
TAXONOMÍA GENERACIONAL Y COMPORTAMIENTO DE LOS AGENTES ECONÓMICOS EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

Andino, Gracia María

Profesora Auxiliar del Departamento de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), Máster en Administración de Empresas. Head de Medios de Pago y Servicios Financieros en Banco Hondureño del Café.

E-mail: gracia.andino@unah.edu.hn

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3247-4636>

Varela, Ramón A.

Profesor Titular I del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas, de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), Máster en Negocios Internacionales de (UNAH). Socio de firma de Auditoría Oviedo Varela & Asociados S de R.L, Participante del Doctorado en Dirección Empresarial (UNAH).

E-mail: ramon.varela@unah.edu.hn.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0672-545>

Recibido: 21-01-2021

Revisado: 24-05-2021

Aceptado: 31-05-2021

RESUMEN

Esta investigación abordó desde el punto de vista de la taxonomía generacional, la propensión al ahorro de los agentes económicos en tiempos de incertidumbre. Se consideraron los datos de ahorros en la Banca Comercial en Honduras, estableciendo comparación de datos comprendidos entre enero y agosto del año 2019 versus datos del mismo lapso del año 2020; así como estadísticas relacionadas con el número y los saldos de cuentas de ahorro según la edad. Se trata de una investigación de corte documental, informativa, en la que se realizó revisión de literatura y de datos estadísticos disponibles principalmente en la Comisión Nacional de Bancos y Seguros. Finalmente, el estudio permitió establecer una aproximación a las variaciones de las proporciones de los ahorros desde la perspectiva de la taxonomía generacional.

Palabras clave: taxonomía generacional, ahorros, conducta del consumidor.

GENERATIONAL TAXONOMY AND BEHAVIOR OF SAVINGS IN TIMES OF UNCERTAINTY

ABSTRACT

From the point of view of generational taxonomy, this research approached economic agents' propensity to save in times of uncertainty. Savings data in Commercial Banking in Honduras were considered, establishing a comparison of data from January to August 2019 versus data from January to August 2020; statistics related to the number and balances in savings accounts according to age were considered as well. This is a documentary, informative investigation which reviews the literature and statistical data available mainly in the National Commission of Banks and Insurance. Finally, the study allowed establishing an approximation of the proportions of savings from the perspective of generational taxonomy.

Key words: generational taxonomy, savings, consumer behavior

1. INTRODUCCIÓN

Desde el año 2015, Honduras se enlistó en los 55 países que conforman la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2015-2020, con el fin de incrementar el porcentaje de la población con acceso a productos financieros asequibles. Hablar de inclusión financiera en los hondureños es un tema complejo, según Borzaga (2020) en el año 2019 cerca del 81.4% de la totalidad de la población tuvo un empleo informal, caracterizado por: bajos ingresos, falta de cobertura de salud y riesgos profesionales, concentración en unidades económicas de pequeño tamaño tales como Micro y Pequeña empresa.

De acuerdo al Reporte de Inclusión Financiera presentado por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros a Julio 2020, en el año 2019 el 50.3% de la población hondureña mayor de 18 años, tuvo acceso por lo menos a una cuenta de ahorros o depósito en las instituciones del sistema financiero. En este sentido, “el ahorro se puede analizar desde las perspectivas del consumo y gasto de los hogares, así como desde las implicaciones que pueden conllevar en las políticas públicas de una nación” (Lagunas y Ávila, 2018, párrafo 1).

El presente documento abordó desde el punto de vista de la taxonomía generacional propuesta por William Strauss y Neil Howe, así como Núria Vilanova, el comportamiento de los ahorros de las personas naturales en Honduras en tiempos de incertidumbre. Se consideró los datos de ahorros en la Banca Comercial, según la Gerencia de Estudios de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, así como la revisión de la literatura financiera, publicaciones y estadísticas recolectadas a través de la exploración en repositorios elaborados a tal fin.

Asimismo, se expone la metodología aplicada a este estudio y el tratamiento de la información encontrada. Seguidamente se muestran los resultados obtenidos en la recolección de información, los cuales se presentan en forma de gráficas que muestran el comportamiento de las cuentas de ahorro y los saldos de las mismas; la

cohorte generacional a que pertenecen los agentes económicos y la relación entre saldos en cuentas.

El último apartado muestra las conclusiones y recomendaciones que derivaron de los resultados obtenidos, así como las referencias bibliográficas como soporte técnico a este artículo.

2. Marco conceptual

En su acepción más general, los agentes económicos, partiendo de sus restricciones presupuestarias, no solo actúan como consumidores de bienes y servicios o dinamizan la demanda de estos; de acuerdo con Serrano (2017) los hogares y las empresas del sector público o privado mediante sus conductas o decisiones, ya sea en situaciones de incertidumbre o no, se convierten en oferentes de recursos económicos. Estos recursos se colocan en concepto de “ahorros” o depósitos bancarios, adquisición de títulos y otros activos financieros a cambio de una rentabilidad

Según Nava y Grossman (2018) el ahorro se refiere a aquella parte del ingreso que no se destina al consumo, en la que interviene la dimensión temporal que obliga al agente económico a tomar la decisión de renunciar a consumir en el presente con la intención de poder tener la capacidad de consumirlo en el futuro. Por su parte, Serrano (2017) caracteriza el “ahorro familiar” como la principal fuente de ahorro nacional, de la que se nutre no solo la inversión de las propias familias, sino también las inversiones realizadas por los empresarios en los diferentes sectores productivos del país y los proyectos de inversión realizados por la Administración Pública.

El sistema financiero en general, tal como lo expresa Pindyck y Rubinfeld (2010), reciben dinero prestado de los individuos y de las empresas que depositan fondos en cuentas corrientes, cuentas de ahorro y certificados de depósito. Dichas instituciones, utilizan este dinero para conceder préstamos a las familias y las sociedades a cambio de un rendimiento superior al que pagan por dichos depósitos. De acuerdo con lo expresado por

los autores antes mencionados; el ahorro es un activo que genera una corriente de dinero o de servicios que se conoce con seguridad; se consideran libre de riesgos. Con respecto al rendimiento real, este es igual a su rendimiento simple (o nominal) menos la tasa de inflación. Por su parte, el autor sostiene que: a mayor tasa de rendimiento, mayor incentivo para ahorrar.

Por consiguiente, cuando los hogares destinan parte de su renta al ahorro, estos esperan obtener un rendimiento; pero no siempre están dispuestos a asumir riesgos. Al atravesar una situación de incertidumbre o de crisis, tal como lo expresa Campos (2020), se presenta una alteración en la dinámica del mercado, provocando que el consumidor también cambie sus hábitos de consumo debido a que su escala de necesidades sufre impacto. En tiempos de crisis, de acuerdo con Manrique (2020), la conducta habitual se ve modificada; en parte por un cambio en los ingresos esperados por parte de los consumidores, y también por la percepción del riesgo asociado. Si los agentes económicos perciben incertidumbre, sus decisiones giran en torno a artículos de primera necesidad y dejan de consumir productos no esenciales.

Dada la relevancia que tienen los hogares, es importante conocer qué determina sus decisiones sobre el ahorro. Tal como lo expresa Thaler (2016) el homo economicus tienen mayores incentivos para pensar, pedir

ayuda o hacerlo necesario cuando su entorno se vuelve incierto. En este sentido, cuando se analiza el comportamiento ahorrador de las familias, se puede comprobar que la propensión media al ahorro no es uniforme entre las distintas regiones de un mismo país (Green y Hadjimatheou, 1990) o entre distintos países desarrollados (Kessler, Perelman y Pestieau, 1993), incluso por diferencias de género o presencia de escaso ahorro a cualquier edad o por la mayor probabilidad de ahorro en las edades avanzadas (Deaton, 1997).

En la pesquisa por definir, estarían las razones que conducen a entender las preferencias de los individuos, que no siempre son claras o pueden variar dependiendo de las circunstancias en la que se encuentren; los demógrafos William Strauss y Neil Howe (1991), citados por Gilburg, conocidos por su teoría sobre ciclo recurrente de generaciones en la historia; expresan que cada generación está formada por personas cuya ubicación común en la historia les proporciona una imagen colectiva. Para los autores citados, las generaciones están conformadas por los siguientes arquetipos: Baby Boomers, Generación “X,” Generación “Y” y Generación “Z.” En este contexto Vilanova y Ortega (2016) dieron a conocer las características de la generación Post-millennial y cómo influirá en la sociedad esta nueva generación. En el siguiente cuadro se presentan los rasgos característicos de las generaciones:

Tabla 1. Características de las Generaciones

¿Quiénes son Baby Boomers?	¿Quiénes son Generaciones “X”?	¿Quiénes son Generación “Y” o “Millennials”?	¿Quiénes son Generación “Z” o “SEIS, iGeneration, Gen Tech, Digital Natives”?
Nacido aprox. 1941-1960	Nacidos aprox. 1961-1981	Nacidos aprox. 1982-2000	Nacidos aprox. 1994-2010
Eventos que los definieron			
Post II guerra mundial, prosperidad, televisión, suburbios, derechos civiles, liberación de la mujer	Lucha contra Irán, alta tasa de divorcio, Wall Street 1980, MTV, crisis de seguridad social, despidos corporativos.	Computadores-internet, calentamiento global, disparos en escuelas, ataques terroristas, diversidad, actividades extra curriculares, boom económico de los 90	Primer Presidente que de los EEUU que han visto es negro, la legalización del matrimonio homosexual, consumo colaborativo con app como Airbnb, Blabacar, Uber; digitalización del mundo educativo
¿Cuál es su personalidad?			
Dispuesto a dar la milla extra, optimistas, positivos, amor/odio: relación con la autoridad, idealista, quiere tenerlo todo.	Ferozmente independientes, orientado a resultados, escéptico, organizan su vida alrededor del trabajo, pragmáticos, lealtad con la empresa, hemisferio izquierdo más desarrollado	Idealista busca la felicidad, conexión 24/7, trabajo en equipo, pensamiento social y activo, respeto por el otro, orientado a logro, estructurado, búsqueda de la mejor oferta de dinero, hemisferio derecho más desarrollado(creativo), excelente formación académica.	Autodidactas, creativos, sobreexpuestos a la información, innovadores y emprendedores. Singularidad, Inteligencia Artificial; Emprendedores precoces; Irreverencia, Social

Fuente: (Vilanova y Ortega, 2016)

3. Metodología

La metodología utilizada se basó en la recolección y análisis de datos disponibles sobre número de cuentas, montos y saldos de los ahorros, segmentado por rangos de edad y ubicación geográfica; considerando únicamente los depósitos de las personas naturales en moneda lempira en el sector de la Banca Comercial. Se establece una relación del comportamiento de los ahorros de enero a agosto del año 2019 versus datos de enero a agosto del año 2020. La fuente primaria es la información publicada por la

Comisión Nacional de Bancos y Seguros. Se tomó como referencia las estadísticas del Grupo Mutual de Costa Rica, con el fin de establecer una aproximación de las proporciones de los ahorros desde la perspectiva de la taxonomía generacional.

4. Resultados

En base a la información extraída de la Gerencia de Estudios de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros se obtuvieron los siguientes resultados:

Figura 1. Número de cuentas y saldo de los ahorros expresado en millones de lempiras

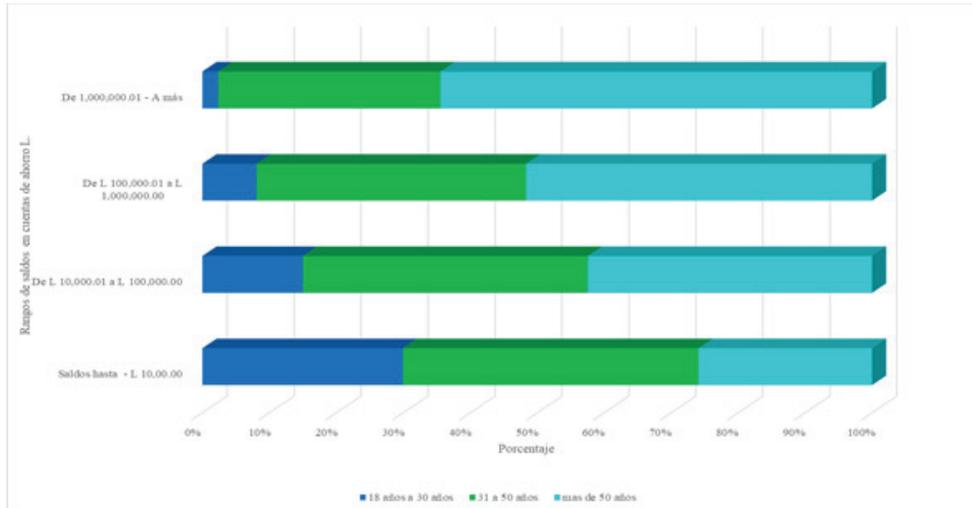


Fuente: Elaboración propia.

La figura 1, muestra un comparativo de número de cuentas y saldos de los ahorros totales en lempiras. En este contexto, se observa que hasta el mes de agosto el número de cuentas es mayor en el año 2020 en comparación con el año 2019, esta variación representa un promedio de 350,327 cuentas nuevas en el presente año. Con respecto al monto de los depósitos el

año 2020 refleja un incremento promedio de L 18,292.85 millones comparado con el año 2019. Se plantea entonces, que al atravesar una situación de incertidumbre según (Campos, 2020) se presenta una alteración en la dinámica del mercado, provocando que el consumidor también cambie sus hábitos de consumo.

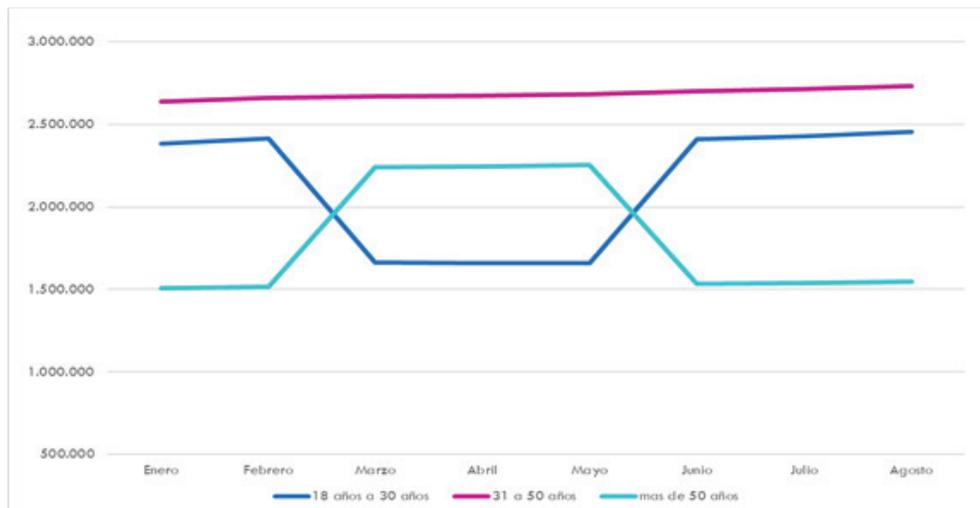
Figura 2. Saldos en cuentas de ahorro según rango de edad al mes de agosto del año 2020



Fuente: Elaboración propia.

La figura 2, refleja que en el rango de hasta L 10,000.00 el 44% de los ahorros pertenece a los agentes económicos en edades de 31 a 50 años; en el rango de L 10,000.01 a L 100,000.00 el 43% de los ahorros pertenece a los agentes económicos en edades de 31 a 50 años; en el rango de L 100,000.01 a L 1,000,000.00 el 52% de los ahorros pertenece a los agentes económicos en edades de más de 50 años y finalmente en el rango de < L1,000,000.01 el 64% de los ahorros lo realizan los agentes en edades de más de 50 años.

Figura 3. Número de cuentas de ahorro según rango de edad

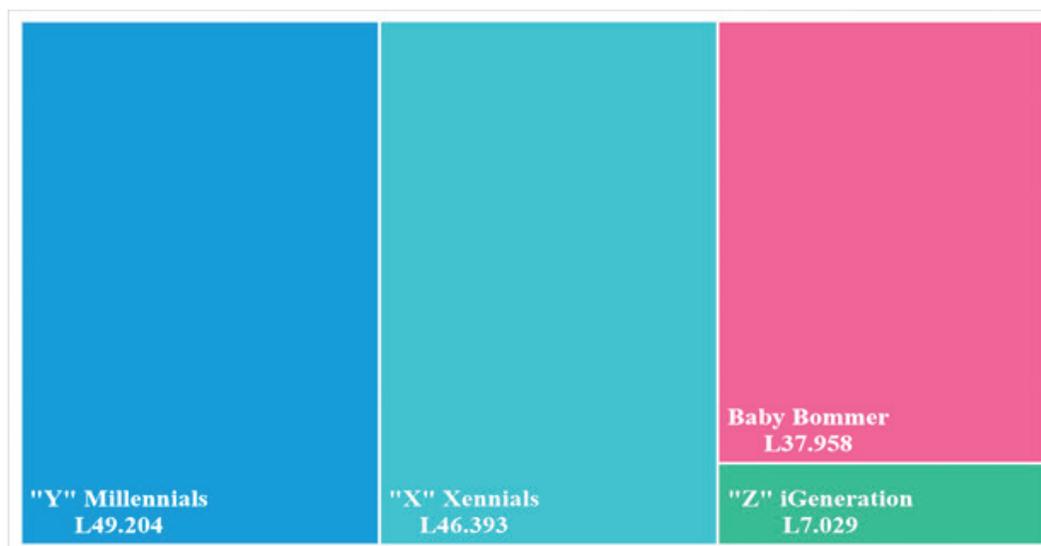


Fuente: Elaboración propia.

La figura 3, muestra el comportamiento por número de cuentas de ahorro; se observa que, según el rango de edad, los del grupo de 18 a 30 años tuvieron un decremento en los meses de marzo, abril y mayo, esto pudiera estar influenciado por las restricciones de circulación a nivel nacional y el cierre de empresas y con ello, por la

pérdida de los empleos o suspensiones laborales a este segmento. El grupo en las edades de 31 a 50 años se mantiene dentro de los promedios con tendencia al alza; en el rango de más de 50 años en los meses de marzo a mayo hubo un incremento en número de cuentas; pero se normalizó a partir del mes de junio.

Figura 4. Distribución de los ahorros de acuerdo a la taxonomía generacional



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 4, se contrastan la taxonomía generacional con los saldos en cuentas de ahorro al mes de agosto del año 2020; para esta relación se consideró un estudio de Grupo Mutual de Costa Rica citado por Gudiño, R. (2019), ya que es un país con características similares a Honduras y es la referencia más cercana a nivel de la región. Los Xennial y *Baby bommer* representan el 60% del total de ahorros. Estas generaciones se caracterizan por sus ideales, aspiran a tenerlo todo, son

organizados e independientes; están marcados por la crisis de Wall Street en 1980 y la burbuja inmobiliaria del 2008.

Los Millennials representan el 35% de los ahorros; en este contexto, según datos del Observatorio Laboral de México (2017) el 34.5% de esta generación ahorran; este porcentaje es similar al resultado del estudio en Costa Rica. Finalmente, la Generación Z representa un 5% de los ahorros.

5. CONCLUSIONES

De acuerdo con los datos observados se puede concluir que, aunque el número de cuentas tuvo una fluctuación principalmente en los meses de marzo, abril y mayo, los saldos en cuentas de ahorro se incrementaron durante la situación de incertidumbre y no necesariamente por un aumento en la renta de los agentes económicos, quienes en el momento que perciben inestabilidad en su entorno basan sus decisiones conforme a su experiencia previa o producto de la información fluida en los diferentes medios de comunicación. En este sentido, no se puede determinar si el incentivo para ahorrar fue la tasa nominal o real, tal como lo expresa Pindyck y Rubinfeld (2010), muchas personas hacen cosas porque creen que deben hacerlas, aunque no obtengan ningún beneficio financiero o material.

La taxonomía generacional permite obtener información sobre un colectivo, y sobre cómo este interactúa o reacciona a los sucesos económicos, sociales o tecnológicos que suceden a su alrededor. Al establecer la relación con el ahorro la Generación Z es la menos representativa, son la población más joven, están en la etapa de preparación académica o están en búsqueda de su primera oportunidad de empleo. De acuerdo con sus características, se destacan por ser innovadores y emprendedores lo que implica flujo de ingresos menos constantes principalmente en sus inicios.

En cuanto a los Millennials es una generación que está siendo objeto de análisis; según Forbes (2020) representaran un tercio de la población a nivel mundial y para el 2025 el 75% de la fuerza laboral; durante la próxima década se deberá tener en cuenta su participación política, económica y cultural. Aunque sus hábitos de ahorro se deben estudiar con mayor profundidad, estos pudieran estar influenciados por que son personas idealistas y en búsqueda constante de la felicidad, por lo que buscan las mejores ofertas.

Mientras que la denominada generación Xennial y Baby Boomer lideran tanto en monto ahorrado como en saldos promedios de los ahorros; es posible que en estas edades aumenten los incentivos a ahorrar frente a los mayores riesgos de enfermedades crónico-degenerativas e incapacitantes (De Nardi, French y Jones, 2010).

6. REFERENCIAS

- _____ (1997), *The Analysis of Households Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Alvarado, E., y D. Duana (2018). Ahorro, retiro y pensiones: ¿Qué piensan los jóvenes adolescentes del ahorro para el retiro? *Investigación Administrativa*, 48(122). Recuperado en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4560/456055708002>
- Borzaga, C., G. Salvatori y R. Bodini (2020). Social and Solidarity Economy and the Future of Work. Recuperado en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—ed_emp/—emp_ent/—coop/documents/publication/wcms_573160.pdf (Copyright © International Labour Organization 2017.). *Journal Of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 5(1). 37-57. Recuperado en: <https://doi.org/10.1177/2393957518815300>
- Campos, S. (2020). Neuromarketing: ¿Cómo entender al consumidor en tiempos de incertidumbre? Recuperado en: <https://www.america-retail.com/neuromarketing/neuromarketing-como-entender-al-consumidor-en-tiempos-de-incertidumbre/>

- Chirinos, N. (2009). Características generacionales y los valores. Su impacto en lo laboral. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 2 (4), 133-153. Recuperado en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2190/219016846007>
- De la Garza, M., E. Guzmán y M. y Gallardo (2018). El autoliderazgo y la inteligencia emocional: un estudio de la generación de los millennials. *Ciencia y Sociedad*, 43 (2), 51-65. Recuperado en: 10.22206 / cys.2018.v43i2.pp51-65
- Deaton, A. (1992). *Understanding Consumption*. Oxford. UK: Clarendon.
- Gilburg, D (.2007.) Brecha de Liderazgo. Recuperado en: www.sun.com/emrkt/boardroom/newsletter/latam/0407expertsinsight.html - 29k.
- Green, F. y G. Hadjimatheou (1990). Regional differences in personal savings. *Applied Economics*, 22, 933-945.
- Gudiño, R. (2019). Millenials afectados quienes más ahorran. Recuperado en: <https://www.larepublica.net/noticia/millennials-serian-quienes-mas-ahorran>
- Kessler, D., D. Perelman y P. Pestieau (1993): Savings behavior in 17 OECD countries. *Review of Income and Wealth*, 39 (1). 37-49.
- Manrique, W. (2020). ¿Cómo cambian los consumidores en tiempos de crisis? Recuperado en: <https://gestion.pe/opinion/como-cambian-los-consumidores-en-tiempos-de-crisis-noticia/>
- Nava, I., y Brown, F. (2018). Determinantes del ahorro de los hogares en México: un análisis de regresión cuantílica. *Economía Teoría y Práctica*, (49). 93-117. Recuperado en: <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/492018/nava>.
- Observatorio Laboral. (2017). Recuperado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/193799/PPT_IPSOS_MILLENNIALS_VF.pdf
- Parkin, M. y E. Loría (2012). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica*. (9na ed.). México D.F.: Pearson Educación.
- Pindyck, R. y D. Rubinfeld (2010). *Microeconomía*. Madrid. España: Pearson.
- Publicaciones.cnbs.gob.hn. (2020). Recuperado el 7 de noviembre de 2020, de <https://publicaciones.cnbs.gob.hn/boletines/Boletines%20de%20Inclusin%20Financiera/Reporte%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202020.pdf>.
- Serrano, J. (2017). *Entorno Económico*. Madrid; España: Pirámide.
- Thaler, R. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*. (Iván Barbeitos, trad.). Barcelona, España: Deusto.
- Vásquez, R. (2020). Tipo de interés real - Definición, qué es y concepto *Economipedia*. Recuperado en <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes-real.html>
- Vilanova, N. (2016). La generación Z es autodidacta, creativa, emprendedora e innovadora. Recuperado en <https://www.observatoriorh.com/formacion/36810.html>