

# LA ACTITUD DE LOS ESPAÑOLES ANTE EL AHORRO

Francisco ALVIRA MARTÍN  
José GARCÍA LÓPEZ

**L**A encuesta periódica utilizada para conocer el Sentimiento Económico del Consumidor, desde 1977 (1), permite desvelar algunas características del ahorro familiar como: las actitudes hacia el mismo, las expectativas y la localización del hábito de ahorro o endeudamiento de los diversos segmentos de población. Importa señalar que la encuesta utilizada no es el instrumento adecuado para cuantificar el ahorro de los hogares. La resistencia de los entrevistados a proporcionar una información con posibles consecuencias fiscales, el miedo a un robo o chantaje, el temor a una estafa o, simplemente, recordar los ingresos y gastos, requiere un esfuerzo importante que pocos individuos están dispuestos a hacer en un sondeo. Si se intentara forzar las respuestas a esas preguntas «indiscretas», éstas serían aleatorias y las conclusiones estarían falseadas. Por tanto, los datos proporcionados por las encuestas analizadas se refieren al *número de personas que muestran una actitud*, tienen unas expectativas o su comportamiento económico responde a unas pautas, no al volumen de su ahorro.

Una amplia mayoría de los españoles considera razonable ahorrar. En los años 1992 a 1997 (18 sondeos), el porcentaje de individuos que creen que ahorrar es siempre positivo se sitúa entre el 73 y el 82 por 100. Las diferencias entre los distintos grupos de población son muy pequeñas. El ahorro es un deseo de las familias españolas, aunque el porcentaje de los que logran hacerlo sea mucho más bajo.

Las respuestas a cuestiones concretas sobre la utilidad del ahorro arrojan también unos resultados muy favorables. A la inquietud económica por no tener ingresos suficientes para financiar la jubilación, se suma la preocupación por la seguridad del empleo personal, del de otros miembros de la familia o sostener a los jóvenes en el hogar por falta de trabajo, constituyendo un conjunto de motivos para procurar disponer de una reserva de dinero.

Del deseo a la realidad del ahorro hay un largo camino. Aunque el 78 por 100 (noviembre 97) dice que es razonable ahorrar, sólo un 36 por 100 de las familias lo consiguió y un 45 por 100 espera hacerlo durante 1998.

En los últimos cinco años, sin embargo, se ha producido un cambio positivo respecto al número de ahorradores (cuadro A).

Las expectativas de ahorro han aumentado un 19 por 100; los individuos que han ahorrado crecieron un 50 por 100 y las personas que viven del dinero prestado o desahorrando, descenden un 33 por 100. La evolución favorable del número de ahorradores ha coincidido con la mejora del sentimiento económico de los españoles en los últimos dos años. Hay una relación positiva entre el optimismo económico y la previsión de ahorrar: el Índice del Sentimiento de los Consumidores (I.S.C.) de los ahorradores era 115, mientras que el de los no ahorradores era 77, en noviembre de 1997. También las opiniones sobre otros aspectos

económicos son mucho más positivas entre los ahorradores (cuadro B):

Las mayores expectativas de ahorrar influyen positivamente en la valoración general de la economía. El público es más o menos optimista según sus previsiones de ahorro. En otras palabras, el ahorro resta incertidumbre y favorece el optimismo económico de la población.

Una segunda e interesante conclusión de la encuesta es la relación entre la experiencia de los últimos meses y las previsiones para los próximos (cuadro C).

Una amplia mayoría de los ahorradores (67 por 100) en el año 1997 considera que seguirá haciéndolo en 1998. Al contrario, un 76 por 100 de los no ahorradores, no cree poder hacerlo en 1998. Una minoría de los que ahorraron (24 por 100) no espera seguir haciéndolo y un 33 por 100 de quienes no ahorraron podrían hacerlo en los próximos meses. Estos 9 puntos de diferencia indican unas mejores expectativas de ahorro globales puesto que hay más no ahorradores que esperan ahorrar que ahorradores que esperan no ahorrar.

Independientemente del volumen del ahorro conseguido, ahorrar poco o mucho es un hábito en las familias. Aunque la mayoría considere razonable ahorrar, también hay diferencias entre el grupo de ahorradores y no ahorradores. Un 95 por 100 de los primeros valoran positivamente el ahorro; una minoría importante (38 por 100) de los segundos dice que no es razonable ahorrar.

Junto con el hábito de ahorrar o no hacerlo, los ingresos son, sin duda, una variable importante para ahorrar; pero en *todos los estratos de renta una parte de las*

CUADRO A

	Es razonable ahorrar	Expectativas de ahorro	SITUACIÓN FINANCIERA:		
			Ha desahorrado	Gastos = ingresos	Ha ahorrado
Noviembre 1992 .....	73	35	12	64	24
Noviembre 1995 .....	78	36	11	59	30
Noviembre 1997 .....	78	45	8	56	36

Porcentaje que expresa cada opción.  
Fuente: Encuesta periódica ISC.

CUADRO B

	Ahorradores	No ahorradores
	El paro disminuirá .....	27
La inflación bajará .....	80	75
Aumentarán sus compras .....	16	11

Porcentaje de acuerdo con cada opción.  
Fuente: Encuesta periódica ISC.

CUADRO C

SITUACIÓN ACTUAL	POSIBILIDAD DE AHORRAR	
	Sí	No
Ahorradores.....	67	24
No ahorradores .....	33	76

Fuente: Encuesta periódica ISC.

*familias ahorra*, lo que implica que, además de la renta y de los hábitos, otras circunstancias favorecen o dificultan el ahorro familiar.

En el cuadro n.º 2 se recogen los porcentajes de individuos que ahorraron y preven hacerlo en los próximos meses. La información de la encuesta confirma que *el nivel de ingresos, los estudios y la ocupación* influyen en el número de los ahorradores en cada grupo. Sólo un 16 por 100 de los individuos con un nivel más bajo de ingresos, ahorraron en

1997, frente a un 59 por 100 en el nivel más alto. Un 24 por 100 de la población sin estudios frente a un 47 por 100 de los universitarios y un 26 por 100 de los parados frente a un 48 por 100 de los ocupados en los puestos de mando o los profesionales.

Lo destacable no son las diferencias entre los grupos extremos, sino que un porcentaje relativamente importante de los individuos con bajos ingresos, jubilados, parados o sin estudios, haya conseguido ahorrar en 1997 y espere hacerlo en 1998

y, simultáneamente, que haya individuos con mejores circunstancias económicas que desahorre.

En parte, los datos no coinciden con algunas hipótesis respecto a las motivaciones del ahorro. *La teoría del ciclo vital* supone que el ahorro es la respuesta a un planteamiento racional y temporal de los ingresos, variables a lo largo de la vida. Las personas ahorrarán durante la fase laboralmente activa para disponer de recursos en su jubilación. En el final de su ciclo vital, al individuo le correspondería una etapa de desahorro efectivo. Pero, un importante 27 por 100 de los jubilados de 1997 ahorraron y un 42 por 100 espera hacerlo en 1998. Parece poco coherente con la teoría del ciclo vital que los individuos de más de 64 años hayan ahorrado y que este porcentaje sea incluso algo superior al de los ahorradores en el tramo de 45 a 54 años. Sin embargo, sí existe una relación inversa entre la esperanza de ahorrar y la edad. Las condiciones familiares y los ingresos pueden cambiar en los grupos más jóvenes, difícilmente en los hogares de más de 64 años.

Las razones de esta anomalía son variadas: el hábito de ahorrar, la inseguridad ante una etapa vital con fecha fija de inicio e indeterminada de final, la reducción de las necesidades, la previsión de largas y costosas en-

fermedades... Todas estas son causas razonables para que la persona mayor siga ahorrando, aun a costa de reducir las pautas de consumo de su vida activa. Tampoco pueden olvidarse los motivos altruistas, como dejar una herencia, y la universalización del sistema de la Seguridad Social; las pensiones han alcanzado a capas de población como las agrícolas con un tipo de economía distinta de la urbana que permite ese ahorro.

Las teorías del ciclo vital ponen en relación ingresos con necesidades de gasto en un contexto económico sin Seguridad Social y con bajas tasas de desempleo. En España, el mercado laboral se está articulando dualmente: un amplio segmento de población con ingresos estables y una minoría creciente con ingresos inestables. Precisamente, son los jubilados y pensionistas los que tienen unos ingresos estables con unas menores necesidades personales de gasto y, de ahí, su ahorro y expectativas de ahorro.

Otra aparente incoherencia aparece en el estrato entre 45 y 54 años de edad. Normalmente, los individuos con esas edades se encuentran en la etapa más productiva de su profesión, sin embargo sólo un 25 por 100 dice que pudo ahorrar. La mayoría de los individuos de ese estrato establecieron sus hogares hace años y sus hijos tienen una edad entre los 20-25 años. La tasa de paro entre esos jóvenes es muy alta y es causa de un conocido retraso de su salida del hogar hasta alrededor de los 30 años. Es decir, los padres entre 45 y 54 años transfieren de forma privada parte de sus recursos hacia sus hijos parados que, en otras épocas, serían independientes económicamente. Por otra parte, este papel de la familia reduce los efectos extremos del paro ju-

venil y permite que se asuma la alta tasa de paro entre los jóvenes.

Los solteros jóvenes e independientes constituyen el grupo más ahorrador (45 por 100) y con mejores expectativas (65 por 100) frente a los casados (34 y 53 por 100, respectivamente). La encuesta deja clara la falsedad del viejo dicho de que «los niños nacen con un pan debajo del brazo». El número de ahorradores en las familias de más de cinco personas es el más bajo (26 por 100) menor, incluso, que entre los jubilados. Un motivo más para justificar la baja tasa de natalidad española. La percepción de la carga económica de los hijos, durante la vida activa de los padres, es un freno importante de la natalidad en una sociedad preocupada por su bienestar material y con escasas ayudas económicas del Estado hacia la familia.

A fin de profundizar en las características de los diferentes grupos según su capacidad y previsiones de ahorro se realizó un análisis de segmentación de las tres variables señaladas:

- El número de ahorradores.
- La posibilidad de ahorrar en este año.
- El número de desahorradores.

El análisis de segmentación utiliza diferentes técnicas estadísticas para:

1) Identificar grupos homogéneos en la variable de interés (grupos de desahorradores o grupos de ahorradores, por ejemplo).

2) Dividir la población/muestra estudiada en estos grupos.

Esta técnica permite identificar las variables explicativas más

importantes. Los resultados más destacados de este tipo de análisis son:

- Los grupos finales de segmentación en los que se divide la muestra estudiada.
- El proceso de segmentación que revela el peso de las diferentes variables explicativas en la variable dependiente objeto de estudio.

Los grupos finales de segmentación se han formado utilizando cuatro variables, las más importantes para explicar el ahorro y el desahorro:

- Los ingresos.
- La edad.
- La ocupación.
- El número de personas en el hogar, que es un indicador del gasto/consumo.

En el cuadro n.º 3 se presenta el resumen de los grupos finales de la segmentación del número de ahorradores.

La variable clave para explicar el número de ahorradores en un grupo es el nivel de ingresos, de modo que en el segmento de personas con ingresos superiores a 200.000 pesetas al mes, que representa un 12 por 100 de la muestra, hay un 61 por 100 de ahorradores. Pero en un segundo nivel explicativo, aparecen las variables edad, ocupación y número de personas en el hogar. Así, el porcentaje de ahorradores en el grupo con *ingresos menores a 80.000 pesetas* es tan sólo del 17 por 100, pero entre los jubilados de este nivel de ingresos el porcentaje de ahorradores sube al 22 por 100.

Del mismo modo, en los niveles de renta entre *80.000 y 160.000 pesetas*, la edad condiciona fuertemente el número de ahorradores: los más jóve-

nes ahorran más. Los más mayores ahorran menos pero, dependiendo del número de personas en el hogar, este ahorro es más o menos similar al de los jóvenes. Menor número de personas en el hogar lleva a un mayor número de ahorradores.

En el segmento de rentas entre 160.000 y 200.000 pesetas el número de personas en el hogar es la variable clave, de modo que el número de ahorradores es del 52 por 100 en las familias con hasta tres miembros en el hogar, y se reduce al 38 por 100 en las familias con cuatro y más componentes.

Por tanto, la influencia de los ingresos en el ahorro está modulada, sobre todo, por la edad y por el número de componentes de la familia. Esta idea se refleja certeramente en los primeros y últimos puestos de los grupos finales de segmentación.

El grupo con *mayor número de ahorradores* es el que ingresa más de 200.000 pesetas al mes, pero el siguiente es el que tiene unos ingresos entre 160.000 y 200.000 pesetas si el cabeza de

familia tiene menos de 25 años y no hay más de tres miembros en el hogar. En el otro extremo, *el grupo con menos ahorradores* es el del segmento de renta de menos de 80.000 pesetas, en dicho segmento sólo hay un 17 por 100 de ahorradores, pero el segundo grupo con menor número de ahorradores es el formado por las personas de menos de 35 años en familias con cuatro y más componentes y nivel de ingresos entre 80.000 y 120.000 pesetas.

El análisis de los desahorradores permite matizar la interpretación anterior (véase cuadro número 4). Las variables más interesantes para explicar el endeudamiento siguen siendo las mismas, pero el grupo donde hay el mayor número de desahorradores es el de parados con ingresos por debajo de las 80.000 pesetas y el grupo con menor número de desahorradores es el de personas con ingresos entre 160.000 y 200.000 pesetas en familias de hasta tres miembros.

Como puede verse, de nuevo la influencia de los ingresos en el endeudamiento viene condicio-

nada por el número de personas en el hogar y la ocupación.

Las expectativas de ahorro (posibilidad de ahorrar) son analizadas en el cuadro n.º 5. El grupo con unas expectativas mayores es el formado por personas jóvenes (menos de 35 años) e ingresos altos (más de 160.000 pesetas), seguido del grupo de ingresos altos y personas mayores, siempre que el número de miembros en la familia no sea superior a tres. Como puede verse ingresos, edad y necesidades de gasto condicionan claramente las expectativas de ahorro.

Las expectativas más reducidas de ahorro se producen en el grupo de bajos ingresos (menos de 80.000 pesetas) y en el grupo de ingresos intermedios mayores de 35 años.

#### NOTA

(1) Los datos que sirven para la redacción de este trabajo provienen de las encuestas encargadas por la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social. Los resultados de los diferentes sondeos aparecen en *Cuadernos de Información Económica* en los meses de febrero, julio y diciembre.

CUADRO N.º 1

**OPTIMISMO Y PESIMISMO ECONÓMICO ENTRE AHORRADORES Y NO AHORRADORES  
(Porcentaje)**

	<i>Ahorradores</i>	<i>No ahorradores</i>
<b>1. VALORACIÓN DEL MOMENTO DE COMPRA</b>		
Favorables .....	49	28
Desfavorables .....	51	72
<b>2. ECONOMÍA NACIONAL</b>		
Expectativas		
Mejorará .....	45	23
Empeorará .....	14	35
Experiencia		
Ha mejorado .....	41	21
Ha empeorado .....	20	39
<b>3. ECONOMÍA FAMILIAR</b>		
Expectativas		
Mejorará .....	30	13
Empeorará .....	10	26
Experiencia		
Ha mejorado .....	19	7
Ha empeorado .....	15	36

*Fuente:* Encuesta periódica ISC.

CUADRO N.º 2

**AHORRO Y EXPECTATIVAS DE AHORRO. EMULACIÓN CON VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS  
(Porcentaje)**

	<i>Situación en 1997 ahorradores</i>	<i>Ahorrarán en 1998</i>
MEDIA .....	36	56
<b>ESTUDIOS</b>		
Hasta primarios .....	24	40
Primarios .....	30	54
Bachiller Elemental.....	41	61
Bachiller Sup./F. Profesional.....	45	66
Grado Medio, Universitarios .....	47	60
<b>INGRESOS</b>		
Bajos .....	16	30
Medios .....	36	61
Altos .....	59	78
<b>ESTADO CIVIL</b>		
Soltero/a .....	45	65
Casado/a .....	34	53
Viudos/as, divorciados/as.....	26	45
<b>OCUPACIÓN</b>		
Agricultores .....	40	85
Empresarios, propietarios.....	39	54
Profesionales, técnicos.....	48	58
Empleados .....	43	65
Obreros especializados .....	46	69
Obreros sin especializar .....	32	64
Amas de casa.....	31	50
Jubilados .....	27	42
Parados .....	26	45

*Fuente:* Encuesta periódica ISC.

CUADRO N.º 3

**GRUPOS FINALES DE SEGMENTACIÓN VARIABLE DEPENDIENTE: PORCENTAJE AHORRADORES**

	<i>Porcentaje ahorradores en el grupo</i>	<i>Porcentaje del grupo sobre el total</i>
1. Personas con ingresos superiores a 200.000 pesetas .....	61	12
2. Ingresos entre 160-200.000 pesetas, de menos de 25 años y entre una y cuatro personas en el hogar .....	67	2
3. Ingresos entre 120 y 160.000 pesetas de menos de 25 años .....	52	3
4. Ingresos entre 160-200.000 pesetas de más de 25 años y cuatro o más personas en el hogar .....	47	5
5. Ingresos de 120-160.000 pesetas, de más de 25 años y cuatro o más personas en el hogar .....	43	6
6. No contesta a los ingresos .....	43	27
7. Ingresos de 80-120.000 pesetas y menos de 35 años .....	39	7
8. Ingresos de 160-200.000 pesetas con cinco o más personas en el hogar ....	38	2
9. Ingresos de 80-120.000 pesetas, más de 35 años y de una a cuatro personas en el hogar .....	31	7
10. De 120 a 160.000 pesetas, con más de 25 años y más de 4 personas en el hogar .....	29	6
11. De 80 a 120.000 pesetas, con más de 35 años y más de cuatro personas en el hogar .....	22	5
12. Ingresos de menos de 80.000 pesetas .....	17	18
		100

CUADRO N.º 4

**GRUPOS FINALES DE SEGMENTACIÓN  
VARIABLE DEPENDIENTE: PORCENTAJE DESAHORRADORES**

	<i>Porcentaje desahorradores</i>	<i>Porcentaje del grupo sobre el total</i>
1. Ingresos menores de 80.000 pesetas y parados .....	24	3
2. Entre 80.000 y 120.000 pesetas de ingresos, más de 35 años y más de cinco personas en el hogar .....	14	5
3. Menos de 80.000 pesetas de ingresos, ocupados y amas de casa .....	14	6
4. Entre 160 y 200.000 pesetas de ingresos, con cinco y más miembros en el hogar .....	9	2
5. Menos de 80.000 pesetas de ingresos y jubilados .....	9	9
6. Entre 80.000 y 120.000 pesetas de ingresos y menos de 35 años .....	9	7
7. Entre 120 y 160.000 pesetas y más de 25 años .....	7	12
8. Entre 80 y 120.000 pesetas de ingresos, más de 35 años y hasta cuatro personas en el hogar .....	6	7
9. Más de 200.000 pesetas de ingresos .....	5	12
10. No contestan a los ingresos .....	5	27
11. Entre 120 y 160.000 pesetas de ingresos y menos de 25 años .....	4	3
12. Entre 160 y 200.000 pesetas de ingresos y hasta cuatro personas en el hogar .....	3	7
		100

CUADRO N.º 5

**GRUPOS FINALES DE SEGMENTACIÓN**  
**VARIABLE DEPENDIENTE: POSIBILIDAD DE AHORRAR EN EL AÑO**

	<i>Porcentaje de posibles ahorradores</i>	<i>Porcentaje del grupo sobre el total</i>
1. Más de 160.000 pesetas y menores de 35 años.....	79	11
2. Más de 160.000 pesetas, más de 35 años y hasta tres personas en el hogar .....	73	8
3. Entre 120 y 160.000 pesetas de ingresos y personas con ocupación ....	73	8
4. De 80 a 120.000 pesetas y menos de 35 años .....	69	7
5. No declaran los ingresos .....	62	30
6. De 120 a 160.000 pesetas, amas de casa, jubilados y parados .....	60	6
7. Más de 160.000 pesetas de ingresos, más de 35 años y más de cuatro personas en el hogar .....	59	3
8. De 80 a 160.000 pesetas de ingresos y más de 35 años .....	50	10
9. Entre 60 y 80.000 pesetas de ingresos .....	40	10
10. Hasta 60.000 pesetas de ingresos.....	29	7
		<hr/> 100

**Resumen**

Este trabajo se basa en la información sobre el ahorro proporcionada por la Encuesta del Sentimiento Económico del Consumidor. La realización de sondeos cuatrimestrales desde 1977 ha permitido un análisis longitudinal del número de ahorradores y de sus previsiones durante los años noventa. Los resultados indican que una amplia mayoría de los españoles muestra una actitud favorable hacia el ahorro, pero sólo uno de cada tres lo consigue. Más de la mitad de la población gasta todo el dinero que ingresa.

A fin de profundizar en las características de los diferentes grupos de población, según su capacidad y previsiones de ahorro, los autores han realizado un análisis de segmentación del número de ahorradores, desahorradores y expectativas de ahorro. Los grupos finales de esta segmentación se han formado utilizando las variables que han resultado ser las más importantes para explicar el ahorro y el desahorro: los ingresos, la edad, la ocupación y el número de personas en el hogar. Aunque la renta familiar sea clave, en un segundo nivel explicativo aparecen las otras tres variables señaladas.

*Palabras clave:* ahorro, desahorro, análisis de segmentación, grupos finales, variables explicativas.

**Abstract**

This study is based on information on saving provided by Consumer's Economic Sentiment Survey. Quarterly opinion polls carried out since 1977 have permitted a longitudinal analysis of the number of savers and of their forecasts during the 90s. The results indicate that a large majority of Spaniards have a favourable attitude towards saving, but only one in three actually manage to do it. Over half the population spend the whole of their income.

In order to study the different population groups in greater depth, the authors made a segmentation analysis of the number of savers, de-savers and saving expectations. The final group of this segmentation are formed by using the variables that have proved to be the most important for explaining saving and de-saving: income, age, occupation and number of members of the household. Although family income is the crux of the matter, the other three variables mentioned appear at a secondary level of explanation.

*Key words:* saving, de-saving, segmentation analysis, final groups, explanatory variables.

*JEL classification:* G21.