

## **EL PERFIL DE LOS INVERSORES Y LAS ENTIDADES FINANCIERAS: UNA APROXIMACIÓN DESDE EL ENTORNO DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

Mayra L. VIEIRA CANO, [mayra.vieira@upb.edu.co](mailto:mayra.vieira@upb.edu.co), Universidad Pontificia Bolivariana - UPB.

Ricardo J. PALOMO ZURDO, [palzur@ceu.es](mailto:palzur@ceu.es), Universidad San Pablo CEU.

Milagros GUTIERREZ FERNANDEZ, [milagros.gutierrez@cee.uned.es](mailto:milagros.gutierrez@cee.uned.es), Universidad Nacional de Educación a Distancia – UNED.

**Resumen:** Este trabajo pretende presentar un análisis, de los resultados de perfiles de ahorro e inversión de la familia española, específicamente, de aquellas familias que han optado por los servicios financieros ofrecidos por las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, al, entre otros, financiar la compra de la vivienda principal, financiar la compra de otros inmuebles, adquirir créditos de consumo, contratar activos financieros y contratar seguros o planes de pensiones. A través de un análisis de conglomerados, efectuado sobre los datos publicados en 2006 de La Encuesta Financiera de las Familias Españolas, realizada a familias de cuatro estratos de riqueza diferentes, distribuidas en todas las comunidades del país, llevada a cabo en el año 2002 por el Banco de España, se hallan y se describen en esta investigación, las principales características demográficas y de la estructura financiera de 687 familias, que de un total de 5143, han preferido y efectivamente seleccionado a las cooperativas de crédito o a las cajas de ahorro, como proveedoras de los más básicos servicios financieros.

Palabras claves: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Perfil del Inversor, Finanzas domesticas, Análisis de conglomerados.

**Abstract:** This paper aims to present an analysis of the saving and investment profiles of the Spanish family, more specifically, those families who have opted for the financial services offered by savings and credit cooperatives in order to finance the purchase of a primary residence or other property, acquire consumer credit, purchase financial assets or acquire insurance or pension plans. Through a cluster analysis performed on the data published in The Financial Survey of Spanish Families in 2006, which surveyed families of four different wealth strata throughout the country, conducted in 2002 by the Bank of Spain, this research describes the main demographic characteristics and financial structures of the 687 families, of a total of 5143, that actually preferred credit unions or savings banks as their providers of basic financial services.

Key Words: savings and credit cooperatives, Household Finance, Cluster Analysis.

## **I. INTRODUCCIÓN: CARACTERIZACIÓN SOCIOECONOMICA DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS**

Las dificultades concernientes a situar el núcleo familiar, como objeto de estudio económico, están ligadas, fundamentalmente, a la naturaleza cambiante en formas y contenidos que la caracterizan y a la necesaria interdisciplinariedad a que obliga cualquier pretensión de entender la magnitud, la extensión o el impacto del fenómeno familiar.

La transformación que ha experimentado la familia en las últimas décadas, considerada “radical” (Esping-Andersen 2004), obliga a la realización de nuevas descripciones y al planteamiento de nuevos problemas y variables. El reemplazo de los paradigmas relativos a la conformación, el ciclo vital o el comportamiento de las familias, es entonces, la realidad a la que las nuevas disertaciones deben enfrentarse.

En la actualidad, por mencionar un ejemplo, el ciclo vital de las mujeres es, con una rápida progresividad, más semejante al de los hombres, no sólo en lo vinculado al logro educativo, sino cada vez más, también, en lo referente a su acceso y continuidad en el trabajo. Y, estén o no forzosamente dedicadas a su carrera, lo cierto es que sus ingresos son con frecuencia, necesarios para los proyectos familiares. Es así, como el compromiso de las mujeres con su vida laboral ya no puede ser estimado sólo como un beneficio social, además debe plantearse como un factor crucial para el bienestar familiar, dada la creciente insuficiencia de los ingresos masculinos para cubrir las necesidades familiares. Pero esos cambios que se han desarrollado en las familias, no son ajenos o independientes a las dinámicas actuales económicas, por el contrario son causa y efecto de muchas de éstas, por lo cual se hace de trascendente el estudio de la evolución y los cambios en la toma de decisiones económicas de las familias.

El número y el tipo de hogares, constituye un indicador de primera magnitud para captar la reciente evolución de la familia y de la sociedad en general. El envejecimiento de la sociedad y el descenso de la natalidad son entonces dos de los principales fenómenos demográficos que aquejan y preocupan, no sólo por lo ya observado, sino también por las perspectivas futuras (Barea, Cabrillo et al. 2000).

En España las proyecciones demográficas, revelan que en el siglo actual la proporción de la población mayor sobre el conjunto de la población va a incrementarse aceleradamente. Incluso La Organización de las Naciones Unidas, ha advertido que la sociedad española, podría ser a mediados del siglo XXI, la sociedad más vieja del mundo (Organización de las Naciones Unidas 2008).

El proceso de envejecimiento de la población en España comenzó más tarde que en otras naciones europeas, el porcentaje de mayores sobre la población total en 1960 se situaba en 12.3% (véase el Tabla 1), mientras que en sociedades como la francesa, la alemana o la inglesa, éste porcentaje alcanzaba el 15%. Pero el fenómeno se

desarrolló en España rápidamente, en tres décadas, los mayores representaban el 18,7% de la población censada, igualando las cifras de Alemania y Reino Unido y superando a Francia (EUROPEAN COMMUNITIES 2004).

**Tabla 1. Porcentaje en España de personas de 60 o más años sobre la población total. Datos reales y estimaciones.**

1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
12.3	13.9	15.0	16.8	18.7	20.7	21.7	21.7	21.8

**Fuente:** EUROPEAN COMMUNITIES (2004). Population statistics. Luxembourg, European Communities.

La evolución demográfica de un país, depende de tres variables: la natalidad, la mortalidad y las migraciones. Las dos primeras variables han ido descendiendo en España hasta situarse en niveles sin precedentes, como se tratará más adelante. La migración, en sentido opuesto, ha crecido ininterrumpidamente desde 1991, transitando España, de la emisión de migración a la recepción de la misma. Esto hace que las previsiones o hipótesis sobre la evolución demográfica en España resulten variadas según las perspectivas y los escenarios que cada investigador plantea, sin embargo las más aceptadas de éstas hipótesis, plantean un incremento de la sociedad mayor, de casi el 100% en treinta años (LANZIERI 2008).

Otros factores que pueden determinar la cantidad absoluta de mayores en un país específico, son las expectativas de vida y la distribución de la población en cortes generacionales. La esperanza de vida al nacer ha experimentado un considerable crecimiento a lo largo de éste siglo, en España éste crecimiento se calcula en 40 años en el caso de los hombres y casi 46 en el de las mujeres. Es aun más llamativo el que la esperanza de vida se incremente con mayor rapidez, para los mayores que para los jóvenes, en España la esperanza de vida al nacer se ha incrementado, desde 1960 a 1995, para los hombres en un 10% y para las mujeres en un 13%, mientras que la esperanza de vida para aquellos que alcanzan los 65 años, se ha elevado un 22% para los hombres y un 29% para las mujeres (Office for Official Publications of the European Communities 1999).

Es obvio la esperanza de vida se incrementa al reducirse la mortalidad. En España la tasa de mortalidad ha descendido en el último siglo a menos de una cuarta parte de su nivel inicial, puesto que ha pasado de un 38% en 1885 a algo menos de un 9% en 1996. A principios de siglo XX los aumentos de la esperanza de vida estaban justificados en un descenso rápido de la mortalidad neonatal, infantil y maternal, los aumentos en la esperanza de vida registrados a finales del mismo siglo, se deben, a una reducción de la tasa de mortalidad de los mayores (Valverde Fuertes 1999). El crecimiento absoluto de la población mayor, coincide con un descenso del número de nacimientos, de forma que mientras la pirámide la población crece por encima, se hace más estrecha en la base.

La idea de que la reciente caída de la fecundidad ésta relacionada con un cambio de mentalidades a gran escala ha sido una y otra vez puesta de manifiesto por historiadores, demógrafos, sociólogos de la familia e investigadores y analistas interesados en los fenómenos de cambio social (Véase entre otros Van de Kaa 1987 y Roussel 1992). Éste argumento denominado “cultural” (Pérez-Díaz and Chuliá 2000), expone como la difusión de ideas favorables a la igualdad entre sexos y la autonomía de la mujer, ha propulsado, por una parte cambios legislativos importantes para

las mujeres como el divorcio o la venta de anticonceptivos y por otra parte la inserción de la mujer en la vida laboral (Roussel 1992). Otra línea de explicación a la caída de la fecundidad, prioriza los aspectos económicos sobre los culturales. Otorga mayor relevancia, a las estrategias racionales de los agentes involucrados, es decir, de quienes tienen que decidir traer hijos al mundo, los cuales fundamentarían ésta decisión en cálculos de costos y beneficios (económicos), aun cuando sobre sus razonamientos influyeran factores culturales. La concepción de la familia como productora de capital y, por tanto, figura susceptible de información, subyace a éstos análisis (Véase William Goode, 1984). Siguiendo éste razonamiento, la caída de la fertilidad se explicaría porque los hijos suponen un costo muy alto y ya no representan una inversión para la vejez, habida cuenta de la extensión de los sistemas de protección social.

Otros fenómenos que acompañan la caída de la natalidad, son por ejemplo el descenso de la nupcialidad y la simplificación de la estructura de los hogares. Al realizar un seguimiento a los censos poblacionales de España, se puede observar una tenencia de incremento de los hogares, mayor al incremento de la población, lo cual implica necesariamente que se ha reducido el tamaño de los hogares (véase la Tabla 2). Asimismo, se advierte que los hogares que más han crecido, han sido los más pequeños, los compuestos por 1 o 2 miembros que en 1991 ya se aproximaban al 37% del total, mientras los hogares con cinco miembros o más, se redujeron notablemente en el periodo comprendido entre 1970 y 1991 (véase la Tabla 3).

Éste incremento en los hogares mono-parentales, supone un aumento de los hogares que tienen a una mujer como persona de referencia, principalmente por que las mujeres son más longevas (por tanto enviudan más que los hombres quedándose solas en el hogar) y porque en la mayoría de los casos de divorcio, son éstas las que logran la custodia de los hijos. Estas razones sustentan el que ya en 1991 hubiesen un 20% de los hogares con una mujer como sustentador principal.

**Tabla 2. Número de hogares en España, con respecto al incremento de la población (1970 – 2001)<sup>1</sup>**

	1970	1981	1991	2001
Total Hogares	8.853.660	10.586.441	11.852.075	13.280.600
Población	34.040.641	37.414.773	38.617.997	41.116.842

Fuente: Censos de población INE. Varios años.

**Tabla 3. Distribución Porcentual de Hogares Según Número de Miembros (1970 – 1991)**

	1970	% 1970	1981	% 1981	1991	% 1991	2001	%2001
<b>1 Miembro</b>	660.353	7,5	1.085.078	10,2	1.581.307	13,3	2.876.572	20,28
<b>2 Miembros</b>	1.597.532	18	2.260.264	21,4	2.754.017	23,2	3.582.177	25,25
<b>3 Miembros</b>	1.701.321	19,2	2.093.656	19,8	2.437.772	20,6	3.004.375	21,18
<b>4 Miembros</b>	1.928.369	21,8	2.350.407	22,2	2.728.736	23,0	3.048.274	21,49

<sup>1</sup> En las Tablas 2 y 3 se presenta la información hasta el año 2001, por ser este el año en el que se inicia la recolección de los datos de la Encuesta Financiera de las Familias Españolas 2002.

<b>5 Miembros</b>	1.367.895	15,5	1.461.174	13,8	1.401.133	11,8	1.099.963	7,75
<b>6 Miembros</b>	798.317	9	754.869	7,1	602.423	5,1	366.248	2,58
<b>7 y mas</b>	799.873	9	580.992	5,5	346.687	2,9	209.560	1,48
<b>Total</b>	8.853.660	100	10.586.441	100	11.852.075	100	14.187.169	100,00

Fuente: Censos de población INE. Varios años.

## **II. FUENTE DE INFORMACIÓN: LA ENCUESTA FINANCIERA DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS (EFF)**

Desde el año 2002 se lleva a cabo en España la Encuesta Financiera de las Familias Españolas por sus siglas EFF, y como su nombre lo indica su intención es revelar la situación financiera de las familias, con el objetivo de contar con una mayor información para la realización de investigaciones económicas y el diseño de políticas económicas y regulatorias (Bover 2004). Los primeros resultados de esta encuesta pionera en España, se publicaron en 2006, mientras que los datos de esta misma encuesta realizada en el año 2005, han sido publicados a finales del año 2008.

Como justificación de la necesidad de llevar a cabo ésta encuesta y de la importancia de sus resultados, se expone que “En España se dispone de información sobre la cuantía total de la riqueza financiera de las familias y sus deudas (aunque no así de sus activos reales) a través de las Cuentas Financieras. Sin embargo ésta información es demasiado agregada como para permitir el estudio de aspectos relevantes de la situación financiera de las familias.

Efectivamente, los niveles agregados no bastan para evaluar la situación de los distintos tipos de familias, que requiere conocer la distribución de los activos reales y financieros de los hogares, su endeudamiento y su relación con otras variables. Por ejemplo, es fundamental saber cómo el reciente aumento de la deuda de los hogares se distribuye entre los distintos tipos de familias. ¿Oculta la situación agregada, aparentemente cómoda, una fragilidad significativa de algunos hogares o pueden la inversión y el endeudamiento de las familias absorber fluctuaciones adversas de los mercados? ¿Son los hogares que han contraído deudas en los últimos años los mismos que han adquirido activos? Por poner otros ejemplos, hasta ahora no era posible saber qué familias tienen planes de pensiones, o cómo financian las familias jóvenes la compra de su vivienda. Hay también otras muchas cuestiones de importancia para las que se precisa disponer de información a nivel de hogares que permita relacionar las rentas, los activos, las deudas y las características familiares” (Bover 2004).

El cuestionario se encuentra compuesto por nueve secciones principales, las cuales son (Banco de España 2002): 1. Características demográficas, 2. Activos reales y deudas asociadas, 3. Otras deudas, 4. Activos financieros, 5. Seguros y pensiones, 6. Situación laboral e ingresos relacionados (de todos los miembros del hogar), 7. Rentas no relacionadas con la actividad laboral percibidas en el año natural anterior (2001), 8. Uso de instrumentos de pago, 9. Consumo y ahorro.

En la Tabla 4 se recogen datos relativos al número de preguntas en la EFF y estadísticos sobre el número de preguntas planteadas y contestadas por hogar.

**Tabla 4. Número de preguntas planteadas y contestadas por los hogares sin ponderar**

	Media	Mediana	Desviación típica	Mínimo	Máximo
<b>Nº de preguntas planteadas</b>	209	206	56,1	100	462
<b>Nº de preguntas contestadas</b>	201,2	198	54,1	91	425
<b>% de preguntas contestadas</b>	96,2	96,7	2,4	75,7	100

Para la realización del muestreo, se considero de gran importancia la realización de un sobre-muestreo de los hogares que contaban con un mayor nivel de riqueza, dado que es de conocimiento del Banco de España, que muchos de los activos se encuentran en poder de una pequeña fracción de la población, por lo que se estimo que “una muestra aleatoria estándar contendría insuficientes observaciones para la realización de análisis relevantes sobre las decisiones de inversión de las familias....” (Bover 2004). Este sobre-muestreo realizado para la EFF, de los hogares con un mayor nivel de riqueza, ésta basado en el impuesto sobre el patrimonio, ya que en España, éste impuesto ésta fundamentado en declaraciones individuales de riqueza.

La definición de los estratos de riqueza se basó en los intervalos del SCF y en la distribución de los hogares por percentiles del impuesto sobre el patrimonio en España. Se definieron ocho estratos con un sobré muestreo creciente con el nivel de riqueza de los estratos (Bover 2004).

Los intervalos se muestran en la Tabla 5. Los estratos 2 y 3 incluyen algo menos de la mitad de la distribución de la riqueza declarada. Los estratos 4, 5 y 6 recogen el tercer cuartil, salvo por el último percentil y medio, aproximadamente, que está representado por los dos últimos estratos.

**Tabla 5. Definición de los estratos de riqueza**

Estrato 1	No presentan declaración de patrimonio	Estrato 5	De 601.000 a 1.202.200 €
Estrato 2	Menos 120.200 €	Estrato 6	De 1.202.200 a 3.005.500 €
Estrato 3	De 120.200 a 300.500 €	Estrato 7	De 3.005.500 a 12.022.000 €
Estrato 4	De 300.500 a 601.000 €	Estrato 8	Más de 12.022.000 €

Fuente: Encuesta Financiera de las Familias Españolas (EFF): Descripción y Métodos de la encuesta de 2002

Para la elaboración de la encuesta se reconoce como una de las características comunes a las encuestas sobre riqueza y renta, un elevado porcentaje de hogares que no responden a la encuesta, principalmente a la naturaleza de las preguntas o a la dificultada de las mismas. Luego de realizar el trabajo de campo, desarrollado por la empresa Demoscopia, el número total de cuestionarios, diligenciados y validos, fue de 5.143, como se observa en la Tabla 6. (Banco de España 2004).

Tabla 6. Número de intentos de cumplimentar la encuesta, por tipo de respuesta

Encuestas cumplimentadas	5.143
Negativas a contestar a la encuesta	5.722
Nunca en casa	6.670
Fuera del ámbito de la encuesta (dirección equivocada, no era un hogar, vivienda vacía, fallecidos, otros fuera de ámbito)	1.797
Encuestas descartadas tras la supervisión	569
Total	19.901

Fuente: Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos resultados preliminares. Banco de España.

Para la realización de esta investigación, del total de las 5143 familias que cumplimentaron con éxito esta encuesta, se extrajeron aquellas que seleccionaron a las cajas de ahorro o las cooperativas de crédito, como los intermediarios, proveedores de servicios financieros. Para ello, se analizaron las respuestas de las familias a las siguientes preguntas:

- Sección 2. Activos reales y deudas asociadas:

¿Qué tipo de entidad les facilitó el préstamo? (compra de la vivienda principal).

¿Qué tipo de entidad les facilitó el préstamo? (compra de otros activos inmobiliarios).

- Sección 3. Otras deudas:

¿Qué tipo de entidad les facilitó el préstamo? (otras deudas).

- Sección 4. Activos financieros:

¿Con qué tipo de entidad financiera tienen esta cuenta? Cuentas, Depósitos e Imposiciones en Entidades Financieras.

- Sección 5. Seguros y pensiones:

¿Qué tipo de entidad lo gestiona? Planes de pensiones y otras formas de aportación.

¿Con qué tipo de entidad han suscrito este seguro? Seguros de vida suscritos voluntariamente.

Para realizar el análisis del perfil de las familias que se expone en este artículo, se incluyeron todas las familias que seleccionaron a las cajas de ahorro o a las cooperativas de crédito, como respuesta en alguna de estas preguntas. Se hallaron 687 familias que escogieron una cooperativa de crédito o una caja de ahorro como proveedor de los productos o servicios financieros por los que se pregunta en la encuesta y que ofertan este tipo de entidades (Palomo 2004)

### **III. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA INFORMACIÓN: MÉTODOS Y RECURSOS UTILIZADOS.**

El análisis de conglomerados es una técnica para agrupar a los elementos de una muestra en grupos, denominados conglomerados (*clusters*), de tal forma que, respecto a la distribución de los valores de las variables, por un lado, cada conglomerado sea lo más semejante posible y, por otro, los conglomerados sean muy diferentes entre sí, dada una muestra de observaciones en un conjunto grande de variables cuantitativas (Ferrán 1996).

El análisis de conglomerados, también llamado análisis *cluster* o taxonómico, es una técnica diseñada para clasificar distintas observaciones en grupos, de tal forma que: i. Cada grupo, conglomerado o *cluster*, sea homogéneo respecto a las variables utilizadas para caracterizarlos, es decir, que cada observación contenida en él, sea parecida a todas las que están incluidas en éste grupo, ii. Que los grupos sean lo más distintos posible unos de otros respecto a las variables consideradas (Uriel and Aldas 2005).

El análisis de conglomerados tiene, asimismo, por característica, que la composición de los grupos no se conoce a priori y por lo tanto resulta necesario, derivar ésta composición a partir de las observaciones, por lo cual la técnica implica una lógica diferente a la de por ejemplo los análisis logísticos o discriminantes, en los que las observaciones ya están previamente clasificadas en dos o más grupos (Uriel and Aldas 2005).

El principal objetivo del análisis es dividir un conjunto de objetos en dos o más grupos, basándose en la similitud de un conjunto de variables que los caracterizan. El uso más tradicional del análisis *cluster* ha sido el exploratorio, es decir, pretendiendo clasificar un conjunto de objetos. Pero el análisis *cluster* también puede utilizarse con fines confirmatorios (Johnson and Wichern 1998).

En esta línea, se escogió para el análisis de las respuestas dadas por las familias seleccionadas, un análisis de conglomerado en dos fases, el cual permitirá un análisis simultáneo de variables discretas y variables continuas y para calcular la semejanza entre los conglomerados, se prefirió la medida de la verosimilitud (Log-verosimilitud), que realiza una distribución de probabilidad entre las variables.

Para la realización de la estimación de los conglomerados con los resultados de la EFF, realizada en el 2002, se aprovecho la estructura de la encuesta, dividida en 9 secciones y se analizo el comportamiento de la muestra y los conglomerados resultantes, al procesar los datos de todas las secciones organizadas por tema de interés.

El proceso que se siguió fue el siguiente:

- i. Se renombraron todas las variables a utilizar, dado que los nombres originales no eran aptos para el software a utilizar.
- ii. Se migraron los datos del software original (Stata), a SPSS.



- iii. Se organizó el grupo de variables, que contenía todas las variables de todas las secciones.
- iv. Se eliminaron del grupo, todas las variables que no contenían datos para un mínimo de 7 casos, es decir aquellas preguntas que no obtuvieron respuesta de al menos un 1% de las familias encuestadas.
- v. Se eliminó las variables de la sección 6 o sección de situación laboral e ingresos relacionados, dado el alto número de variables que hubo que eliminar por ausencia de respuesta.
- vi. Luego de determinar el número de conglomerados para el grupo. Se realizó un análisis de conglomerados en dos etapas, dada la naturaleza categórica de algunas variables, mientras que otras eran continuas. El análisis en dos etapas permite realizar el análisis con ambos tipos de variables.
- vii. Se realiza el análisis de los resultados.

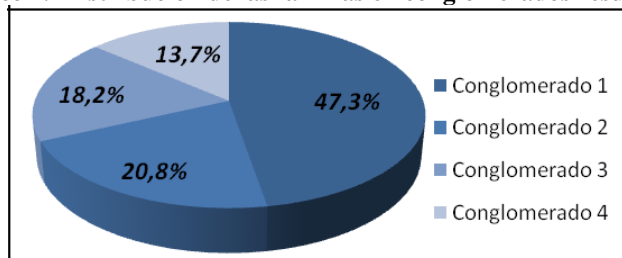
#### IV. ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Como ya se expuso, se realizó un análisis *cluster* en dos fases para el grupo, conformado por 8 dimensiones, correspondiente a 8 de las 9 secciones que tiene la encuesta financiera de las familias realizada en el 2002 en España, los resultados obtenidos consisten en cuatro conglomerados, en los que se distribuye la totalidad de las 687 familias que seleccionaron a las cajas de ahorro o a las cooperativas de crédito como proveedoras de servicios financieros.

Los cuatro conglomerados que resultan del análisis se presentaran como una caracterización de los perfiles de las familias que los componen. Dado el importante número de variables y características que se revelan a través de los datos, de cada una de estas familias, en este artículo se describirán solo las que tuvieron relevancia al determinar la homogeneidad de las familias que componen cada conglomerado y la heterogeneidad entre los cuatro conglomerados.

La distribución de la muestra en los conglomerados resultantes se observa en el Grafico 1. El grupo más grande, el conglomerado 1 está compuesto por 325 familias (47,3%), mientras que el conglomerado 2 reúne 143 de las familias analizadas. En el conglomerado 3 se juntan 18,2% de las familias, es decir un subtotal de 125 y el conglomerado 4, el más pequeño suma 92 de las 687 familias que se han clasificado según este tipo de análisis.

**Grafico 1. Distribución de las familias en conglomerados resultantes.**



**Perfil 1: Familias más grandes con vivienda propia:** El perfil 1 está conformado por 325 familias de las 687 analizadas, es decir un 47,3% de la muestra, es por tanto el conglomerado más grande de los que resulta del análisis de las variables.

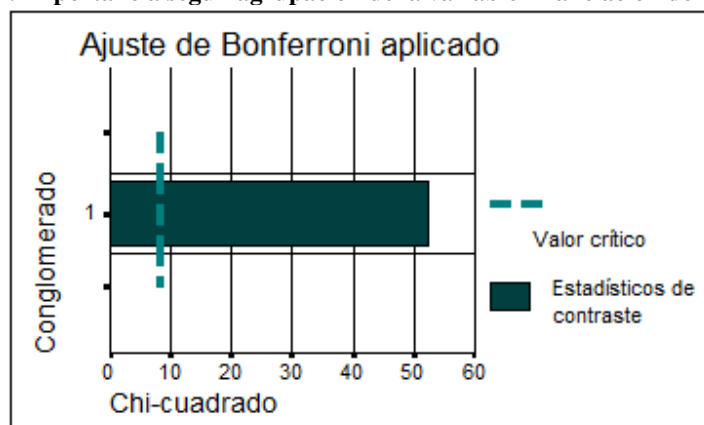
Las familias del perfil 1, están conformadas en promedio por 3,03 personas, siendo la media más alta, para esta variable, si se compara con los otros tres perfiles. Estas familias tienen entre 2 y 3 hijos que no residen en el hogar y para los que tienen hijos la edad del primogénito en promedio es de 24 años, mientras que el segundo ronda los 22 años, el tercero los 18 años, el cuarto los 15 años y hay familias que tienen hasta un quinto hijo con edad promedio de 2 años.

De las características demográficas de este conglomerado, también se anota que la persona de referencia es un hombre con edad promedio de 54 años y casado.

En este perfil, las familias dicen tener su vivienda principal en propiedad. El valor promedio de las viviendas principales alcanza los 432.942€, mientras que su precio de compra en promedio, ronda los 106.347€. Si la media del año de compra de estas viviendas se sitúa en 1990, esto supone una valorización de estas viviendas 326.595€ promedio en 12 años, es decir más de un 300% en total o un 25% anual. Para la financiación de la compra de la vivienda, las familias tienen aún vigente, en promedio un crédito, de importe inicial de 43.540€ como media, del cual estaba pendiente en 2002 en promedio un 78% del valor del valor inicial. El 100% de las familias con vivienda principal adquirida, hasta el 2002, no habían adquirido endeudamientos basadas en esta revalorización.

Para la obtención de las viviendas, como ya se menciona, las familias recurrieron a créditos, en un 96% éstos fueron créditos hipotecarios, mientras que el 4% fueron créditos personales. De los créditos hipotecarios, el 51% fue realizado a través de bancos, 38% se realizó por medio de cajas de ahorro y el 11% restante entre cooperativas o caja rurales y otras entidades de crédito.

**Gráfico 2. Importancia según agrupación de la variable financiación de la vivienda**



|

La media del tipo de interés, del primer préstamo para financiar la compra de la vivienda, es de 5,05%, con un plazo promedio de 17 años y un importe mensual de 580€. La clase del tipo de interés era en el 2002, para un 51% del total de las familias con financiación, variable, el 11% tenían un tipo de interés fijo, pero lo más llamativo es que el porcentaje restante, un 38%, no sabían o no contestaban cual era la clase del tipo de interés de su préstamo. Del total de las 325 familias, al menos 172 tenía un segundo préstamo, tomado para la financiación de la vivienda y otras 29 un tercer préstamo para el mismo fin.

En cuanto a otros activos reales, de las 325 familias que pertenecen a éste conglomerado, 211 dicen no contar con más propiedades inmobiliarias, mientras que el resto dicen si poseer otras propiedades. La media de propiedades por familia, si cuentan con más propiedades que la vivienda principal, es igual a 5, mientras que ésta misma medida para las 687 familias analizadas es de casi 3 propiedades por familia.

**Perfil 2: Familias que gastan más de lo que ganan:** El perfil 2, es el segundo en tamaño y agrupa 143 familias, es decir, el 20,08% del total de la muestra. Estos hogares tienen un tamaño promedio de 2,4 personas por unidad familiar y en el 80% de los casos, la persona de referencia es un hombre, mientras que para el 20% restante es una mujer. Dichas personas de referencia, tenían en promedio, 45 años y en el 66% de los casos estaban casadas, en 11% eran viudas y en el 12% solteras.

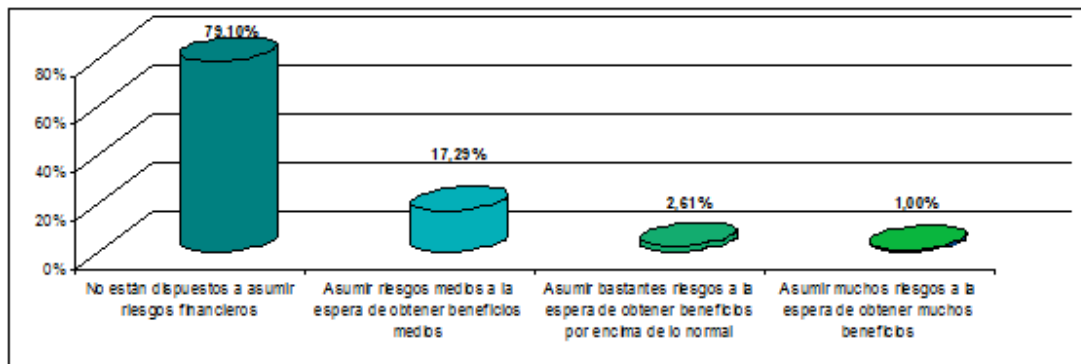
Estas familias del perfil 2, decían realizar en 2002, gastos promedios al mes de 928€, mientras que solo en comida gastan 476 € incluyendo las cenas fuera de casa. El 6% de estas familias realizaban envíos de dinero y lo hacían por un monto promedio de 220€ al mes. Sobre los gastos en los que incurrían mensualmente, las familias pensaban al momento de la resolver la encuesta que, eran más altos de lo normal, en un 46% de los casos, que eran más bajos de lo normal en un 11% y que eran normales en un 43% de los casos, mientras que cuando se les pregunto cómo creían que sería el comportamiento de éstos gastos en el futuro, 58% dijo esperar que sus gastos en el futuro fueran mayores, el 10% que se redujeran y el 32% que fueran iguales.

Pero la característica más definitoria de éste conglomerado surge, cuando se analiza la respuesta de las familias a la pregunta que cuestionaba sobre la diferencia entre gastos e ingresos, a la que el 100% de dichas familias, respondieron que los gastos eran mayores que los ingresos, por lo cual no habría ahorro. Los recursos para cubrir ésta diferencia, provenían en un 31% de los casos de ahorros previos, un 50% de las familias decía recurrir al endeudamiento y un 15% a la ayuda familiar.

En cuanto a sus expectativas sobre el comportamiento futuro de sus ahorros, se observo que el 18% esperaba que sus ahorros fueran mayores en el futuro, el 43% pensaba que iban a ser menores, lo cual es llamativo, pues estas familias ya habían declarado no ahorrar, y el 38% pensaba que iban a seguir igual.

Las familias del perfil 2, al igual que las del 1, se inclinaban, en la mayor parte de los casos por no correr riesgos financieros, al invertir o ahorrar, como se observa en el Grafico 3.

**Grafico 3. Cantidad de riesgo financiero, que están dispuestas a correr las familias del perfil 2, cuando ahorran o hacen una inversión**



Por último para este perfil, en la Tabla 7, se observa la distribución de la propiedad de los activos y las deudas familiares, entre las principales figuras de las familias del perfil 2.

**Tabla 7. Propiedad en la familia de activos y deudas**

Persona con la propiedad	Activos	Deudas
La persona de referencia	34%	15%
Su pareja	3%	2%
Conjunta	61%	38%
Otros miembros del hogar	1%	1%
No tienen	1%	43%

**Perfil 3: Familias que poseen activos financieros:** De los dos conglomerados que resultan del análisis realizado a las variables de la encuesta EFE, el perfil 3 es el de tercero en tamaño. Como puede observarse en el Grafico 1, éste grupo reúne 92 familias de las 687 que se extrajeron de la muestra original.

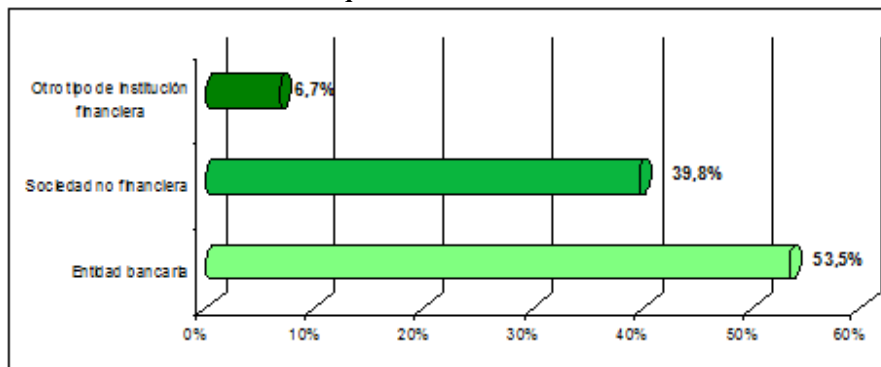
La media de personas por hogar, que se considera la medida de tamaño promedio de las familias, es para éste *cluster* de 2,69, mientras que la persona de referencia es en el 63% de las observaciones un hombre y en el 37% una mujer. El 64,33% de estas personas estaban casadas en el 2002, mientras que el 12% eran solteras y el 16% eran viudos.

Cuando se les pregunto a éstas familias si poseían activos financieros, el 100% de las familias respondió que efectivamente los poseían. El promedio de productos financieros por familia, para éste conglomerado, era en 2002 de 2,2 productos. El 99,77% de éstas familias dice no tener cuentas de ahorro vivienda, el 81,21% dice no poseer cuentas o depósitos a plazo, a la vista o de ahorro que no se puedan utilizar para realizar pagos mediante tarjetas o cheques, mientras que el 99,6% poseían cuentas corrientes, libretas u otros depósitos si utilizables para la realización de pagos, con un saldo promedio de 5.848€

Éste perfil se caracteriza a su vez, por que el 85% de las familias no poseen acciones de empresas que coticen en bolsa. Los portafolios de las familias que dijeron si poseer acciones que cotizan en bolsa en 2002, están conformados

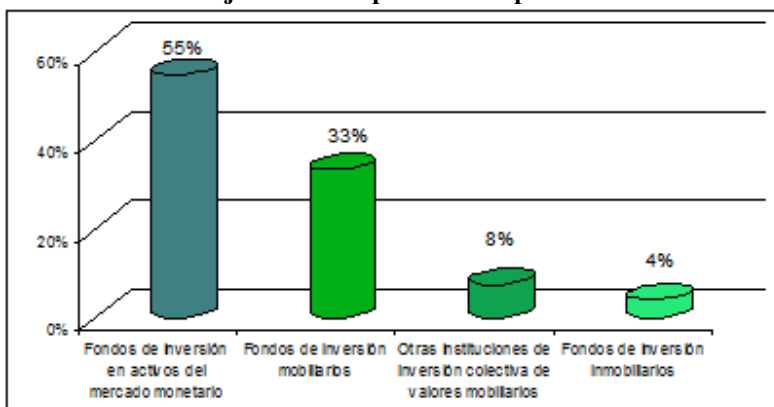
en promedio por 2,75 empresas, tienen un valor medio de 30.954€ y generaban un ingreso anual medio de 1.214€ por concepto de dividendos. Los tipos de sociedad que eligieron estas familias para invertir, se observan en el Grafico 4 y para el 90% de las familias estos portafolios habían perdido con respecto a su valor de compra.

**Grafico 4. Porcentaje dentro del perfil 3 del tipo de sociedad emisora de acciones que cotizan en bolsa**

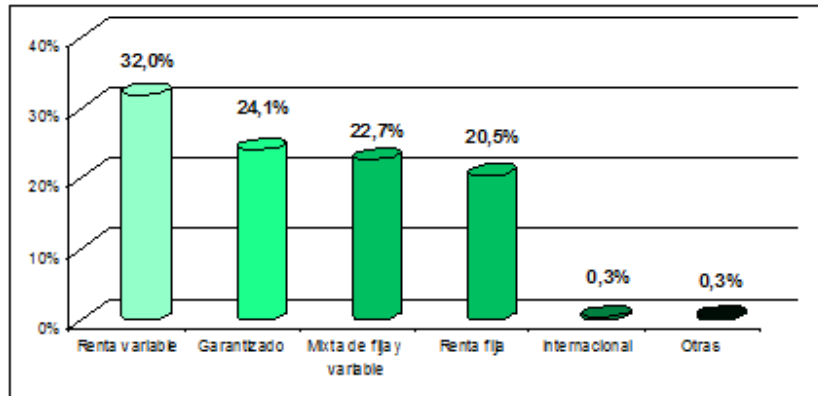


En relación a inversiones en acciones de empresas que no cotizan en bolsa o participaciones, el 100% de las familias dice no poseer en 2002 acciones o participaciones de sociedades que no coticen en bolsa. El 90% de las familias tampoco poseía para ésta fecha inversiones o participaciones en un fondo de inversión, y el 10% restante ostentaba en promedio 1,4 activos de este tipo. Los tipos de fondos más populares entre éstas familias se observan el Grafico 5, mientras que las principales modalidades de inversión más comunes, se observan en el Grafico 6.

**Grafico 5. Porcentaje dentro del perfil 3 del tipo de fondo de inversión**



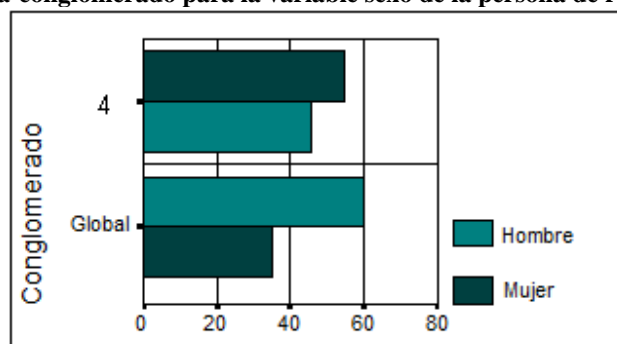
**Grafico 6. Porcentaje dentro del perfil 3 de la principal modalidad de inversión**



**Perfil 4: familias más pequeñas con más mujeres como persona de referencia:** El perfil cuatro, es como se ve en el Grafico 1, el conglomerado es el más pequeño, es decir es el conglomerado que menos familias agrupa. Éste conglomerado ésta compuesto por 92 familias de 2,2 personas en promedio, la cual es, para la variable de tamaño de los hogares, la media más baja. La persona de referencia es, un hombre en el 45% de los casos y una mujer en el 55% restante, lo cual resulta en una característica singular de éste conglomerado, dado que es en éste en el que la diferencia entre hombres y mujeres de referencia se acorta, como se observa en el Grafico 7, esto coherente con que es el conglomerado con más hogares en los que la persona de referencia es una mujer, no solo proporcionalmente, sino en la totalidad.

El que haya un número importante de mujeres como persona de referencia en las familias de éste perfil, puede explicar el que también sea rasgo del mismo, el pequeño tamaño de las familias que lo componen, el perfil 4 es también el conglomerado con mas hogares de 1 y 2 personas, un 53,8% del total de las familias.

**Grafico 7. Porcentaje intra-conglomerado para la variable sexo de la persona de referencia en el perfil 3.**



El análisis de la variable del estado civil, muestra la distribución que se observa en la Tabla 8, donde, como en los dos conglomerados anteriores, predominan las personas de referencia casadas. Sin embargo al compara éstas cifras

con las de los conglomerados anteriores, se encuentra que proporcionalmente, es el conglomerado con menos personas en éste estado civil, lo que sería coherente con lo y mencionado referente al tamaño de las familias.

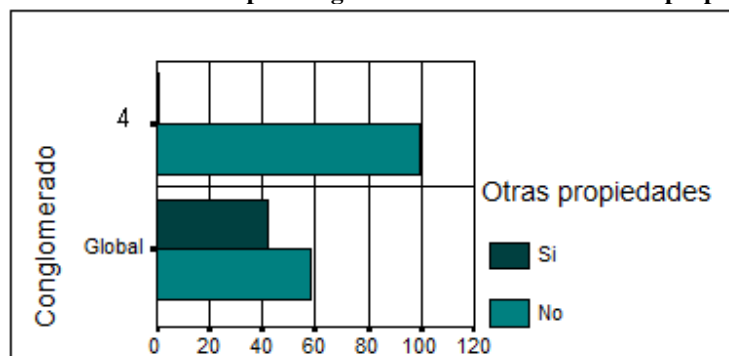
**Tabla 8. Porcentaje intra-conglomerado para la variable estado civil de la persona de referencia en el perfil 3**

Estado civil	Participación en el total
Soltero	13,2%
Casado	59,2%
Pareja de hecho	6,7%
Divorciado	2,3%
Viudo	18,5%

De las familias que componen el perfil 4, el 64% de las familias residen en una vivienda de propiedad de la familia, frente a un 20% que lo hacen en viviendas alquiladas. Para las familias que viven en su propia vivienda, el año de obtención de estas viviendas en promedio es 1982, la media del precio de compra es de 39.104€y la media del precio actual percibido por la familia es de 137.233€, es decir que estas viviendas se han valorizado 98.128€un 250%, una cifra menor a la que se hallo en los conglomerados 1, 2 y 3. El 60% de las familias del perfil 4 optaron por financiación para adquirir la vivienda principal.

Otro rasgo importante de las familias que pertenecen al perfil 4, es que el 99% de las familias dicen no tener otras propiedades aparte de los que señalan tener vivienda principal. Como se muestra en el Grafico 8, la variable otra propiedad, tiene un comportamiento diferente a la tendencia si se analiza toda la muestra.

**Grafico 8. Distribución por conglomerado de la variable otra propiedad**



## V. CONCLUSIONES

En el desarrollo del trabajo de investigación, se ha realizado un análisis de las principales características de la estructura financiera de un grupo de 687 familias españolas. Se analizaron las características demográficas, junto con los principales rasgos de sus deudas, de sus activos, de los medios de pago que utilizaban, de sus gastos y de su ahorro, con el fin de identificar las similitudes entre grupos de familias y las diferencias más representativas entre estos grupos. Como resultado de este análisis surge una caracterización de las familias estudiadas, en ocho dimensiones diferentes, de las que se derivan 4 perfiles. Estas familias tienen en común que todas han escogido, dentro del mercado financiero español a las cooperativas de crédito o a las cajas de ahorro como proveedoras de servicios financieros.

De los cuatro perfiles resultantes, se puede concluir que el tamaño de las familias es determinante en la composición de su estructura financiera, por ejemplo las familias más grandes suelen residir en una vivienda propia, mientras que las familias con la segunda media de personas por hogar o de tamaño del hogar, suelen gastar más de lo que ganan y por lo tanto no ahorran, además de que en su mayoría financian el déficit con deuda.

En otro perfil se encuentra que las familias más pequeñas son a su vez las que cuentan con el porcentaje más alto de viviendas alquiladas y coherentemente también tienen el porcentaje más bajo de familias con una segunda propiedad inmobiliaria. Al analizar la composición de estas familias se encuentra que entre ellas está el porcentaje más representativo de mujeres cabeza de hogar, si a lo anterior se suma a que también cuentan con la media más baja en la edad del primer y el segundo hijo y que están conformados por una considerable cantidad de cabezas de hogar divorciados o viudos y el hecho demostrado de que las mujeres suelen tener un menor nivel de remuneración laboral, resulta coherente que sea más dificultoso adquirir vivienda.

Las características que muestran los hogares analizados, aportan al conocimiento de los aspectos que influyen en la toma de decisiones económicas por parte de las familias. Al realizar el análisis se descubre, entre otros, que para las familias de la muestra, la vivienda es el activo dominante en las carteras de muchos hogares, que esto hogares, si son dirigidos por una mujer son más pequeños, cuentan con un menor número de personas, que aunque tienen activos financieros, una gran porción puede no conocer cuál es la tasa de interés que paga por lo créditos otorgados, y en fin mucho mas que se revela como perfiles de unidades económicas.



## BIBLIOGRAFIA

- Banco de España (2002). Encuesta Financiera de las Familias: 67.
- Banco de España (2004). Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares. Boletín Económico: 81.
- Barea, J., F. Cabrillo, et al. (2000). Dimensiones Económicas y Sociales de la Familia. Madrid, Fundación Argentaria.
- Bover, O. (2004). Encuesta Financiera de las Familias Españolas (EFF): Descripción y métodos de la Encuesta de 2002. Documentos Ocasionales Banco de España. **0409**: 1-32.
- Esping-Andersen, G. (2004). "La política familiar y la nueva demografía." ICE **815**: 45-60.
- EUROPEAN COMMUNITIES (2004). Population statistics. Luxembourg, European Communities.
- Ferrán, M. (1996). SPSS para Windows. Programación y análisis estadístico. Madrid, McGraw-Hill.
- Johnson, R. A. and D. W. Wichern (1998). Applied Multivariate Statistical Analysis. New York, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- LANZIERI, G. (2008). "POPULATION AND SOCIAL CONDITIONS" COMMUNITIES, EUROPEAN: 4.
- Office for Official Publications of the European Communities (1999). Demographic Statistics: Data 1995-1998. . Luxemburgo, EUROSTAT.
- Organización de las Naciones Unidas (2008). "División de Población de las Naciones Unidas ". Retrieved Abril 2008, 2008, from <http://www.popin.org/pop1998>. .
- Palomo, R. (2004). Productos financieros y operaciones de inversión. Madrid, Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.
- Pérez-Díaz, V. and E. V. Chuliá, Celia (2000). La Familia Española en el Año 2000. Madrid, Fundación Argentaria.
- Roussel, L. (1992). "La familia en Europa Occidental: divergencias y convergencias." Population **1**: 133-152.
- Uriel, E. and J. Aldas (2005). Análisis Multivariante Aplicado. Aplicaciones al Marketing, investigación de Mercados, Economía, Dirección de Empresa y Turismo. Madrid, Thomson.
- Valverde Fuertes, J. (1999). "Reflexiones desde la economía sobre los cambios demográficos españoles con especial consideración del envejecimiento." Papeles y Menorias de la Real Academia de las Ciencias Morales y Políticas **V**: 3-21.