	16	12
Comprar oro, joyas, sellos	—	9
Disfrutar/comprar	17	—

(*) Las cifras son porcentajes de entrevistados que eligen cada opción.
Fuente: Intercampo, julio 1996.

CUADRO N.º 11

¿EN QUÉ CUANTÍA INVERTIRÍA O HA INVERTIDO?

	<i>Gran cantidad</i>	<i>Pequeña cantidad</i>	<i>Ha invertido</i>
Bienes inmobiliarios	35	7	27
Cuentas corrientes, libretas	14	39	40
Letras, deuda	7	3	3
Acciones	6	2	4
Plazo fijo	18	9	15
Plan de pensiones	6	3	6
Plan de ahorro	6	4	2
Fondos de inversión	4	2	3
Seguros de vida	2	1	3
Disfrutar/comprar	18	22	17
En nada	2	8	60

Fuente: CIRES, marzo 1996.

Resumen

Este artículo expone los resultados de una encuesta sobre el ahorro patrocinada por la Fundación FIES en 1996, y los discursos de varios grupos de discusión. Los autores amplían la información con otra encuesta de CIRES 96 y comparan algunos datos de sus anteriores trabajos.

Se ha producido una revalorización del ahorro familiar por diversas circunstancias que se pueden resumir en: aumento de la inseguridad económica familiar, caída de la inflación y aparición de nuevas fórmulas de inversión financiera que rentabilizan el ahorro. Al mismo tiempo, el consumo privado ha perdido en parte su deseabilidad social. Entre 1978 y 1996, el ahorro en nuevos productos financieros ha ido cobrando importancia para los ahorradores a largo plazo a costa del consumo y, en los últimos años, se ha producido un notable trasvase de dinero desde los valores mobiliarios con retención hacia los diferentes fondos y planes de pensiones. Sin embargo, la inversión en vivienda sigue ocupando un lugar preferente en todos los estratos de población.

Palabras clave: ahorro familiar, inseguridad económica, consumo privado, inflación, nuevos productos financieros, fondos y planes de pensiones, inversión en vivienda.

Abstract

This paper gives the results of a survey on saving sponsored by the Fundación FIES in 1996, and the line of argument of different discussion groups. The authors extend the information with another survey of CIRES 1996 and they compare some data from their previous works.

There has been a revaluation of household saving due to different circumstances which can be summarised in: increase in the household economic uncertainty, a drop in inflation, and the creation of new ways of financial investment which make savings more profitable. At the same time, private consumption is not desired as much by society. Between 1978 and 1996, savings in new financial products have increased in importance for long term savers, decreasing consumption and, simultaneously, there has been an important movement away from capital assets with retention towards the different pension funds and plans. Nevertheless, housing investment still maintains a preferential place in every population stratum.

Key words: household saving, economic uncertainty, private consumption, inflation, new financial products, pension funds and pension plans, housing investment.

JEL classification: A14.