

ARTÍCULO

Motivos por los que dejar herencia en España

Oscar Mascarilla-Miró^{a,*} y Montserrat Crespi-Vallbona^b

^aDepartamento de Teoría Económica, Universidad de Barcelona, Barcelona, España

^bDepartamento de Org. de Empresas UB y Euncet Business School, Barcelona, España

Recibido el 26 de noviembre de 2012; aceptado el 6 de mayo de 2013

CÓDIGOS JEL

J26;
I18

PALABRAS CLAVE

Herencia;
Envejecimiento

JEL CLASSIFICATIONS

J26;
I18

KEYWORDS

Inheritance;
Ageing

Resumen El trabajo analiza los motivos por los que dejar herencia en España. Para ello se realiza un análisis de la literatura científica que clarifica los conceptos clave del estudio y se contrastan los motivos por los que los españoles piensan dejar herencia. De la encuesta realizada por zonas Nielsen referida al conjunto de España a mayores de 50 años se concluye que el motivo precaución gana peso para explicar las motivaciones de dejar herencia.

© 2012 Asociación Cuadernos de Economía. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

Reasons for leaving an inheritance in Spain

Abstract This paper analyses the reasons why an inheritance is left in Spain. For this purpose, an analysis of the scientific literature that clarifies the key concepts of the study and contrasts the reasons why Spanish people think of leaving an inheritance. From the survey conducted by Nielsen on people over 50 years-old in all areas of Spain, it concluded that the precautionary motive gains weight to explain the reasons for leaving an inheritance.

© 2012 Asociación Cuadernos de Economía. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

1. Introducción

El presente trabajo analiza los motivos por los que la gente ahorra y deja herencia en España, considerando posiciones tanto altruistas como por motivo precaución. En aras a abordar tal objetivo el trabajo se estructura en 4 partes. En

primer lugar se analizan las posibles motivaciones por las que dejar herencia en base a la literatura científica. Posteriormente se analiza la riqueza inmobiliaria y financiera de los mayores en España. Ello permite a continuación obtener las variables explicativas clave para el trabajo empírico y la base del trabajo de campo realizado aplicado al caso espa-

*Autor para correspondencia.

Correo electrónico: omascarilla@ub.edu (O. Mascarilla-Miró).

ñol. El trabajo concluye constatando los motivos de dejar herencia en España.

2. Teorías explicativas de la decisión de dejar herencia

Keynes, en su Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, analizó los diferentes motivos que impulsaban a los individuos a abstenerse de gastar sus ingresos. Posteriormente Modigliani en la teoría del ciclo de vida señaló que los sujetos ahorran durante el período activo de su vida y desahorran durante su período de retiro, lo que implica que la finalidad principal del ahorro es poder acumular riqueza para el período de la jubilación.

Barro (1974) aportó el modelo multigeneracional, dinástico o altruista, una teoría alternativa a la del ciclo vital en la que el individuo no solo mira para sí, sino también para sus seres queridos. Según este modelo, un sujeto es altruista cuando considera como propia la utilidad que espera obtendrán sus descendientes o herederos, de modo tal que incluye el consumo de los mismos en su propia función de utilidad. Esto le hace muy diferente al agente propuesto por el modelo del ciclo vital. En esta la motivación era la solidaridad con las generaciones futuras, manifestada en la transferencia de fondos a las mismas mediante donaciones, herencias, etc.

Finalmente aunque no se ha constituido como una teoría propia como tal, Deaton (1987) modelizó una motivación ligada a la precaución o disposición de unos fondos para hacer frente a emergencias, siendo las herencias no deseadas o no planeadas.

Obviamente, estas motivaciones no se excluyen: una persona puede estar ahorrando pensando en la jubilación, con el fin de comprarse una casa, y con la idea de dejar una importante herencia a sus hijos. Asimismo, los motivos pueden variar según los individuos, se puedan dar varias motivaciones y la importancia de dichas motivaciones pueda variar en el tiempo.

Formalmente el modelo de Deaton (1987) es uno de los primeros que admite la existencia de riqueza heredada y el deseo de dejar herencia. Supone que un individuo sabe a ciencia cierta que su vida laboral durará N años, sabe que vivirá un total de L años, lo que implica que vivirá jubilado o retirado durante $L - N$ años. Así se representa una función agregada de consumo (o de ahorro) sumando las funciones de consumo (o de ahorro) de todos los individuos. Si estos están repartidos de manera uniforme en cohortes de edad, de forma que el número de individuos en cada cohorte de edad es el mismo, entonces, la expresión del consumo de la economía tendría esta forma:

$$C = aR + aYe$$

Siendo:

- R la riqueza acumulada por todos los individuos,
- Ye las rentas esperadas en los años futuros por el total de individuos de esta sociedad
- « a » los coeficientes de ambas variables

El modelo admite la existencia de riqueza heredada y del deseo de dejar herencia bajo ciertos supuestos. La riqueza

heredada que ha podido recibir el sujeto podemos incluirla en la riqueza acumulada, de forma que esta no incluiría solamente la riqueza acumulada por los ahorros de los sujetos vivos, sino también la que recibieron de generaciones anteriores. La primera condición que se debe cumplir es que la relación de riqueza heredada respecto a la renta (ingresos) debe ser constante e independiente de los ingresos por cápita.

Así:

$$R = RCV + RH = RCV + j RCV$$

Siendo

- RCV la riqueza del ciclo de vida
- RH la riqueza heredada

Si partimos que $S = f(\text{Riqueza/Renta})$, entonces, (Riqueza/Renta) será igual a la riqueza del ciclo de vida y la herencia, pero si esta es constante respecto a aquella, entonces tenemos la siguiente expresión:

$$\frac{(RCV + RH)}{\text{Renta}} = \frac{(RCV + j RCV)}{\text{Renta}} = \frac{(1 + j) RCV}{\text{Renta}}$$

Es decir, la riqueza es igual a la riqueza según el ciclo de vida más la riqueza según herencia. Sin embargo esta relación entre RCV y RH a través del parámetro j no es constante.

La hipótesis que se plantea en este tipos de trabajos es si esta j puede caer por las ligaduras familiares que se han debilitado por una serie de factores: la mayor tasa de divorcios, el hecho que los padres no convivan con los hijos cuando estos se casan, la incorporación de la mujer al mundo laboral, la gran movilidad y por la aparición de instrumentos como la introducción de la hipoteca inversa.

Por otro lado los modelos de herencia basados en el altruismo parten del supuesto de que los padres se preocupan por el bienestar de los hijos, por lo que en su función de utilidad deben incorporar la función de utilidad de los hijos o herederos descontada a una tasa, expresada en la siguiente función por la letra β .

La función de utilidad de la generación de partida, o generación «0» sería:

$$U_0 = V(C_0) + \beta U_1$$

donde los subíndices indican la generación y U es la utilidad de todo el período vital del individuo. $V(C_0)$ sería la utilidad recibida del consumo y βU_1 la recibida por el consumo de los hijos. β estaría entre 0 y 1, tomando el valor 1 para el caso del altruismo perfecto.

De este modo, las herencias altruistas dependerán, según este modelo, de que β sea grande y de la riqueza inicial de los padres. En algunos de estos modelos, se introduce la educación como una transferencia de capital humano, siendo posible que β alcance un valor superior a 1. La modelización de Bernheim (1991) constituye uno de los primeros intentos por presentar evidencias empíricas a favor de la existencia de herencias altruistas. Según este autor, existe un ahorro motivado por el deseo de dejar herencias, y esto

afecta a la posesión de productos y activos financieros. Divide los productos financieros en activos heredables (los seguros de vida) y activos no heredables (anualidades, ya sean privadas o públicas). En sus estimaciones, obtiene que el seguro de vida es un bien inferior para las personas mayores. En segundo lugar, que existe una fuerte relación positiva entre los seguros de vida y los beneficios o anualidades de la seguridad social.

Sin la presencia de un motivo herencia, no se puede explicar ninguna de estas conclusiones, además del hecho de que las familias mantienen una parte de sus recursos en activos heredables (cuando las anualidades les ofrecen una rentabilidad superior). Lo más interesante de este modelo es la dicotomía que plantea entre las anualidades y la riqueza heredable. Es un primer paso, aunque vacilante, que separa lo heredable de lo que no le es en la riqueza de las personas, para poder ver, de este modo, la importancia del motivo herencia.

Las herencias motivadas por el intercambio han cambiado con el tiempo. Inicialmente implicaban un contrato de anualidad con los hijos, estos se ocupan de los gastos de los padres durante la jubilación a cambio de la herencia, como en algunos contratos de seguros. Es el modelo de intercambio puro que recoge la forma en que la familia tradicional intercambiaba transferencias. Cuando este tipo de contrato falla debido a que el peso de la tradición ha decaído y la inmovilidad geográfica ha desaparecido en gran medida, surgen los modelos de intercambio estratégico. Estos se basan, en general, en que la amenaza de desheredar a un hijo en favor de otro u otros actúa de estimulante para que cada hijo cuide a sus padres. La modelización utilizada es la Teoría de juegos (cooperativos o no), destacando las aportaciones de Bernheim et al. (1985) y de Cox (1987).

Según este último autor, el motivo principal por el que se producen las transferencias intergeneracionales radica en el motivo intercambio y no en el motivo altruismo. Cox utiliza los datos que contienen información acerca de las transferencias intervivos

El modelo que propone es el siguiente:

$$U_p = U_p(C_p, S, V(C_k, S))$$

donde U_p representa la utilidad del padre, que está en función del nivel de consumo del padre C_p , de los servicios recibidos del hijo S , y del nivel de bienestar del hijo V , que depende a su vez del consumo que realiza el hijo, C_k y, de los servicios que presta a su padre, S .

3. Riqueza inmobiliaria y financiera de los mayores en España

Una particularidad que distingue claramente a España de otros países de la OCDE es que la gran mayoría de personas mayores de 65 años posee como mínimo una vivienda en propiedad con un valor de mercado significativo y que la mayoría desea envejecer en casa, Costa-Font et al. (2008). Ello es consecuencia de lo que se ha convenido en denominar «cultura de la propiedad». No obstante, a pesar que la vivienda en propiedad es el principal mecanismo de acumulación de riqueza de los españoles, especialmente entre las personas mayores, hasta el momento dicho activo apenas es

utilizado para financiar la vejez como se detalla en Costa-Font et al. (2006), siendo la propiedad legada en forma de herencia, voluntaria o no, y motivada por una mezcla de deseo altruista de dejar herencia en combinación con un motivo precaución y de intercambio.

Este esquema, en una sociedad en la que los servicios de atención al mayor dependiente eran ofrecidos dentro del seno familiar, contaba con una racionalidad evidente, ya que la vivienda en herencia se presentaba como un «reembolso implícito» de los servicios informales ofrecidos por cuidadores familiares. No obstante, en la medida que el cuidador informal habitual pasa a ser un cuidador externo a la familia y sujeto a las condiciones de mercado, este sistema de financiación muestra sus debilidades. Por una parte resulta necesario el desarrollo de servicios comunitarios (p. ej., centros de día, atención domiciliaria, etc.). Por otra parte, ya desde una perspectiva individual denota, suponiendo una motivación racional no altruista a la herencia, fallos de coordinación del ciclo vital, y/o sugiere la existencia de valores altruistas de asistencia intergeneracional, agrupados bajo la idea de ayuda familiar. Así, de acuerdo con nuestro entorno es posible preguntarnos: ¿Cuántas personas mayores, algunas con dificultades económicas notorias, fallecen con un patrimonio considerable?

El fenómeno del envejecimiento demográfico occidental, sin precedentes históricos, está modificando las pautas de ahorro y consumo de los países afectados. Para muchos mayores en España, el retiro no supondrá entrar en un periodo de contención de gastos sino todo lo contrario, ya que en este debe de hacerse frente a gastos derivados de nuevas necesidades de salud, atención o dependencia, o simplemente de ocio y, por lo tanto, la obtención de rentas complementarias se convierte en una necesidad acuciante para un buen número de ellos.

En 2010 una mujer de 65 años en España podía esperar aproximadamente vivir al menos 20 años más, en contraste con 1960, cuando una mujer de 65 años solo tenía una esperanza de vida de 15 años más. Este aumento de la longevidad se observa paralelamente en otros países de la OCDE, lo que obliga a todos los países a reestructurarse para encontrar nuevas formas de financiación de la época de retiro.

El Eurobarómetro (2008) muestra como en España se piensa financiar la vejez con recursos propios, unos de los porcentajes mayores en comparativa europea (fig. 1).

Por otro lado la Encuesta financiera de las familias del Banco de España (2007) muestra que la principal fuente de ingresos en los hogares de los mayores de 65 años en España es la pensión de jubilación, tal y como muestra la tabla 1. No obstante, con los ingresos de la Seguridad Social solo un 70% de los hombres frente a un 45% de las mujeres mayores de 65 años afirman que pueden hacer frente a sus gastos mensuales¹¹. Es decir, la mayor parte de las personas ma-

1. De forma estadística, las mujeres disponen de menor renta que los hombres debido a que han cotizado a la Seguridad Social en menor proporción. Además, muchas de las pensiones percibidas por mujeres son de menor cuantía que las de los hombres y se prolongan durante más tiempo en peores condiciones debido a que tienen una mayor esperanza de vida. Las diferencias de género son significativas aunque puede preverse que la situación será diferente en generaciones posteriores fruto de la inserción masiva de la mujer en el mundo laboral y la mayor independencia económica.

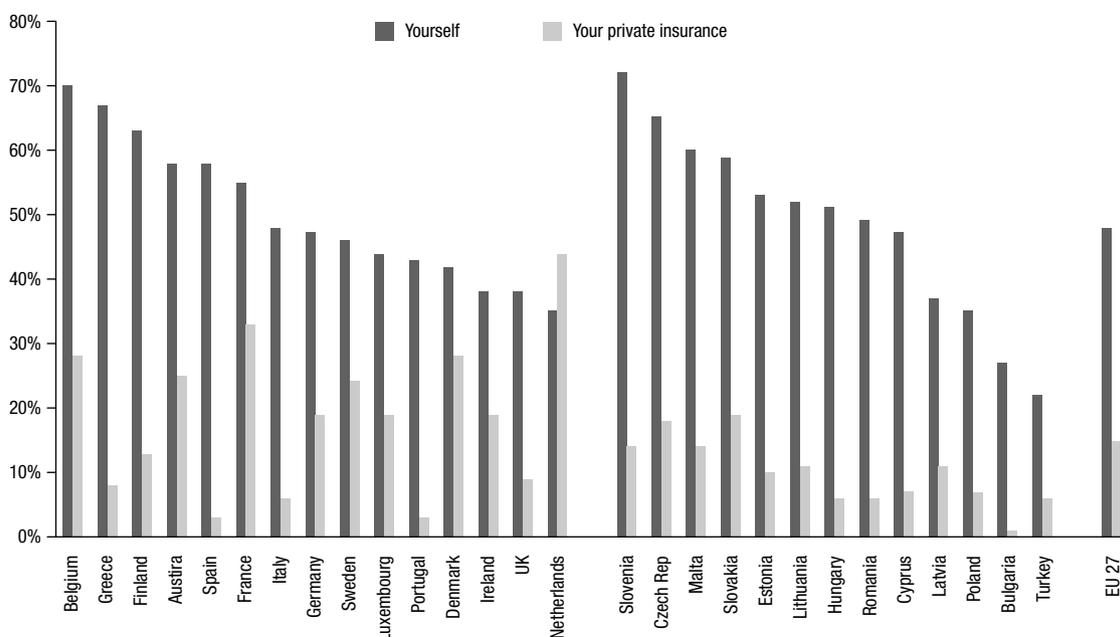


Figura 1 Con qué recursos piensa financiar la vejez: una comparativa europea. Fuente: Eurobarómetro (2008).

Tabla 1 Principal fuente de ingresos en los hogares de los mayores de 65 años en España

Principal fuente de ingresos	Población (%)
Por trabajo	28,2
Por pensión de jubilación o incapacidad	64,2
Por otros subsidios	5,1
Por rentas	2,5

Fuente: elaboración propia con datos INE (Encuesta de Presupuestos Familiares), 2007.

Tabla 2 Principales instrumentos de ahorro financiero de los mayores de 65 años en España

	%
Cuenta corriente-libretas de ahorro	70,5
Depósitos a plazo fijo	15,3
Fondos de inversión	6,6
Acciones-bolsa	2,9
Plan de pensiones	3,1
Seguros de vida	1,3
Otros	0,3

Fuente: elaboración propia con datos VidaCaixa (2010).

yores de 65 años en España dependen de la pensión de la Seguridad Social, existiendo una parte importante, mayoritariamente mujeres, que deben recurrir a ayudas económicas de familiares.

Por otro lado, el estudio realizado por VidaCaixa (2010) sobre hábitos financieros de las personas mayores de 65 años en España muestra como aproximadamente tres de cada cuatro personas mayores de 65 años tienen como fuente principal (en algunos casos prácticamente única) la pensión de la Seguridad Social e igualmente el mismo porcentaje de población mayor de 65 años manifiesta que mantienen sus ahorros en cuenta corriente o libreta de ahorro, siendo la contratación de otros productos de ahorro muy inferior tal y como indica la tabla 2.

La cuenta corriente o libreta de ahorro es el producto que despierta más interés, posiblemente por costumbre y porque es donde los mayores cobran la pensión, pagan sus recibos, tienen disponibilidad inmediata y es «lo de toda la vida». La inversión para el futuro (seguros o planes de pensiones) queda a distancia pese a que están tomando posiciones recientemente. Ello puede venir explicado por la

preferencia de los mayores por la seguridad y la liquidez, por encima de la rentabilidad. En este sentido, existe una clara preferencia por los productos con una rentabilidad fija mensual, en lugar de por productos cuyos rendimientos dependen de fluctuaciones en tipos de interés o en bolsa.

La tendencia por parte de la Seguridad Social de los países desarrollados es ir hacia una pensión mínima única y que los ciudadanos vayan complementando la pensión por su cuenta. Todos los países van en la misma dirección, pero a diferente velocidad. En general se avanza hacia un sistema de capitalización privado complementario al sistema público de pensiones. Asimismo, los productos de ahorro previsión en España van conformando los complementos a la pensión de la Seguridad Social. La oferta, compuesta fundamentalmente de planes de pensiones –individuales o de empresa–, planes de previsión asegurados y seguros de vida, se está complementando con nuevas fórmulas de cobertura de la vejez en base al patrimonio inmobiliario.

Desde el punto de vista del trabajo planteado resulta relevante conocer no solo la situación de la vivienda y los mayores en su conjunto, sino también analizar los efectos de un marco de posibles correcciones en el precio de la vivienda o de posibles cambios en la cultura de la herencia.

Como hemos visto, las familias españolas mantienen su riqueza en depósitos bancarios, fondos de inversión, acciones y seguros, etc., no obstante, la parte más importante de la riqueza de las economías domésticas en España está concentrada en su vivienda. La Encuesta financiera de las familias del Banco de España 2007 señala como las propiedades inmobiliarias representan el 80% del total de los activos. El 81,3% de los hogares es propietario de su vivienda principal, cuyo valor medio es de 180.300 euros. El 21% de los hogares tienen una vivienda diferente de la principal, cuyo valor medio es 103.100 euros. El 92,3% de los hogares dispone de cuentas bancarias para realizar pagos.

La figura 2 –en base a los datos de la encuesta del Banco de España (2007)– muestra como la riqueza neta mediana de las familias españolas es sustancialmente menor que el valor medio, reflejo de la asimetría en la distribución de la riqueza, que es superior a la de la distribución de la renta.

Esta mayor concentración observada de la riqueza neta en comparación con la renta obedece a que la riqueza es el resultado de la acumulación de los flujos de ahorro y de las transmisiones intergeneracionales en forma de herencias de propiedades inmuebles.

Como se observa en la figura 2, la riqueza neta responde al perfil de ciclo vital esperado, alcanzando el máximo para los hogares con cabeza de familia entre 45 y 64 años de edad, ligeramente más tarde que la edad a la que se alcanza el máximo de renta. La desigualdad es máxima en la jubilación de acuerdo con la teoría del ciclo vital de Modigliani. Ello viene explicado por el consumo máximo en

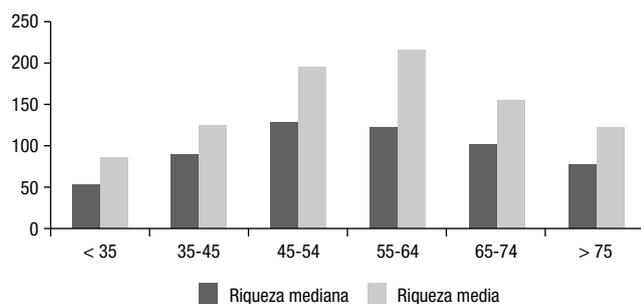


Figura 2 Riqueza media y mediana por grupos de edades en España (miles de euros). Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta financiera de las familias* (Banco de España, 2007).

este período de la vida y por la voluntad de dejar herencia (transferencia intergeneracional). La riqueza mediana de la población española era de 85.000 € y resulta interesante ver en la tabla 3 que aquellos que no poseen una vivienda en propiedad tienen unos niveles de riqueza cinco veces inferior en términos medios.

La vivienda en propiedad constituye el principal activo de la gente mayor, estando a la vez muy generalizado. Este marco tradicionalmente ha constituido un mecanismo de transferencia intergeneracional de recursos entre individuos en forma de herencia. Por edades, si el 68,3% de los hogares más jóvenes es propietario de su vivienda principal, para los hogares con cabeza de familia entre 55 y 64 años este porcentaje alcanza un 88,4%, y los que tienen edades comprendidas entre 65 y 75 años del 92% (siendo una parte importante hogares con «mucho patrimonio inmobiliario y poca renta»). Por edad, la posesión de otras propiedades inmobiliarias es más frecuente entre los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 55 y 64 años. Señalar que la población situada en este tramo de edad, futuros mayores, es la que goza de una renta relativa máxima y de una tasa de ahorro superior a la media, y en los últimos años ha sido la que ha absorbido gran parte de las segundas residencias en España. En los últimos diez años, este segmento de población se ha incrementado en más de 1,5 millones de personas y el valor mediano de estas propiedades es de 68.900 €.

La figura 3 muestra como la mayoría de la población en edades avanzadas en España es propietaria de una vivienda que además ya tiene pagada.

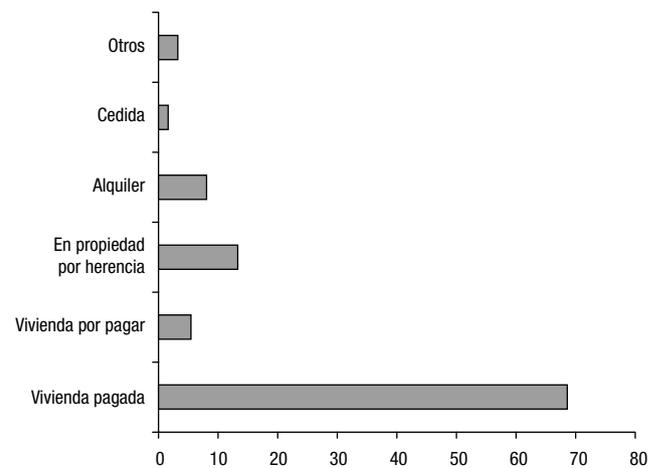


Figura 3 Régimen de tenencia de la vivienda de los mayores de 65 años en España en %. Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Las personas mayores en España.

Tabla 3 Renta y riqueza, mediana y media, de la población española según régimen de tenencia de la vivienda (miles de euros)

Régimen de tenencia de la vivienda	% familias	Renta mediana	Renta media	Riqueza mediana	Riqueza media
En propiedad	81,9	23,4	23,4	116,4	180,2
Alquiler y otros	18,1	17,3	17,3	1,8	31,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de *Encuesta financiera de las familias* (Banco de España, 2007).

4. Motivos herencia: una prospección empírica por zonas Nielsen españolas

En el apartado 2 hemos analizado los diferentes motivos para dejar herencia según la teoría económica y que utilizaremos en nuestro trabajo de campo: herencias accidentales por motivo precaución, altruistas o con fines de intercambio. Una encuesta a los españoles mayores de 50 años nos revelará si estos ahorran movidos por tales motivos. No debemos rechazar la posibilidad de que la conducta de distintas personas responda a modelos distintos y que, por tanto, ninguna hipótesis explique, por sí sola, toda la realidad. No obstante, y esto es importante considerarlo, la teoría del ciclo de vida se ha convertido en un modelo insuficiente para explicar la acumulación de riqueza y herencia, por lo que se hace necesario considerar los otros modelos señalados: el motivo dinástico y el motivo precaución.

4.1. Objetivos y método

La principal cuestión que queremos abordar en este trabajo es llegar a comprender hasta qué punto la sociedad española, está ampliamente sesgada, consciente o no, hacia la cultura de la herencia. Se propone llevar a cabo un análisis empírico para conocer las motivaciones de los individuos que afrontarán sus años de vejez y de la actitud que posean frente a la institución de la herencia.

El método empleado consiste en la revelación directa de preferencias y actitudes por parte los individuos mediante encuesta. Para ello, se cuenta con una base de datos construida para tal fin y que es representativa del conjunto de España, estructurada por zonas geográficas tipo Nielsen.

El cuestionario está estructurado en dos partes. En la primera se formulan unas preguntas cabecera o de identificación cuyo propósito es recabar información de tipo socioeconómica del entrevistado (sexo, edad, nivel estudios completado, estado civil, status laboral, cabeza de familia o número de hijos) al tiempo que sirven para propiciar un ambiente de confianza y relajación con la persona entrevistada. La segunda parte contiene cuestiones sobre motivos y opiniones respecto a dejar herencias.

La muestra consiste en 500 entrevistas aleatorias realizadas telefónicamente mediante el sistema CATI, estructurada en zonas Nielsen y dirigida a personas de 50 y más años con fijación proporcional según cuotas por sexo y edad para cada zona. El margen de error de la muestra se estima a nivel estatal en un $\pm 5\%$. Las zonas Nielsen, en total 7, son agrupaciones territoriales ya sea a nivel de CC.AA o también provincial: Zona 1 (Islas Baleares, Cataluña, Huesca y Zaragoza); Zona 2 (Albacete, Comunidad Valenciana, Murcia); Zona 3 (Badajoz, Andalucía); Zona 4 (Ávila, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid, Zamora, Cáceres, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Toledo, Madrid, Teruel); Zona 5 (Galicia, León, Asturias), Zona 6 (País Vasco, La Rioja, Navarra, Burgos, Palencia, Cantabria) y Zona 7 (Islas Canarias).

Según el género de los entrevistados la tabla 4 muestra que hasta un total de 229 entrevistas se efectuaron al colectivo de hombres (45,8% del total), mientras que 271 entrevistas se practicaron al colectivo de mujeres (54,2%). Por grupos de edad, cerca de un 31% (154 entrevistados) tienen edades comprendidas entre los 50-59 años,

Tabla 4 Descripción de la muestra (N = 500)

	Número de entrevistas	Porcentaje
Género		
Hombres	229	45,8
Mujeres	271	54,2
Grupos de edad		
De 50-59 años	154	30,8
De 60-69 años	173	34,6
De 70-79 años	136	27,2
De ≥ 80 años	37	7,4
Estado civil		
Soltero/a	18	3,6
Casado/a, en pareja	374	74,8
Viudo/a	86	17,2
Divorciado/Separado legalmente	18	3,6
Nivel de estudios		
Menos que Primarios	116	23,2
Primarios	216	43,2
Secundarios	92	18,4
Universitario Grado Medio	30	6,0
Universitario Grado Superior	39	7,8
Estatus laboral		
Empleado	142	28,4
Tareas del hogar	120	24,0
Jubilado/pensionista	229	45,8
Parado	7	1,4
Total	500	100

Fuente: Elaboración propia.

todavía en edad laboral, aproximadamente un 35% (173) entre 60-69 años y un 27% (136) entre 70-79 años. Mucho menos numeroso es, por consiguiente, el grupo de personas octogenarias que cuenta con una importancia relativa en la muestra del 7,4% (37).

De la muestra podemos observar que las personas objeto de nuestro análisis tienen una edad avanzada, un 75% están casadas o viven en pareja y un 17% se encuentran en situación de viudedad. Compatible con esta evidencia debe señalarse que casi 2/3 de la muestra posee estudios primarios o inferiores y un 46% posee la condición o estatus de pensionista/jubilado. El número de encuestados en situación de empleo es de 142 (28,4%) y las personas que declaran la situación de tareas del hogar totalizan 120 (24%).

Si nos centramos en la distribución territorial de los individuos encuestados, tabla 5, veremos que se ha seguido un criterio puramente proporcional a la población española de 50 y más años de cada área para su extracción muestral. Efectivamente, un 21,6% de los individuos residen en la Zona Nielsen 4 (que incluye a Madrid), otro 21% residen en la Zona Nielsen 1 (que incluye a Cataluña) y un 17,4% pertenecen a la Zona 3 (que incluye Andalucía).

Respecto al tamaño del municipio de residencia solo un 18,2% de los encuestados residen en las denominadas «grandes ciudades» con más de 500 mil habitantes y, en cambio, los que viven en municipios de tamaño medio a pequeño (menos de 100 mil habitantes) son una mayoría en la muestra, aproximadamente un 60%.

Tabla 5 Descripción de la muestra (N = 500)

	Número de entrevistas	Porcentaje
<i>Zonas Nielsen</i>		
Zona 1 (I. Baleares, Cataluña, Huesca, Zaragoza)	105	21,0
Zona 2 (Albacete, C. Valenciana, Murcia)	70	14,0
Zona 3 (Badajoz, Andalucía)	87	17,4
Zona 4 (Ávila, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid, Zamora, Cáceres, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Toledo, Madrid, Teruel)	108	21,6
Zona 5 (Galicia, León, Asturias)	59	11,8
Zona 6 (País Vasco, La Rioja, Navarra, Burgos, Palencia, Cantabria)	52	10,4
Zona 7 (Islas Canarias)	19	3,8
<i>Tamaño municipio</i>		
Menos de 10.000 habitantes	125	25,0
De 10.000 a 100.000 habitantes	171	34,2
De 100.000 a 500.000 habitantes	113	22,6
Más de 500.000 habitantes	91	18,2
<i>Total</i>	500	100

Fuente: elaboración propia.

4.2. Encuesta

En este apartado se presenta una tabulación de las respuestas proporcionadas por las personas encuestadas a las preguntas formuladas por nuestro cuestionario. La explotación de los datos se ha efectuado con el programa estadístico Stata v.8.2.

Es bien sabido que la «cultura» individual respecto a la cuestión de la herencia —como mecanismo de transmisión intergeneracional de la riqueza— pasa por ser un elemento clave que no solo condiciona la disposición de los individuos a intercambiar el patrimonio inmobiliario por un flujo de renta, sino que también puede acabar alterando, en un horizonte más lejano, la previsible expansión de estos mercados financieros.

Para hacernos una idea precisa del valor del patrimonio susceptible bien de legarse a los hijos/familiares o bien convertirse en un activo monetario, la figura 4 muestra una distribución de frecuencias de los valores inmobiliarios declarados². Como bien se observa, el patrimonio de los individuos de la muestra está básicamente concentrado en torno a unos valores centrales: un 27% declaran un valor de la vivienda entre 96.161 a 204.344 Euros y otro porcentaje similar, un 23%, reportan un valor entre 204.344 a 300.506 Euros, sin contar con que un 17% de individuos no declaran valor alguno. No es despreciable el hecho que hasta un 21% de los individuos declaren tener unos inmuebles valorados en más de 300.506 Euros. Al igual que ocurre con los datos de la riqueza neta de la estadística ‘Encuesta Financiera de las Familias 2007’ del Banco de España, nuestra muestra pone de relieve que el valor de la vivienda tiene el típico perfil de ciclo vital esperado. En nuestro caso, el va-

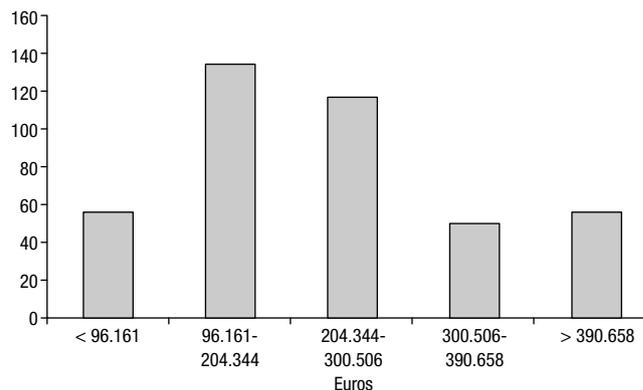


Figura 4 Distribución de frecuencias del valor actual de la vivienda declarada. No se han incluido los individuos que contestan no sabe/no contesta (17,4%). Fuente: elaboración propia.

lor declarado de la vivienda va disminuyendo paulatinamente con los sucesivos grupos de edad. Al mismo tiempo, el valor de la vivienda crece con el nivel de educación completado.

Paralelamente, otras variables que en principio nos parecen relevantes incluir en el estudio ya que tienden a ejercer una influencia notable en la elección entre dejar o no herencia y, alternativamente, se refiere a los descendientes: en concreto si los entrevistados tienen o no hijos, cuántos tienen, si estos viven en pareja o no y cuál es la edad del hijo mayor. En general, «ceteris paribus», tendríamos a pensar (dejando de lado a los que no tienen hijos) que cuanto más edad tuvieran los primogénitos, vivieran casados/pareja y disfrutaran de un mayor nivel de renta, entonces, si asumimos racionalidad, menor debería ser la tentación de dejar herencia a los descendientes y, en consecuencia, mayor la probabilidad de transformar la vivienda en mayor capacidad de gasto corriente. En nuestra encuesta tenemos que un 90% de los encuestados declaran

2. En concreto se interroga a cada entrevistado que declare a qué precio (de mercado) aproximadamente cree que se puede vender hoy su vivienda. Estos resultados, no obstante, deberán tomarse con precaución debido al conocido problema de «subdeclaración» que, por lo general, los individuos incurrir cuando se les pregunta por su renta o riqueza.

tener hijos y mayoritariamente suelen ser 2 (un 41% de los casos), si bien un 24% de los casos tienen 3 hijos y un 12% solo 1; aunque algo menos del 15% declaran tener entre 4 y más hijos. La edad media del hijo mayor es inferior a los 40 años, concretamente la media es de 38,3 años (desv. est. igual a 12,5 años).

La pregunta del cuestionario clave, en este estadio de la investigación, es la que se refiere a la herencia. En particular se le formula al entrevistado que exprese si piensa o no dejar su vivienda en herencia y, en caso afirmativo, se le interroga acerca de cuáles son los motivos que le llevan a tomar tal decisión. Con el ánimo de simplificar al máximo la comprensión de esta pregunta a los entrevistados (recorremos individuos mayores de 50 años) se decidió adoptar una cuestión con respuestas cerradas que cuenta con la posibilidad de responder ‘no dejar nunca herencia’ frente a dejarla por diversas razones, entre ellas la genérica de ‘otros motivos’. A su vez, para una correcta interpretación de los resultados deberá entenderse que la respuesta ‘para que tengan (los hijos) un nivel de vida superior al que he tenido yo’ puede equipararse fácilmente al motivo altruista de dejar herencia; la respuesta ‘porque no lo habré necesitado, mi vivienda y riqueza es una reserva para mí por si la necesito algún día’ equivaldría al motivo precaución; mientras que la respuesta ‘porque espero que mis hijos se ocuparán de mí y me ayudarán durante mi vejez’ como un motivo contractual o «egoísta».

La figura 5 presenta la distribución de las respuestas ofrecidas. Compatible con otras estadísticas, nuestros datos avalan que una gran mayoría de personas piensan dejar su vivienda en herencia. Si descontamos a los que revelan directamente que nunca dejarán herencia a sus hijos (6%) y los que no saben/no contestan (4%), hasta un 90% de los españoles piensan dejar herencia de forma casi absoluta a sus descendientes. Esta realidad, de primera magnitud, pone en evidencia los importantes fallos de coordinación existentes en el ciclo vital de los individuos: la mayor parte de la población mayor en España fallece con patrimonio inmobiliario.

Se observa en los datos que un 32% del total de entrevistados estarían a favor de traspasar la vivienda para mejorar la calidad de vida de sus hijos, esto es, les movería más bien un motivo altruista. Por otro lado, un porcentaje algo me-

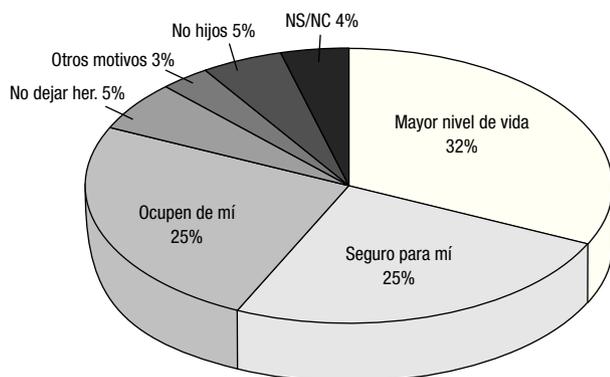


Figura 5 Motivos por los que dejará en herencia la vivienda a los hijos. NS/NC: no sabe/no contesta. Fuente: elaboración propia.

nor, 25%, declaran que el patrimonio que legan es resultado de una operación de reserva/precaución frente a posibles contingencias futuras y otro 25% dejarían vivienda a cambio de recibir ayuda de sus hijos (motivo contractual entre generaciones) para cuando la necesitaran durante su vejez. En otras palabras, si el motivo altruista lo calificamos como ‘voluntario’ y los motivos precaución y contractual como ‘involuntarios’, comprobaremos que los segundos, que en buena parte están mediatizados por la fuerza de la incertidumbre, serían los mayoritarios entre la población española. Esta realidad que contempla la herencia como un hecho ciertamente involuntario (aunque perfectamente racional) vendría a su vez a respaldar el rol que jugaría la vivienda en España como mecanismo de protección ante la vejez o dependencia ya fuese para una atención formal o informal, esto es, contractual con los hijos.

Si ahora combinamos estas motivaciones con la edad de los individuos, los resultados son de nuevo inequívocos. La encuesta pone claramente de manifiesto que, a medida que la edad de los entrevistados aumenta, va perdiendo importancia relativa el motivo altruista y, contrariamente, ganaría significación el contractual. Una interpretación que puede darse es que los padres mientras los hijos son jóvenes y tienen estos ante sí un porvenir más incierto tratan de justificar la herencia por la vía de ayudar económicamente a los descendientes. Una vez que los hijos van consolidando su futuro profesional y familiar siendo, por tanto, menos dependientes, el motivo altruista pierde relevancia y el contractual deviene más importante. Entendemos que el motivo contractual de dejar herencia, en principio, adquiere notoriedad a partir de un momento en que entre padres e hijos exista una relación entre «iguales», y esto está lógicamente asociado con el paso de los años³. Un patrón similar al contractual se observaría para el motivo precaución.

Como se aludía anteriormente a medida que los sujetos encuestados van siendo cada vez más ancianos y el motivo herencia de tipo altruista pierde importancia, esto es, menos necesario o acuciante es traspasar la vivienda (habitual o no) a los hijos para ayudarlos económicamente.

Por último, respecto a la relación existente a nivel teórico entre la predisposición a dejar herencia y el tamaño del municipio, que tiende a subrayar que en los municipios más pequeños habría una mayor cultura de la herencia, nuestros hallazgos tenderían a rechazar esta aseveración. En concreto, nuestra base de datos apoyaría la idea que en España no existen apenas diferencias por razón del tamaño de los municipios. En cambio, sí que sería importante el distinto peso de cada motivo. Se comprueba que en los municipios de menos de 10.000 habitantes los motivos precaución y contractual tendrían un mayor nivel relativo de adeptos, mientras que en las grandes ciudades (más de 500.000 habitantes) el motivo altruista es comparativamente más elevado.

3. Se llega a la misma conclusión si nos centramos en la edad del hijo mayor. A medida que el hijo mayor del encuestado es más joven el motivo altruista de dejar herencia por parte de los padres es relativamente más importante y el motivo contractual menos. La situación opuesta aparece cuando el hijo mayor pasa a una mayor edad.

5. Conclusiones

De la prospección empírica realizada podemos constatar en España una tendencia cultural o psicológica natural a no desacumular si no es muy necesario, aflorando el conflicto entre necesidad económica de los mayores y una arraigada cultura de la herencia. La mayor parte de la población española no utiliza su riqueza, especialmente la inmobiliaria, en las últimas etapas del ciclo vital, renunciando con ello a un complemento de ingresos, especialmente relevante para muchos mayores pobres que se mueren ricos de patrimonio. En concreto los mayores de 50 años españoles ahorran, motivados por el deseo de dejar herencia, modelo altruista, y por el motivo precaución, en contra de los supuestos señalados por la teoría del ciclo vital. En concreto el 90% de los mayores de 50 años planean dejar en herencia su riqueza inmobiliaria, motivados por una mezcla de motivo precaución y un deseo altruista que se va reduciendo con la edad. Así se puede concluir que se está produciendo un «cambio estructural» en la población más joven con una menor predisposición a dejar herencia por motivaciones altruistas. Posiblemente la edad de fallecimiento es hoy suficientemente elevada como para restar valor al beneficio o utilidad marginal de la herencia, por ejemplo de una transmisión física del inmueble a unos herederos directos que ya poseen una vivienda.

Las herencias son así en gran parte involuntarias, fruto de una excesiva acumulación de ahorros durante la vida activa del sujeto. Las razones de esta excesiva acumulación pueden residir en un exceso de optimismo acerca del momento de la muerte o de la vitalidad consumista de uno, por la propia incertidumbre sobre la fecha de la misma, o bien como forma de prevención de posibles gastos en los que se puede incurrir durante la época de retiro (sanitarios o relacionados con la salud, prioritariamente), de modo que, al llegar la muerte por sorpresa, se dejan los ahorros que se tenían preparados para esos años y esas eventualidades. Además, la utilidad marginal de la herencia resulta ser muy pequeña, lo que permite afirmar que la mayoría de las herencias son accidentales, como resultado de una incertidumbre acerca del momento de muerte del sujeto, y que se ahorra por el motivo precaución debido a una aversión al riesgo.

La pérdida de valores familiares, el desmembramiento paulatino de la familia, el aumento de divorcios, el menor

número de hijos que se tienen, la mayor independencia de los mismos, etc., permiten prever una pérdida de la importancia del motivo herencia altruista.

Obviamente, estas motivaciones no se excluyen y una persona puede estar ahorrando pensando en la jubilación, con el fin de comprarse una casa, y con la idea de dejar una importante herencia a sus hijos. Asimismo, los motivos varían según el tamaño de los municipios. En los de menos de 10.000 habitantes los motivos precaución y contractual tendrían un mayor nivel relativo de adeptos, mientras que en las grandes ciudades (más de 500.000 habitantes) el motivo altruista es comparativamente más elevado.

Financiación

El Dr. Oscar Mascarilla agradece el apoyo financiero de la Generalitat de Catalunya proyectos CAEPS (2009 SGR 359) y XREPP. La Dra M. Crespi agradece el apoyo financiero de Euncet.

Bibliografía

- Banco de España, 2007. Encuesta financiera de las familias.
- Barro, R.J., 1974. Are government bonds net wealth? *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095-1107.
- Bernheim, 1991. How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy* 99 (5), 899-927.
- Costa-Font, J., Mascarilla, O., Elvira, D., 2006. Means testing and the heterogeneity of housing assets: Funding long-term care in Spain. *Social Policy & Administration* 2006, 40(5), 543-559.
- Costa-Font, J., Mascarilla, O., Elvira, D., 2008. Ageing in place? An examination of elderly people's housing preferences in Spain. *Urban Studies*.
- Cox, D., 1987. Motives for private income transfers. *Journal of Political Economy* 95 (3), 508-546.
- Deaton, A., 1987. Life-cycle models of consumption: Is the evidence consistent with the theory? En: Bewley, T.F. (Ed.), *Advances in Econometrics, Fifth World Congress*, vol. 2.
- Eurobarómetro, 2008. European Commission. Disponible en: http://ec.europa.eu/public_opinion/ [consultado 2006].
- INE. Encuesta de Presupuestos Familiares. 2007.
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Las personas mayores en España. Informe 2007.
- VidaCaixa, 2010. Barómetro de VidaCaixa sobre hábitos financieros de personas mayores de 65 años. VidaCaixa, Barcelona.