

Artículos / Articles

Los pobres y el manejo del dinero disponible: algunas enseñanzas de las encuestas financieras de las familias

The poor and the money put aside: what can we learn from household wealth surveys?

Maxime Haubert 
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Francia
maximehaubert@gmail.com

Recibido / Received: 31/05/2019
Aceptado / Accepted: 01/01/2020



RESUMEN

El propósito de esta nota de investigación es analizar cómo la cantidad de dinero que guardan los hogares en las cuentas corrientes o en las libretas de ahorro (sus disponibilidades monetarias) varía según sus ingresos. Con este fin, se analizaron encuestas patrimoniales de los hogares realizadas en dos épocas muy alejadas en el tiempo y en cuatro países muy diferentes en cuanto a sus estructuras socioeconómicas y a sus sistemas financieros (España, Francia, Reino Unido y Estados Unidos de América). El análisis comparativo muestra que, en todos los casos, la cantidad media de depósitos líquidos es mayor para los hogares más pobres de lo que podrían sugerir los modelos económicos usuales, lo que lleva a cuestionar la relevancia de estos modelos para entender su situación y la racionalidad de su comportamiento.

Palabras clave: pobreza; análisis comparativo; disponibilidades monetarias; comportamiento económico; encuestas patrimoniales.

ABSTRACT

The focus of this research paper is to study how the amount of liquid assets kept by households varies according to their resources. To that end, an analysis was performed of household wealth surveys realized in very distant periods and concerning countries with very different socioeconomic structures and financial system. This comparative analysis shows that in all cases the average amount of liquid assets for the households with low incomes is higher than the usual economic models would predict, an outcome that questions the relevance of these models to understanding their situation and the rationality of their behaviour.

Keywords: poverty; comparative analysis; liquid assets; economic behavior; wealth surveys.

*Sugerencia de cita / Suggested citation: Haubert, M. (2020). Los pobres y el manejo del dinero disponible: algunas enseñanzas de las encuestas financieras de las familias. *Revista Española de Sociología*, 29 (3, supl. 1), 117-135. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.60>

Desde hace varios años, y particularmente desde la última crisis económica, la pobreza de numerosas categorías de población se ha impuesto como uno de los temas más importantes que enfrentan nuestras sociedades. No obstante, tanto en el campo sociopolítico como en el científico, se plantean problemas considerables para la definición de la pobreza y la delimitación de los grupos concernidos.

Esta nota de investigación no abarca estos temas y su objetivo es mucho más modesto: estudiar cómo varían los comportamientos económicos en función de las limitaciones que se imponen a los hogares de bajos recursos. Con este fin, haremos un análisis comparativo de los datos (cerca de 700,000) proporcionados sobre el dinero que los hogares guardan disponible (o líquido) por nueve encuestas financieras a las familias realizadas en cuatro países con casi cincuenta años de diferencia.

LA POBREZA Y EL DINERO DISPONIBLE

Las ambigüedades en la definición de la pobreza

Antes de empezar el análisis de los comportamientos financieros de las familias, creemos necesario recordar brevemente las dificultades que encuentran los trabajos sobre la pobreza. Se pueden dividir de manera muy aproximada en dos categorías, dependiendo de si están más relacionados con la socio-antropología o con la economía.

Los primeros pueden tener una dimensión teórica, pero por regla general se basan en monografías detalladas sobre grupos sociales de tamaño relativamente reducido. Esto es lo que les da una gran riqueza para la descripción y explicación de la “pobreza”, o más precisamente de las “pobrezas”. En efecto, al encuestar sobre las condiciones de vida de los grupos concernidos, se esfuerzan por tener en cuenta el mayor número posible de sus características, ya sean sociales, culturales, políticas, económicas, geográficas, históricas, demográficas, etc. Y muestran cómo estas características se combinan de maneras muy diferentes según los individuos y los grupos, de modo que, en última instancia, ninguna “pobreza” se asemeja a otra. Incluso dentro de una misma unidad doméstica la pobreza puede adoptar formas muy diferentes dependiendo de la posición de sus miembros dentro de ella¹. Como resultado de ello, es muy difícil e incluso imposible generalizar los resultados de estos estudios a grupos más extensos de población.

Los estudios de carácter económico son aquellos que se utilizan principalmente en el contexto de las intervenciones públicas o privadas de “lucha contra la pobreza”. Dado que se trata de grupos muy numerosos y, a menudo, incluso de toda la población de un país, esto limita necesariamente en gran medida el número de criterios utilizados para definir la “pobreza” y, por lo tanto, para delimitar los grupos a los que se supone que deben dirigirse². En Europa, el “umbral de pobreza” se fija en general en el 60% de la mediana de la renta disponible por unidad de consumo para el conjunto de la población considerada (la mediana es el nivel de renta que divide a esta población en dos grupos de idéntico tamaño, en función de si la renta es superior o inferior), considerando como “pobres” a los individuos o grupos cuyos ingresos monetarios están por debajo de esta línea (European Central Bank, 2016)³.

1 El trabajo de Serge Paugam (2005) ofrece un análisis comparativo en profundidad de las diferentes “formas elementales” de “pobreza” en varios países europeos.

2 Sobre la manera cómo - en este marco - se busca evaluar o medir la “pobreza” remitimos a la tesis doctoral muy detallada de Pedro Hernández Lafuente (2009), así como a las excelentes síntesis del European Anti-Poverty Network (EAPN, 2014) y del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE, 1998, 2005 y 2009).

3 Sobre el estado de la pobreza en España, se puede consultar EAPN-ES (2018), García Lizana (1996) y Martínez Virto (2014).

Para compensar el carácter obviamente simple y arbitrario de este umbral, el “índice de pobreza monetaria” se complementa a menudo con un “índice de pobreza de condiciones de vida” que tiene en cuenta las privaciones sufridas en una serie de ámbitos.

Cabe señalar que estos dos índices sólo coinciden en casos excepcionales y que pueden tener tendencias divergentes. Además, puede parecer necesario añadirles un “índice de pobreza de capital” (INSEE, 1998: 41). De hecho, debemos admitir que es sumamente importante, en los estudios sobre la pobreza, tener en cuenta las disparidades en relación con el capital, ya que siempre son mucho mayores que en relación con los ingresos e incluso tienden a aumentar (Piketty, 2014 [2013]).

En este sentido, las encuestas sobre el patrimonio de los hogares pueden ser muy informativas, pues recogen datos sobre los diferentes componentes de la riqueza o capital de los hogares, así como sobre los diferentes factores que permiten dar cuenta de sus características y evolución (ingresos de los hogares por categoría, edad, historia familiar, situación laboral, composición de la unidad doméstica, etc.).

Sin embargo, si bien estas encuestas son muy útiles para analizar las desigualdades en relación con el capital, no están diseñadas para analizar la pobreza, y puede ser que ni siquiera puedan decir algo específico al respecto. En cualquier caso, según lo que afirman estadísticos del INSEE, las disparidades entre individuos o entre hogares “aparecen continuamente” a lo largo de la escala de ingresos y, en consecuencia, “contrariamente a lo que algunos sociólogos podrían haber pensado, no se puede identificar un umbral que refleje una clara ruptura, un nivel de renta por debajo del cual comiencen todas las trayectorias negativas que conducen a la exclusión” (Verger, Martínez et al., 1998: 26; Verger, 2005: 15).

En este artículo, no se discutirá la pertinencia de esta observación para el total de los recursos de capital de los que disponen los hogares. Pero la hipótesis que guía nuestra investigación es que no ocurre lo mismo con sus disponibilidades monetarias (el dinero que guardan líquido). Y creemos que su análisis puede ser importante para entender el comportamiento económico de los hogares con recursos limitados y, en general, con medios (sean o no económicos) limitados para hacer frente a sus condiciones de vida y de reproducción.

Según se verá más adelante, el análisis revela “umbrales de ingresos”, en los que se produce un cambio en el comportamiento económico de los hogares. Pero la diferencia esencial con los “umbrales de pobreza” a los que se ha hecho referencia anteriormente es que estos “umbrales” no se fijan de antemano, de forma más o menos arbitraria, sino que resultan del propio análisis de los comportamientos: es decir, varían en función de las situaciones en las que se encuentran las diferentes categorías de hogares y, por tanto, pueden corresponder a diferentes niveles de ingresos.

El hecho de que nuestro análisis se base principalmente en la variación de los ingresos se justifica porque los ingresos disponibles para un hogar son, con mucho, el factor más importante para determinar su comportamiento financiero. Pero es evidente que, por debajo (o por encima) de este o aquel “umbral de ingresos” (o, mejor dicho, umbral de cambio del comportamiento), puede haber grandes diferencias entre los hogares concernidos en función de que sean o no propietarios de su vivienda, de su situación profesional, de su edad, de su composición, de su nivel de formación, etc. Por ello, tras analizar la variación de las disponibilidades monetarias en función de la renta familiar, examinaremos en qué medida pueden eventualmente estar implicadas otras variables explicativas.

Las disponibilidades monetarias: ¿un indicador del comportamiento económico?

Por *disponibilidades monetarias* entendemos el saldo (en el momento considerado) de los depósitos líquidos o “depósitos a la vista” realizados en cuentas corrientes o en libretas de ahorro ordinarias, a los que se puede añadir, cuando los datos lo permitan, el dinero en metálico que se guarda en casa. Aunque las cuentas corrientes y las libretas de ahorro tienen diferentes estatutos financieros, generalmente son utilizadas de forma complementaria por los hogares, por lo que no es aconsejable estudiarlas por separado.

Varias razones nos parecen justificar el análisis de las disponibilidades monetarias de los hogares:

- No producen intereses, o sólo intereses muy bajos (e incluso prácticamente nulos si se tiene en cuenta la inflación) y, por lo tanto, no influyen en la renta (a diferencia de los demás componentes del patrimonio, por lo que en estos casos el importe de la renta no puede considerarse como una variable verdaderamente independiente, lo que plantea un problema para los análisis de correlación).
- Tienen una función de tesorería (de “fondo de transacción o maniobra”), pero también en gran parte de “fondo de precaución” para hacer frente a más o menos corto plazo a los riesgos de disminución de ingresos, es decir, de empobrecimiento.
- Como indican todas las encuestas, son el principal componente del patrimonio de las familias más pobres. Por lo tanto, permiten poner más claramente de relieve la influencia de la pobreza monetaria.
- Se ignoran casi por completo en los análisis de la riqueza de los hogares.

Con base en los datos recopilados por las encuestas, a continuación relacionaremos el importe de las disponibilidades monetarias de los hogares con su nivel de renta. Es importante recalcar que aquí no se trata en modo alguno de estudiar el ahorro y sus diferentes tasas. Como hemos señalado más arriba, las disponibilidades son un elemento de la riqueza, forman parte de lo que un individuo posee en un momento dado; sólo su cambio de un momento a otro debe considerarse como un ahorro, positivo o negativo, que contribuye al cambio de la riqueza: por lo que las disponibilidades monetarias de un agente económico en un período determinado pueden ser relativamente muy importantes, al tiempo que su ahorro es muy bajo o incluso negativo (y viceversa). Lo que nos interesa en esta investigación no es pues saber si los “pobres” ahorran más o menos que el promedio de la población, sino cuánto dinero creen que es necesario mantener disponible para satisfacer sus necesidades. Pensamos en efecto que esta cantidad puede ser muy reveladora de las limitaciones económicas y sociales a las que están sujetos⁴. Pero es evidente que las variaciones en las disponibilidades monetarias son solamente un componente de los comportamientos económicos y que para ahondar en la intelección de estos comportamientos es necesario tomar en cuenta muchos otros elementos (económicos, sociales, culturales, etc.).

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DISPONIBILIDADES MONETARIAS

Características del análisis

En esta investigación, el análisis de las disponibilidades monetarias consistió en hacer un estudio detallado de los datos que proporcionan sobre este punto nueve encuestas financieras de los hogares realizadas en cuatro países y con casi cincuenta años de distancia.

⁴ La obra de Damien de Blic y Jeanne Lazarus (2007) presenta una síntesis muy buena de la literatura en ciencias sociales sobre la creación, las funciones, las utilidades y las representaciones del «dinero».

Encuestas realizadas en los años 1960-1970

- La encuesta sobre el patrimonio y el ahorro de los hogares que realizamos en Andalucía en 1974 (Haubert, 1980). Se trataba entonces de la primera encuesta jamás realizada en España sobre este tema⁵. Abarcó una muestra de 1,713 hogares de Andalucía Occidental (provincias de Cádiz, Córdoba, Huelva y Sevilla).
- Cuatro encuestas realizadas en Francia más o menos en la misma época: las dos encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE) en 1967 y 1969, que abarcaban únicamente los hogares de empleados y de personas inactivas (L'Hardy y Hoffmann, 1970; L'Hardy, 1972a y 1972b); la encuesta realizada por el INSEE en 1972 sobre todos los hogares, incluidos los hogares de activos por cuenta propia (L'Hardy y Turc, 1976a y 1976b); el estudio publicado en 1979 por el Centro de Estudio de los Ingresos y Costos (Centre d'étude des revenus et des coûts, CERC) sobre la riqueza de los franceses en 1975, encuesta que también abarcaba el conjunto de los hogares (Madinier y Malpot, 1979).

Encuestas realizadas en los años 2000-2010

Estas encuestas se refieren a cuatro países: por un lado, los dos países correspondientes a las encuestas analizadas anteriormente, es decir España y Francia, que son dos países pertenecientes a la zona euro; y por otro, dos países anglosajones (Gran Bretaña y Estados Unidos). Estos cuatro países difieren significativamente en sus estructuras socioeconómicas, sus sistemas financieros y el impacto de la última crisis económica en las finanzas de los hogares, lo que obviamente puede tener una influencia relativamente grande en el comportamiento de éstos. Las bases de datos estudiadas se refieren a las siguientes encuestas :

- España: Encuesta financiera de las familias en 2011 (6,106 hogares)⁶.
- Francia: Encuesta sobre el patrimonio de los hogares en 2003 (9,692 hogares)⁷.
- Gran Bretaña: Encuesta sobre la riqueza y el capital financiero de los hogares en 2012-2014 (20,241 hogares)⁸.
- Estados Unidos: Encuesta sobre las finanzas de los consumidores en 2013 (6,015 hogares)⁹.

Es útil destacar la especificidad u originalidad de este análisis comparativo. De hecho, los estudios detallados sobre la riqueza de los hogares y su composición suelen abarcar un solo país y una sola encuesta (si se hace una comparación entre encuestas sucesivas, por lo general el objetivo es sólo tratar de identificar la evolución de unos pocos ítems importantes, especialmente desde la perspectiva de un análisis de coyuntura); y, muy a menudo, se descuida el análisis de las disponibilidades monetarias.

5 Haciendo caso omiso de la encuesta realizada por Data S.A. en 1968 para la Confederación Española de Cajas de Ahorros (Data, 1968). El análisis es de sumo interés pero, como lo indica el título de la obra publicada, se refiere únicamente al comportamiento y las actitudes de las amas de casa hacia el ahorro y el consumo, y no se recogieron datos financieros sobre la economía doméstica.

6 Banco de España, 2014, *Encuesta financiera de las familias (EFF) 2011*: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadist/Otras_estadistic/Encuesta_Financi/Contenedor_encue/EFF_2011.html, acceso el 07/04/2017.

7 *Patrimoine (version FPR) – 2003-2004, INSEE [producteur], ADISP-CMH [diffuseur]*. La encuesta abarca la Francia metropolitana, excluyéndose por lo tanto los « departamentos » de ultramar.

8 Office of National Statistics. Social Survey Division. *Wealth and Assets Survey. Waves 1-4, 2006-2014* [data collection]. 4th Edition. UK Data Service. SN : 7215: <http://dx.doi.org/10.5255/UKDA-SN-7215-4>, acceso el 13/12/2016. Cabe señalar que la encuesta abarca Gran Bretaña y no el Reino Unido en su conjunto.

9 Board of Governors of the Federal Reserve Bank, 2014, *2013 Survey of Consumer Finances* : <https://federalreserve.gov/econresdata/scf/scfindex.htm>, acceso el 12/12/2016. Los trabajos de campo fueron realizados por el NORC de la Universidad de Chicago.

Sin embargo, existen diferencias extremadamente importantes entre las nueve encuestas que estamos analizando (con respecto a las fechas de realización, la metodología utilizada, el tamaño de las muestras, la naturaleza de las variables, el detalle de la información proporcionada, etc.), lo que hacía prácticamente imposible un análisis mucho más detallado que el que llevamos a cabo. Por otro lado, nos pareció que el principal objetivo o interés de nuestro análisis comparativo era precisamente mostrar que existían aproximadamente las mismas variaciones en el comportamiento según el nivel de recursos, independientemente de las grandes diferencias en los períodos de tiempo y los contextos socioeconómicos. Por otra parte, son estas grandes diferencias las que rigieron nuestra elección de los períodos estudiados y de los países seleccionados para el análisis. Lo mismo se aplica a las diferencias en las condiciones en las que se realizaron las encuestas. Es cierto que plantean importantes problemas metodológicos para el análisis. Sin embargo, cabe señalar que estos problemas los encontramos solamente en el caso de las encuestas francesas de los años 1960-1970, en las que la imposibilidad de acceder a las bases de datos nos obligó a utilizar los resultados sintéticos publicados por el INSEE y el CERC. Para las otras cinco encuestas estudiadas, en cambio, sus condiciones de producción tuvieron infinitamente menos importancia, ya que el acceso directo a las bases de datos permitió homogeneizar nuestro tratamiento de los datos relativos a cada uno de los hogares seleccionados (un total de casi 45,000 hogares y más de 650,000 datos: cifras que sin duda pueden dar a los resultados una cierta solidez).

Para el análisis de la variación de la cantidad de disponibilidades monetarias en función de los ingresos de los hogares, es imprescindible tener en cuenta algunas precisiones (véase el cuadro siguiente).

Algunas precisiones sobre los conceptos utilizados

- + La unidad estadística a la que se refieren las encuestas no es el individuo sino el “hogar”. Se entiende por hogar (con muy ligeras diferencias según las encuestas) a una sola persona que es financieramente independiente o a un grupo de personas que viven habitualmente en la misma vivienda y que constituyen una unidad económica en términos de gasto. Quedan excluidas del ámbito de aplicación de las encuestas las personas sin domicilio fijo, así como las que viven en comunidades como cuarteles, prisiones, residencias de ancianos, hogares de trabajadores, etc.: aunque esta es una exclusión que resulta obviamente perjudicial a la hora de estudiar la “pobreza”.
- + La renta familiar es en cada encuesta la suma antes de impuestos (excepto los impuestos y las contribuciones que eventualmente se deducen directamente de las remuneraciones) de todos los ingresos de todos los miembros del hogar, tales como se declararon en la encuesta: ingresos del trabajo y del capital, pensiones, transferencias diversas, etc.; para nuestra encuesta sobre Andalucía, añadimos los alquileres imputados de los hogares que son propietarios de sus viviendas (lo que no se pudo hacer para las demás encuestas). También hay que señalar que no se ha utilizado aquí la noción de “renta disponible” (después de deducir los impuestos directos y las cotizaciones sociales), ya que las encuestas patrimoniales no proporcionan datos sobre este punto.
- + Del mismo modo, no hemos calculado los ingresos por unidad de consumo, para ser coherentes con los datos sobre el capital financiero, a los que no se aplica este concepto. Por último, en todas las encuestas se han considerado los ingresos efectivamente percibidos durante el año de referencia, sin eliminar las fluctuaciones transitorias, en la medida en que éstas pueden tener un impacto directo en el monto de las disponibilidades.
- + Los promedios de los saldos de las disponibilidades se establecen para todos los hogares de cada clase o grupo, estén o no concernidos (es decir, que tengan o no disponibilidades monetarias).

La influencia de la renta en las disponibilidades monetarias

El objetivo de nuestro análisis comparativo era determinar si, entre los hogares “pobres” y los más acomodados, existían diferencias significativas en el comportamiento con respecto al dinero “reservado”, es decir, las cantidades que se pretende mantener disponibles (“líquidas”) para satisfacer las necesidades actuales o las que puedan surgir inesperadamente a corto o largo plazo: ya sea restringiendo determinados gastos de consumo inmediato o disminuyendo las posibles inversiones financieras (cuentas a plazo, acciones, bonos....)¹⁰. En este caso, ¿cómo explicar la racionalidad de estas diferencias de comportamiento?

Dado que las encuestas de riqueza cubren varios miles de hogares, es necesario para el análisis agruparlos en un número limitado de categorías: según el nivel de ingresos, la situación laboral, la edad, etc. Para los análisis por nivel de ingresos, es común en encuestas recientes dividir a los hogares en intervalos interdeciles (el 10% más pobre, luego el 10% siguiente, etc.)¹¹: esto es lo que hicimos para las cuatro encuestas de los años 2000-2010, mientras que para las encuestas de los años 1960-1970 el número de clases de ingresos (un máximo de una docena) varió según la estructura de estas encuestas y los datos disponibles. El limitado número de clases de ingresos en las que se agrupan los hogares tiene, claro está, el inconveniente obvio de borrar irreversiblemente las singularidades que revelan las monografías etnosociológicas de las diferentes unidades domésticas¹². Pero esto tiene en cambio la ventaja de hacer resaltar las regularidades que caracterizan globalmente a los hogares sujetos a las mismas condiciones de vida o de reproducción.

Para la ciencia económica, en principio, estas regularidades se ponen en evidencia por el cálculo de las elasticidades-renta, que expresan cómo cambia la cantidad media de una variable (en nuestro caso las disponibilidades monetarias mantenidas por los hogares) cuando cambia la cantidad media de ingresos. Esta evolución puede representarse mediante un gráfico de doble coordenada logarítmica, con los logaritmos de renta en las abscisas y los de disponibilidades monetarias (la variable dependiente) en el eje de ordenadas.

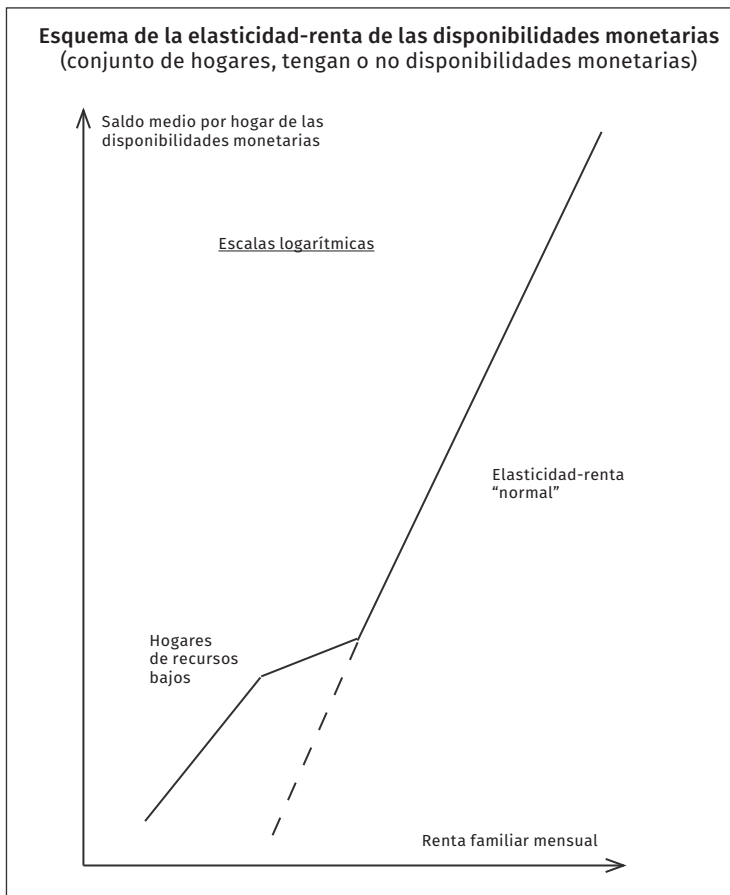
Respecto a nuestras nueve encuestas, llama la atención que, a pesar de todas las diferencias que las caracterizan (en términos de fechas y países de implementación, metodologías aplicadas, etc.), los análisis de elasticidad-renta de las disponibilidades monetarias o depósitos líquidos pongan de relieve un fenómeno globalmente similar, como se evidencia en el esquema sintético siguiente.

Por encima de un determinado umbral de renta (que varía de una encuesta a otra), el concepto económico tradicional de elasticidad-renta se aplica casi perfectamente: el aumento de la renta conduce a un aumento de los depósitos (y en este caso a un aumento más que proporcional), con un coeficiente de correlación muy elevado (en torno a 0,9 o incluso superior). Sin embargo, en relación con esta elasticidad, que se denominará “normal” (dependiendo tanto del tamaño de la población afectada como del coeficiente de correlación), la cantidad de depósitos parece excepcionalmente elevada para la parte más pobre de la población; y eso a pesar de ser muy inferior, por supuesto, a la observada en los grupos de renta superiores.

10 Cabe señalar que la composición de las “disponibilidades monetarias” en las distintas encuestas no es totalmente homogénea: por una parte, porque las bases de datos no siempre permiten la exclusión de unas pocas cuentas a plazo (de importancia muy limitada en cualquier caso) y, por otra, porque algunas cuentas a plazo (excluidas del análisis) pueden a veces permitir un cierto número de retiros a la vista (especialmente en los Estados Unidos).

11 Recordemos que los deciles (hay 9 de ellos) comparten una serie de datos ordenados en 10 partes iguales. Los deciles delimitan intervalos interdeciles, a menudo erróneamente denominados “deciles”. También se pueden calcular promedios para intervalos intercuantiles, etc. Para las demás categorías (“situación laboral”, “edad”, etc.), la clasificación se basa en las características de la “persona de referencia” del hogar (anteriormente denominada a menudo “cabeza de familia”).

12 Además, el hecho de calcular importes medios hace que se oculte la enorme variabilidad que puede existir en una misma categoría de hogares, entre los que no tienen ningún dinero líquido y los que tienen depositadas cantidades de dinero muy por encima de la media.



Fuente: elaboración propia.

Por debajo de un determinado nivel de renta familiar, el importe observado de los depósitos líquidos es así bastante mayor que el importe "teórico" que se puede derivar a partir de la elasticidad-renta "normal". Concretamente, para los hogares más pobres, los cocientes entre depósitos observados y depósitos "teóricos" son los siguientes para las distintas encuestas:

- Andalucía 1974: 3,94
- Francia 1967: 2,02
- Francia 1969: 2,7
- Francia 1972: 2,09
- Francia 1975: 1,79
- Francia 2003: 1,34
- España 2011: 1,4
- Gran-Bretaña 2012-2014: 1,81
- Estados Unidos 2013: 1,42

Desde luego, es inútil subrayar que estos cocientes son muy aproximados, porque dependen entre otras cosas de las características de las encuestas y del tratamiento de sus resultados. Sin embargo, nos parecen lo suficientemente ilustrativos del comportamiento de los hogares con bajos recursos¹³.

¿No se podría decir que lo que observamos aquí es algo como una “paradoja de la pobreza”? ¿Por qué los hogares de bajos recursos proporcionalmente guardan tanto dinero líquido? ¿No se trata de un comportamiento “anormal” o “aberrante” en comparación con lo que se observa en el resto de la población, es decir, en aquellos hogares con mayores recursos?

Antes de proceder a un análisis más detallado de este fenómeno y de lo que puede eventualmente decirnos sobre el comportamiento de los hogares, hay que hacer dos observaciones importantes.

En primer lugar, es obvio que el análisis de la influencia de la renta familiar en las disponibilidades monetarias (o en cualquier otro elemento del patrimonio) no puede limitarse al cálculo de una elasticidad-renta. Existen al respecto modelos econométricos sofisticados que intentan integrar un número más o menos importante de variables. La utilidad de estos modelos es indiscutible, pero su aplicación a un conjunto de encuestas con características diferentes (en términos de estructura, datos disponibles, etc.) presenta dificultades insuperables. Somos muy consciente del carácter rudimentario de nuestros cálculos de elasticidad-renta. Pero, habida cuenta de la finalidad de nuestro análisis comparativo y de la información disponible, nos parece que proporcionan indicaciones válidas de las variaciones en el comportamiento económico.

En segundo lugar, debemos asegurarnos de que no se trata de un simple artefacto estadístico, resultante de la naturaleza de los datos y de su tratamiento: es decir, que el fenómeno estadístico que se ha identificado corresponde realmente a un fenómeno socioeconómico. Se pueden mencionar varias hipótesis al respecto:

- Un problema usual, en las encuestas, es que los hogares tienden a declarar cantidades mucho más bajas de ingresos o activos de las que realmente les corresponden. Pero las encuestas también muestran que la tasa de subdeclaración aumenta considerablemente con la cantidad de ingresos y especialmente con la cantidad de activos. Por lo tanto, la brecha entre los hogares más ricos y los más pobres debe ser aún más pronunciada en la realidad de lo que aparece en nuestros cálculos.
- Otro problema estadístico puede surgir del hecho de que las disponibilidades monetarias identificadas en las encuestas omiten una serie de activos que podrían desempeñar un papel importante en la satisfacción de las necesidades, por ejemplo, el dinero en especies que se guarda en casa (excepto para la encuesta del CERC de 1975) y el uso de la asistencia mutua de círculos de parientes o amigos (Fulford, 2012: 19)¹⁴. Pero estos son precisamente elementos del capital financiero o social que son proporcionalmente más importantes para los hogares pobres que para los hogares más ricos¹⁵ y, por lo tanto, si hubieran podido ser evaluados, habrían aumentado aún

13 Es interesante por otra parte observar cómo estos cocientes, por lo general, parecen disminuir a medida que aumenta la renta nacional media.

14 Las prestaciones derivadas de la asistencia mutua tienen características de sustituibilidad con los activos líquidos (por ejemplo, si un vecino presta alimentos o viene a ayudar a reparar un grifo, esto evita pagar el dinero correspondiente por este producto o servicio). Por lo tanto, lo ideal sería incluir la asistencia mutua en los recursos disponibles a corto plazo para satisfacer las necesidades (este “capital social” está “disponible” y, por lo tanto, se puede considerar “líquido” en cierto modo). Véase por ejemplo la encuesta realizada por la Fundación FOESSA en 2017 sobre la “resiliencia de los hogares en España”: para poder adaptarse ante situaciones adversas, más de dos de cada tres hogares cuentan principalmente con la ayuda de familiares y amigos cercanos (FOESSA, 2017: 10).

15 En nuestro estudio de 1981 sobre las cooperativas obreras en Andalucía, observamos cómo los trabajadores que intentaban crear su propio empleo mediante una cooperativa recibían en general una ayuda importante de sus familiares, amigos u otros miembros de las redes locales de solidaridad. Y en cambio, una vez puesta en marcha la cooperativa de trabajo asociado, a menudo limitaban

más la cantidad de sus activos para los hogares de bajos ingresos en comparación con lo que podría haberse esperado.

- Del mismo modo, puede producirse una distorsión debido a que nuestra variable “depósitos líquidos” añade los saldos de las cuentas corrientes y de las cuentas de ahorro. Ahora bien, las encuestas muestran que la elasticidad-renta de las libretas de ahorro es muy inferior a la de las cuentas corrientes y que los hogares con recursos modestos mantienen sus disponibilidades monetarias preferentemente en el primer tipo de producto. ¿Podría eso influir en nuestros resultados? En realidad, se observa que el fenómeno de ruptura permanece casi inalterado si se hace el análisis por separado para las cuentas corrientes y las cuentas de ahorro.
- Un fenómeno similar puede resultar del hecho de que cada clase de renta agrupa hogares con características diferentes (según edad, situación laboral, composición en “unidades de consumo”, nivel de educación, etc.), y que por lo tanto también deben tener comportamientos diferentes en cuanto a la gestión de su “riqueza”. ¿No debería atribuirse el fenómeno estadístico observado al mayor peso en los tramos bajos de renta de una u otra categoría de hogares? Tratándose de los depósitos líquidos, los factores que pueden influir en su evolución en función de la renta (a nivel de las categorías de hogares y no a nivel individual) son esencialmente la edad de la persona de referencia y su situación laboral.

Entonces, ¿qué ocurre con los hogares de mayor edad (aquellos cuya “persona de referencia” pasa de los 65 años de edad)? Estos hogares se caracterizan por tener un ingreso medio significativamente menor que el de todos los hogares, pero también una cantidad media de depósitos líquidos que es significativamente mayor (con un cociente entre depósitos observados y depósitos teóricos que varía, para las encuestas de los años 2000-2010, entre 1,7 y 2,5)¹⁶. También, si analizamos los datos de los cuatro primeros tramos interdeciles de ingresos, vemos que la proporción de hogares de mayor edad es más importante tanto en términos de población como en términos de montos de depósitos. Pero, por otro lado, si analizamos por separado la evolución del importe de los depósitos en función de los ingresos para los hogares cuya persona de referencia es menor de 65 años, también encontramos una clara ruptura en las curvas para los más pobres. Si bien no debe descuidarse la influencia de la edad, se confirma que la influencia determinante es la de los ingresos¹⁷.

El caso de los hogares de activos por cuenta propia (agricultores, comerciantes, industriales, miembros de profesiones liberales) también es interesante. A diferencia de los hogares de mayor edad, su renta media es más alta que la del conjunto de hogares. Pero, si consideramos los primeros cuatro grupos interdeciles de la distribución, vemos que los activos por cuenta propia son globalmente responsables de una proporción de depósitos líquidos bastante mayor que su proporción global en estos grupos de hogares. Por otra parte, las curvas que representan la variación de los depósitos en función de la renta muestran para los hogares de activos por cuenta propia, como para los de asalariados, el mismo fenómeno de ruptura por debajo de un determinado nivel de ingresos, con una cantidad media de depósitos líquidos para los hogares más pobres que parece muy elevada. Respecto a este tema, es una lástima que las bases de datos de

o incluso reducían su remuneración para poder admitir a otros trabajadores en paro o ayudarles a crear su propia empresa (Haubert, 1984).

16 Lo mismo se observa para los hogares de “jubilados”. Para los “otros inactivos o parados”, en cambio, los depósitos efectivos son lógicamente muy inferiores a los “teóricos”.

17 En cuanto a la influencia de la edad de la persona de referencia del hogar, lo ideal sería poder distinguir (lo que es imposible con los datos de que disponemos) entre el “ciclo vital” (el comportamiento varía según los diferentes períodos de la vida) y el “efecto de generación” (es obvio, por ejemplo, que el hecho de haber sufrido en la juventud las carencias provocadas por la Guerra Civil española o la Segunda Guerra Mundial puede tener consecuencias significativas en el comportamiento económico).

las encuestas de los años 2000-2010 no nos permiten hacer el mismo análisis que el que realizamos para nuestra encuesta en Andalucía (Haubert, 1980: 227-229). Los resultados de esta encuesta mostraban en efecto para los empresarios sin asalariados (y especialmente para los pequeños agricultores) cantidades de depósitos que se desviaban mucho más de lo “normal” que para los que empleaban asalariados, lo que evidencia muy claramente la influencia de la escasez de recursos¹⁸.

Al final, y teniendo en cuenta las observaciones anteriores, nos parece justificado afirmar que al fenómeno estadístico corresponde efectivamente una realidad socioeconómica.

Si este es el caso, nuestra hipótesis es que los hogares que sólo disponen de bajos recursos no se rigen en general por las mismas normas de comportamiento económico que los hogares más ricos, porque están sujetos a restricciones mucho mayores en sus condiciones de vida y reproducción.

¿QUÉ NOS DICEN LAS ENCUESTAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS “POBRES”?

Pobreza y comportamiento económico

Para estudiar el comportamiento económico de los hogares, el tema de sus depósitos líquidos puede parecer extremadamente limitado; como advertimos anteriormente, hay muchas otras variables que deben tenerse en cuenta. Sin embargo, es evidente que, para cualquier hogar, el dinero de que puede disponer a corto plazo es muy importante para cubrir sus gastos corrientes, posiblemente para permitirse un gasto extraordinario (un cumpleaños, una salida familiar, etc.) o para hacer frente a lo inesperado. La forma en que la cantidad de este dinero disponible varía entre las categorías de hogares puede ser, por lo tanto, un indicador valioso de sus diferencias de estatus socioeconómico. La investigación que aquí se presenta se limita a este aspecto, y huelga decir que es imposible extender las conclusiones a todo el patrimonio familiar, y menos aún a una definición o explicación de la “pobreza”.

Nuestros análisis comparativos de las disponibilidades monetarias entre países y períodos ponen de manifiesto, como hemos visto, la existencia de rupturas en la escala de ingresos, con una cantidad de “dinero reservado” para los hogares de menores ingresos que parece “anormalmente” elevada (en comparación con la elasticidad-renta observada para la mayoría de la población en los estratos de mayores ingresos). Los niveles de ruptura no pueden calificarse en modo alguno como “umbrales de pobreza”, ya que estos últimos son, sin duda, de una naturaleza totalmente diferente. Pero, en cualquier caso, señalan una diferencia en la relación con el dinero entre dos categorías principales de población, cuyo comportamiento puede considerarse diferente porque se enfrentan a situaciones socioeconómicas diferentes. En consecuencia, podría decirse que, si son “umbrales”, no son el resultado de un convenio estadístico arbitrario, como el que establece la pobreza por debajo del 60% de la renta mediana.

Insistimos en que estos “umbrales” sólo son relevantes para el análisis y no tienen ningún valor operativo. Además, tampoco tienen precisión alguna (recordemos que los tramos de ingresos utilizados para el análisis son necesariamente relativamente amplios)

¹⁸ En comparación con los importes “teóricos” reconstituídos en función de la elasticidad-renta calculada para los hogares cuyos ingresos están por encima del umbral de ruptura de la curva, los importes observados en la encuesta son más elevados, dependiendo de si emplean o no a trabajadores, respectivamente un 20% y un 175% para los agricultores y un 30% y un 65% para los empresarios de la industria y del comercio.

y pueden variar en mayor o menor medida según el país o la categoría de hogares (que difieren en cuanto a edad, situación laboral, educación, historia patrimonial, vínculos forjados en el seno de redes de parentesco, amistad o vecindad, etc.).

Para explicar las rupturas observadas en función de las variaciones de los ingresos, se piensa naturalmente en las “leyes” puestas de relieve por Ernst Engel en 1857 para la variación, según el nivel de renta, de los gastos de consumo en diferentes tipos de bienes: la elasticidad-renta es muy baja o incluso negativa para los productos alimenticios y, de manera más general, para las necesidades básicas (o “bienes primarios”): conclusión que podría extenderse al dinero “reservado” para cubrir los gastos correspondientes. Pero el análisis de Engel sólo considera a un individuo económico aislado y “estándar”, por así decirlo. Una primera dificultad, señalada por Alan Kirman y desarrollada por Steve Keen (2015 [2011]) es que es completamente ilegítimo transponer los resultados obtenidos para un agente económico aislado a un agregado o grupo de individuos. Pero la crítica fundamental hecha a Engel por Maurice Halbwachs (2011 [1933]: 431-442), y posteriormente por la mayoría de los científicos sociales que han abordado esta cuestión, es que ignora la integración del agente económico en un grupo social. Ahora bien, esta integración, con sus implicaciones para las relaciones (económicas, pero también sociales, políticas, culturales o simbólicas) con otros miembros del grupo y, en general, con la sociedad global, tiene una influencia importante e incluso a menudo decisiva en el uso de los recursos.

Economía de la necesidad y economía de la libertad

Obviamente, no se trata aquí de cuestionar la ambición de intentar modelizar el comportamiento del *homo economicus*, sino de recordar las precauciones que hay que tomar antes de transponer el comportamiento “normal” de este último a las diferentes categorías sociales. Lo que nuestros análisis anteriores muestran o confirman es que el comportamiento económico tiende a desviarse de esta “normalidad” por debajo de un cierto nivel de recursos (o más bien por encima de un cierto nivel de restricciones) y que incluso tiende a desviarse aún más fuertemente cuanto más bajo está un hogar respecto a este nivel. Decimos que “tiende a desviarse”, porque sólo se trata aquí -hay que subrayarlo- de caracterizar el comportamiento medio de los hogares de bajos recursos, que puede variar mucho dentro de este vasto grupo.

En general, en cualquier caso, esta investigación nos parece ilustrar la distinción entre la “economía de la libertad” y la “economía de la necesidad” (Haubert, 1980: 233 y ss.). De hecho, si el comportamiento económico de los hogares de bajos recursos difiere del de los hogares más ricos en cuanto a la gestión del dinero, es porque está sujeto a restricciones que no conocen estos últimos, por lo menos en la misma medida¹⁹.

En el presupuesto de los hogares, independientemente del nivel de sus recursos, hay una serie de gastos obligatorios: gastos en vivienda, alimentación y vestido, gastos en educación de los hijos, posibles gastos en empresas propias o en explotaciones agrícolas, etc. Ahora bien, es importante recalcar el hecho de que, para asegurar su supervivencia, los hogares sujetos a la “economía de la necesidad”, es decir, aquellos que sólo disponen de recursos limitados, no pueden reducir estos gastos por debajo de un cierto nivel (Haubert, 1980: 329; Fulford, 2012: 27-29). Se trata de un comportamiento perfectamente racional²⁰

¹⁹ Tratándose únicamente de los gastos de consumo, los comentarios de Cardoso *et al.* (1996: 698) apuntan en la misma dirección. A este respecto, cabe señalar que habría sido muy instructivo estudiar las disponibilidades monetarias en función de las diferentes formas de pobreza, de acuerdo con las diferentes limitaciones o necesidades que éstas implican. Pero esto es obviamente imposible con las bases de datos disponibles sobre la riqueza de los hogares y, por lo tanto, competen más bien a encuestas monográficas; para un ejemplo excelente de tal encuesta, véase Laé y Mudard (1985). Es clásica al respecto la obra dirigida por Pierre Bourdieu sobre la “miseria del mundo” (1993).

²⁰ Un gran número de monografías antropológicas y sociológicas han puesto de relieve la racionalidad que prevalece en los hogares “pobres” en la gestión de la escasez y precariedad de los recursos necesarios para su reproducción. En el caso de los países del “Norte”, como los aquí estudiados, podemos hacer referencia por ejemplo a Fundación FOESSA (2017 y 2019), Laé y Mudard (1985),

(en este punto resulta obviamente útil referirse a las teorías económicas relativas a la racionalidad de los agentes que “optimizan bajo restricciones”). Es sólo cuando empiezan a entrar en la “economía de la libertad” -cuando los recursos disponibles se lo permiten- que pueden gastar más dinero en mejorar su vivienda, sus alimentos, etc., y que también pueden considerar gastos no esenciales o incluso “superfluos”; y es sólo entonces, cuando tienen la libertad o capacidad de realizarlos, que el importe medio de estos gastos varía en función de los ingresos medios de la familia. Lo mismo ocurre, evidentemente, con el dinero “reservado” para cubrir estos gastos.

Es esta dicotomía entre la “economía de la necesidad” y la “economía de la libertad” la que explica la ruptura de las curvas de variación de las disponibilidades medias en función de la renta familiar media. Por encima de un determinado umbral, esta variación responde al patrón clásico de las elasticidades-renta. En cambio, por debajo de este umbral, los activos de las cuentas corrientes y de las libretas de ahorro, así como el “dinero manual” que se mantiene en casa, constituyen el componente principal, si no el único, del “patrimonio”²¹ financiero de los hogares²². Y, salvo contadas excepciones, su importe no puede ser inferior a un determinado nivel (que se puede llamar “incompresible”), ya que de lo contrario eso pondría en peligro su existencia o reproducción²³.

Esto es válido para los dos tipos de fondos que constituyen las disponibilidades monetarias, que son inseparables y a menudo se confunden:

El fondo de transacción, destinado a cubrir los gastos corrientes del hogar (y posiblemente de sus pequeñas empresas artesanales, comerciales o agrícolas), y cuyo importe no puede ser inferior a un nivel mínimo que se ajuste necesariamente al nivel mínimo de estos gastos.

El fondo de precaución (*buffer-stock assets*), que sirve para hacer frente a caídas inesperadas de los ingresos, que son mucho más probables cuando los ingresos son bajos²⁴; su cantidad relativamente alta (Crossey y O’Dea, 2010: 20-23) se debe al hecho de que necesariamente tiende a ajustarse al nivel de vida mínimo que el hogar está tratando de preservar²⁵.

Añadiremos que esto es sin duda cierto también para lo que podría llamarse por analogía el “fondo de capital social”: para los hogares modestos, en efecto, puede ser a menudo importante mantener activas sus redes de solidaridad: es en este sentido que Richard Hoggart, en su libro clásico sobre la “cultura de los pobres” (*ob. cit.* : 125-127), habla del “imperativo de la camaradería” en las clases trabajadoras entre personas que tienen un sentimiento muy fuerte de compartir las mismas condiciones de vida.

Cottureau y Marzok (2012), así como al rico dossier elaborado por la CNAF (2016) sobre cómo las unidades domésticas con recursos muy limitados “van tirando para llegar a fin de mes”. Y esto también es cierto en el caso de los países “meridionales”: sobre ellos, Abhijit V. Banerjee y Esther Dufló (2012: 13 y ss.), por ejemplo, observan que los limitados recursos de los pobres les obligan a realizar una gestión racional, incluso si sólo tienen un acceso limitado a la información necesaria. Y podríamos añadir que quizá su gestión es por fuerza más racional que la de los hogares más acomodados...

21 Cabe preguntarse si es legítimo, en lo que se refiere a las disponibilidades monetarias de las categorías más pobres de la población, hablar de “patrimonio”, en la medida en que no están destinadas a ser transmitidas a las generaciones posteriores (aunque obviamente puedan formar parte de la herencia); asimismo, hablar en su caso de un elemento de “riqueza” o de “capital” puede parecer un poco inapropiado....

22 “Cuando el patrimonio es reducido, su estructura está casi impuesta y los activos poseídos se limitan a un fondo de transacción y de precaución (...). Sólo cuando la riqueza adquiere importancia puede surgir una verdadera estrategia patrimonial” (Babeau y Strauss-Kahn, 1977: 157; véase también 104 y 250; las cursivas son de los autores) [nuestra traducción].

23 Basándose en experiencias de los países “meridionales”, S. Rutherford (1999: 4-9) hace una observación similar sobre las grandes cantidades de dinero líquido que generalmente conservan los hogares pobres.

24 Este es el caso, en particular, cuando los ingresos proceden de una pequeña empresa o de una explotación familiar (como se ha visto anteriormente en el caso de Andalucía Occidental), ya que en ese caso son mucho más propensos a sufrir caídas drásticas debido a las fluctuaciones económicas o a accidentes de salud que afectan a los miembros activos de los hogares.

25 Banerjee y Dufló (*ob. cit.*: 211 y ss.) subrayan que “el riesgo es un componente esencial de la vida de los pobres” y que, en general, representa una amenaza mucho mayor para su supervivencia que para las clases más ricas.

Entre las limitaciones que sufren los hogares, la “restricción de liquidez”, es decir, la capacidad de obtener crédito para hacer frente a determinados gastos, reviste especial importancia. Obviamente, es muy fuerte para los hogares de bajos ingresos. Y las encuestas ponen efectivamente de manifiesto que su participación en los créditos otorgados por los bancos e instituciones de ahorro suele ser con mucho inferior a su participación en los depósitos. En España, por ejemplo, según la Encuesta Financiera de las Familias, la participación en los depósitos líquidos es en 2011 más o menos idéntica para los 20% de hogares más pobres y para los 10% más ricos (respectivamente el 14% y el 13,3% del total). Pero, si miramos el importe global de las deudas de las familias, vemos que al primer grupo corresponde solamente un 3,4% frente a un 23,3% para el segundo²⁶: así que el sistema financiero funciona en cierto modo como una bomba, por la que se presta a los “ricos” una parte del dinero depositado por los “pobres”; y si estos conservan cantidades relativamente altas de dinero líquido, es también a menudo porque temen que, en caso de necesidad, les resultaría difícil conseguir un crédito. Diciéndolo de otra manera, encontramos aquí otra “paradoja de la pobreza”: que la “economía de la necesidad” puede en parte financiar la “economía de la libertad” ...

Pero, a este respecto, vale la pena mencionar la particularidad del caso americano. La ruptura de la curva que representa la evolución de los depósitos líquidos en función de la renta es en efecto menos pronunciada en Estados Unidos que en los otros tres países estudiados. Esto se debe, sin duda, a que la “restricción de liquidez” es mucho menor allí: las necesidades de liquidez se satisfacen preferentemente, incluso para los gastos corrientes, mediante el uso de un crédito que las instituciones financieras y las empresas comerciales conceden con mucha generosidad (probablemente con demasiada generosidad, como se puso de manifiesto durante la crisis de 2008)²⁷.

Debemos observar que las disponibilidades monetarias tienen una rentabilidad muy baja o incluso nula, y que ocurre lo mismo con las pequeñas empresas o explotaciones agrícolas familiares: esto tiende a atrapar a los pobres en su pobreza²⁸. Para poder adquirir activos en función de su rentabilidad, es necesario disponer ya de determinadas capacidades -o *capabilities* en el sentido de Amartya Sen (2000a: 171-193; 2000b: 30, 95 y *passim*)-, en particular en términos de recursos económicos disponibles; es necesario disponer de los medios para elegir libre y racionalmente entre los distintos tipos de activos.

Esto se olvida con demasiada frecuencia en algunos modelos económicos, que parecen contaminados por un cierto “sesgo de clase”²⁹. En particular, no cabe duda de que, cuanto más se baja en la escala de ingresos y, en general, de los recursos, tanto más el “dinero reservado” (que se guarda “líquido”) es el resultado de un esfuerzo por rebajar los gastos

26 El porcentaje de hogares con deudas es del 22,2% en el primer grupo (frente al 63% en el segundo) y el importe mediano de las deudas para los hogares que las tienen es de 16,200 € (frente a 78,400€). Hay que señalar también una variación considerable del importe mediano de las deudas en función de la edad: de 86,700€ cuando el cabeza de familia es menor de 35 años a 9,000€ cuando tiene entre 65 y 74 años y 11,400€ cuando es mayor de 74 años. Asimismo, según nuestra encuesta de 1974 en Andalucía, a los hogares con ingresos mensuales inferiores a 5,000 pesetas (un 11,7% de la población) correspondía solamente un 2,8% de las deudas, frente a un 10% para los hogares con ingresos superiores a 60,000 pesetas (un 0,3% de la población) (Haubert, 1980: 290).

27 Sobre el “espectacular” mercado de las tarjetas de crédito en Estados Unidos, independientemente de los estratos de ingresos a los que se dirija, véase D. de Blic y J. Lazarus (*ob. cit.*: 60-64). La financiarización de las unidades domésticas, según el análisis de Randy Martin (2002), alcanza niveles aún desconocidos en Europa Occidental. Sobre el nivel de ahorro demasiado bajo, véase la llamada de alarma de un periódico estadounidense: « Nearly all developed countries have a higher personal savings rate than the United States »; es, escribe, el país del consumo, donde la consigna es « Spend everything you've got » : <<https://www.usatoday.com/story/money/personalfinance/2016/10/09/savings-study/91083712/>> , acceso el 17/10/2017.

28 Esto se verifica para todos los gastos, ya que el precio unitario pagado por el mismo bien o servicio es, de hecho, a menudo más alto para las personas con bajos recursos que para las categorías más ricas de la población, de ahí el grito de enojo de Martin Hirsch (2013): “Se vuelve caro ser pobre!”. Se trata de un fenómeno sobre el que el sociólogo estadounidense D. Clapovitz (1963), citado por M. Hirsch, llamó la atención hace más de cincuenta años.

29 “Economists’ models of saving are often very ‘middle class’ in the sense that they often embody the assumption that people maximize the return on their investments (interest) and no other factors” (Crossey y O’Dea, 2010: 5) ; a este respecto, sería quizá un poco brutal sugerir que sólo en las clases “burguesas” es donde se verifican las leyes de la economía que algunos llaman “burguesa”.

corrientes y así garantizar en la medida de lo posible la subsistencia del hogar; no resulta del rendimiento de un capital previamente acumulado, y no tiene tampoco como finalidad iniciar o proseguir un proceso de acumulación.

Se trata de un comportamiento racional, cabe recordarlo, y no hay razón para indignarse si los hogares con bajos recursos se dan ocasionalmente un “pequeño extra”. A este respecto, es interesante señalar que, si bien puede haber un “sesgo de clase” en algunos modelos económicos, hay uno aún más frecuente en las representaciones que se realizan por los grupos acomodados sobre el comportamiento de los pobres. Así cuando el economista R. H. Strotz condenaba la irresponsabilidad de estos pobres que “tienden a apiparse después del día de paga, sobrecalientan sus viviendas tan pronto como pueden comprar un cubo de carbón, malgastan su dinero, se gastan en juergas el mismo día de la paga, no saben establecer un presupuesto (...) y dan rienda suelta a la expresión de sus impulsos sexuales y agresivos”³⁰. Y sin embargo, en el mismo año en que este economista norteamericano mostraba su desprecio por la estupidez de la “gente pobre”, el sociólogo francés Paul-Henry Chombart de Lauwe, después de largas encuestas a los hogares de la clase obrera, afirmaba que había descubierto, en la forma en que gestionaban presupuestos extremadamente ajustados, “una forma de inteligencia” que “despertaba (su admiración)” (Chombart de Lauwe, 1975: 10). En esta gestión, destacó la existencia de un “umbral” que marca “la transición de la preocupación al libre interés cuando se produce un cambio en el nivel de vida” (*ibíd.*: 16 y *passim*). Una distinción que le era sugerida por el análisis de los gastos, y en particular del consumo de alimentos: por un lado, las necesidades básicas que uno busca satisfacer en todas las circunstancias; y por otro lado, las pequeñas libertades que uno puede permitirse después de la paga, los días de fiesta, en circunstancias excepcionales, etc. Y a él se une Richard Hoggart (*ob. cit.*: 184-191), para quien el hecho de permitirse a veces un pequeño extra es, en última instancia, para los pobres “un testimonio de la libertad de elección” que tienen a pesar de las limitaciones de la vida cotidiana, con el fin de hacerla un poco más “soportable”³¹.

Para evitar cualquier malentendido, es imperativo subrayar aquí que el mero hecho de que una estrategia sea racional no significa, por supuesto, que va a tener resultados positivos. Por lo contrario, si por un lado nuestros resultados muestran que, por término medio, el importe de las disponibilidades monetarias es significativamente más alto entre los hogares pobres de lo que cabría esperar, señalan también que es mucho más bajo que en los tramos superiores de renta. Y debemos añadir que en gran parte de esos hogares el dinero líquido de que pueden disponer es sin duda muy inferior a lo que sería imprescindible de cara a enfrentar sus riesgos de reproducción (FOESSA, 2017: 9).

En conclusión, no es tal vez absurdo afirmar que puede ser interesante para un sociólogo aventurarse en las tierras algo áridas de la economía estadística. En efecto, un análisis comparativo sobre una base muy amplia, como el que se acaba de presentar, puede sin duda permitir destacar mejor algunas particularidades del comportamiento económico de los grupos más desfavorecidos de la población: debido a las limitaciones a que están sujetos, este comportamiento no cumple los mismos estándares que el del *homo economicus* “normal”. No tener en cuenta estas particularidades puede presentar graves peligros, ya sea en términos de elaboración de modelos económicos, de generalización de las políticas de liberalización, de representación de la “pobreza” o de cómo se realiza cotidianamente la intervención con los pobres y los precarios. Podemos preguntarnos, al

30 Literalmente, los pobres “*tend to gorge themselves with food after pay-day ; overheat their homes when they have money for a bucket of coal ; are extravagant, going on sprees on pay-day, not budgeting their money (...) and are freer in the expression of their sexual and aggressive impulses*” (Strotz R.H., 1955-1956, Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization, *Review of Economic Studies*, 23 : 179, citado por Webley y Nyhus, 1999 : 5) [nuestra traducción].

31 A este respecto, cabe remitirse también a las observaciones de Jean-Claude Passeron en su presentación de la edición francesa del libro de R. Hoggart (*ob. cit.* : 15-18).

respecto, cuáles son las implicaciones que va a tener el importante desarrollo en el período reciente (FOESSA, 2019) de las situaciones de precariedad, exclusión y debilitamiento de las redes de solidaridad.

AGRADECIMIENTOS

La encuesta de 1974 fue realizada en el marco de la Casa de Velázquez (Escuela Francesa de Altos Estudios Hispánicos, Madrid) y del Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS). Fue financiada por el Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla - Instituto que también publicó la obra que presenta sus resultados (Haubert, 1980) - y por la Caja Provincial de Ahorros y Monte de Piedad de Huelva. Nos es grato expresar aquí nuestros agradecimientos a todos estos organismos.

Para el estudio de las encuestas de los años 2000 – 2010 en España, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, fue necesario analizar los datos financieros de unos 40,000 hogares, por lo cual queremos manifestar nuestra gratitud a los organismos que nos otorgaron el acceso a sus bancos de datos: para España, el Banco de España; para Francia, el Centro Maurice Halbwachs del Réseau Quetelet; y para el Reino Unido, el UK Data Service. El banco de datos de la Federal Reserve Bank de los EE.UU. es de acceso libre.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS³²

- Babeau, A. y Strauss-Kahn, D. (1977). *La Richesse des Français*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Banerjee, A. V. y Duflo, E. (2012 [2011]). *Repenser la pauvreté*. Paris : Seuil. Traducción en español: (2012). *Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P. (ed.) (1993). *La misère du monde*. Paris : Seuil.
- Cardoso, N., Gardes, F. y Jessua, C. (1996). Caractérisation et analyse des comportements de consommation des ménages pauvres sur données individuelles françaises. *Revue économique*, 47(3), 687-698. <https://doi.org/10.3406/reco.1996.409806>
- Chombart de Lauwe, P.H. (1975 [1956]). *La Vie quotidienne des familles ouvrières*. Paris: Éditions du CNRS.
- Clapovitz, D. (1963). *The Poor Pay More. Consumer Practices of Low-Income Families*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Caisse Nationale des Allocations Familiales, CNAF (2016). Joindre les deux bouts. Enquêtes d'ethnocomptabilité, *Revue des politiques sociales et familiales*, 123 (2^{ème} et 3^{ème} trimestres).
- Cottureau, A. y Marzok, M. M. (2012). *Une famille andalouse. Ethnocomptabilité d'une économie invisible*. Paris: Éditions Bouchène.
- Crossey, T. F. y O'Dea, C. (2010). *The Wealth and Saving of UK Families on the Eve of the Crisis*. London: The Institute for Fiscal Studies. <https://doi.org/10.1920/re.ifs.2010.0071>

³² En las referencias bibliográficas, las fechas entre corchetes [xxxx] corresponden a la primera edición del libro o artículo (si se ha consultado una versión ulterior) o en su caso a la edición en el idioma original

- DATA, S.A. (1968). *Comportamientos y actitudes de las economías domésticas hacia el ahorro y el consumo*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- De Blic, D. y Lazarus, J. (2007). *Sociologie de l'argent*. Paris : La Découverte.
- EAPN, European Anti-Poverty Network (2014). *Poverty and Inequality in the EU* (EAPN Explainer n° 6). Brussels. Véase también su sitio web: <https://www.eapn.eu/what-is-poverty/poverty-in-the-eu-a-very-real-problem/>
- EAPN-ES (2018). *8º Informe AROPE. El estado de la pobreza* (en línea). https://eapn.es/estado_de_pobreza/
- European Central Bank (2016). *The European Household Finance and Consumption Survey. Results from the Second Wave*. Frankfurt am Main (Statistical paper series, n° 18).
- Eurostat: Community Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC): <https://ec.europa.eu/eurostat/fr/web/microdata/european-union-statistics-on-income-and-living-conditions>
- Fundación FOESSA, Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada. (2017). *VII Informe. Desprotección social y estrategias familiares*. Madrid: Caritas Española.
- Fundación FOESSA, Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada. (2019). *VIII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Caritas Española.
- Fulford, S. (2012). *The Precaution of the Rich and Poor* (en línea) <http://fmwww.bc.edu/EC-P/wp814.pdf>, acceso el 30/01/2017.
- García Lizana, A. (1996). *La pobreza en España*. Madrid: Ediciones Encuentro.
- Halbwachs, M. (2011[1912 y 1933]). *Le destin de la classe ouvrière*. Paris : Presses Universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.baude.2012.01>
- Haubert, M. (1980). *Pobreza y riqueza de los andaluces*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla.
- Haubert, M. (1984). *Cooperativismo y crisis económica en Andalucía*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla.
- Hernández Lafuente, P. (2009). *El análisis de la pobreza y la exclusión social: una propuesta metodológica*. Granada: Universidad de Granada (tesis doctoral).
- Hirsch, M. (2013). *Cela devient cher d'être pauvre*. Paris : Stock.
- Hoggart, R. (1970 [1957]). *La culture du pauvre. Étude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre*. Paris : Éditions de Minuit.
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (1998). Mesurer la pauvreté aujourd'hui, *Économie et statistique*, 308-310 (dossier spécial).
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (2005). Les Approches de la pauvreté à l'épreuve des comparaisons internationales, *Économie et statistique*, 383-385 (dossier spécial).
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (2009). Qu'est-ce qu'être pauvre aujourd'hui en Europe?, *Économie et statistique*, 421 (dossier spécial).
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (2012). *L'Économie française – Comptes et dossiers*. Édition 2012. Paris.

- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (2016). *Revenu et patrimoine des ménages*. Édition 2016. Paris.
- Keen, S. (2015 [2011]). *La economía desenmascarada*. Madrid: Capitán Swing.
- Laé, J. F., Mudard, N. (1985). *L'argent des pauvres. La vie quotidienne en cité de transit*. Paris: Seuil.
- L'Hardy, Ph. (1972a). *Structure de l'épargne et du patrimoine des ménages en 1966*. Paris: INSEE, « Les collections de l'INSEE », série M, n° 13.
- L'Hardy, Ph., (1972b). *Le Comportement d'épargne des ménages de 1967 à 1969*. Paris: INSEE, « Les collections de l'INSEE », série M, n° 17.
- L'Hardy, Ph. y Hoffmann, G. (1970). *Épargne des ménages et gestion du patrimoine*. Enquête 1967. Paris : INSEE, « Les collections de l'INSEE », série M, n° 6, 3-103.
- L'Hardy, Ph. y TURC, A. (1976a). Patrimoine des ménages : permanences et transformations, *Économie et statistique*, 76, 3-25.
- L'Hardy, Ph. y TURC, A. (1976b). *Enquête Épargne 1973*. Premiers résultats. Paris : INSEE.
- Madinier, Ph. y Malpot, J. J. (1979). *Le Patrimoine des Français. Montant et répartition*. Paris: Documents du Centre d'étude des revenus et des coûts, n° 49.
- Martin, R. (2002). *The Financialization of Daily Life*. Philadelphia: The University Press.
- Martínez Virto, L. (2014). *Sobreviviendo a la crisis: estrategias de los hogares en dificultad*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.
- Paugam, S. (2005). *Les formes élémentaires de la pauvreté*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Piketty, T. (2014 [2013]). *El Capital del Siglo XX*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Rutherford, S. (1999). *The Economics of Poverty. How Poor People Manage their Money*. Washington : Corporation for Enterprise Development.
- Sen, A. (2000a [1992]). *Repenser l'inégalité*. Paris : Seuil. Traducción en español: (2011). Nuevo examen de la desigualdad. Madrid: Alianza.
- Sen, A. (2000b [1999]). *Un nouveau modèle économique*. Paris: Éditions Odile Jacob. Traducción en español: (2000). Desarrollo y libertad. Barcelona: Planeta.
- Verger, D. (2005). Bas revenu, consommation restreinte ou faible bien-être : les approches statistiques de la pauvreté à l'épreuve des comparaisons internationales. *En INSEE*, 2005, 7-45.
- Verger, D., Martinez, M., Herpin, N., Fleurbaey, M. (1998). *Mesurer la pauvreté?* *En INSEE*, 1998, 26.
- Webley, D. y Nyhus, E.K. (1999). *Representations of Saving and Saving Behavior* (en línea). <http://people.exeter.ac.uk/PWebley/papers/saving.html>, acceso el 28/01/2017.

NOTA BIOGRÁFICA

Maxime Haubert fue investigador y profesor en la Universidad Paris 1 Panthéon-Sorbonne, en la cual fue director del Instituto de Estudios del Desarrollo Económico y Social (IEDES). Sus campos de investigación abarcan principalmente la sociología del desarrollo, la sociología rural, las desigualdades económicas y los movimientos sociales. Trabajó varios años en Andalucía, donde estudió la distribución de los patrimonios entre las familias y sus comportamientos financieros, el cooperativismo de trabajo asociado, el sindicalismo de los obreros agrícolas y la romería del Rocío. También tiene trabajos publicados sobre la historia de las misiones en el Brasil y en el Paraguay.

