

# NOTAS DE POBLACIÓN

AÑO XXXII, N° 80, SANTIAGO DE CHILE



NACIONES UNIDAS

**C E P A L**

Comisión Económica para América Latina y el Caribe  
Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población

LC/G.2276-P  
Octubre de 2005

Copyright © Naciones Unidas 2005  
Todos los derechos están reservados  
Impreso en Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
NÚMERO DE VENTA: S.05.II.G.142
ISBN 92-1-322775-2 ISSN impreso 0303-1829 ISSN electrónico 1681-0333

Ilustración de portada: Frida Kahlo, mexicana.  
"Mis abuelos, mis padres y yo" (detalle), 1936  
Diseño de portada: María Eugenia Urzúa

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

José Luis Machinea, Secretario Ejecutivo

**CENTRO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO DE DEMOGRAFÍA  
(CELADE) - DIVISIÓN DE POBLACIÓN**

Dirk Jaspers, Director

La Revista **NOTAS DE POBLACIÓN** es una publicación del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población, cuyo propósito principal es la difusión de investigaciones y estudios de población sobre América Latina y el Caribe, aun cuando recibe con particular interés artículos de especialistas de fuera de la región y, en algunos casos, contribuciones que se refieren a otras regiones del mundo. Se publica dos veces al año (junio y diciembre), con una orientación interdisciplinaria, por lo que acoge tanto artículos sobre demografía propiamente tal, como otros que aborden las relaciones entre las tendencias demográficas y los fenómenos económicos, sociales y biológicos.

**Comité editorial:**

Jorge Bravo

Juan Chackiel

José Miguel Guzmán

Susana Schkolnik

**Secretaria:**

María Teresa Donoso

**Redacción y administración:**

Casilla 179-D, Santiago, Chile

E-mail: [MaríaTeresa.Donoso@cepal.org](mailto:MaríaTeresa.Donoso@cepal.org)

Precio del ejemplar: US\$ 12

Suscripción anual: US\$ 20

Las opiniones expresadas en esta revista son responsabilidad de los autores, sin que el CELADE sea necesariamente partícipe de ellas.

## SUMARIO

Presentación .....	7
Esperanza de vida y dinámica de las sociedades. <i>Jacques Véron</i> .....	11
Cambios en la estructura por edades de la población, transferencias intergeneracionales y protección social en América Latina. <i>Andras Uthoff, Jorge Bravo,</i> <i>Cecilia Vera y Nora Ruedi</i> .....	27
Las transferencias intergeneracionales y la desigualdad socioeconómica en Brasil: un análisis inicial. <i>Cassio M. Turra</i> <i>y Bernardo L. Queiroz</i> .....	65
Las transferencias intergeneracionales en Uruguay. <i>Magdalena Furtado</i> .....	99
Los adultos mayores en América Latina y el Caribe: arreglos residenciales y transferencias informales. <i>Paulo M. Saad</i> .....	127
México y Estado de Guanajuato: transferencias intergeneracionales hacia los adultos mayores. <i>Verónica Montes de Oca y Mirna Hebrero</i> .....	155
El impacto de las transferencias intergeneracionales de la vivienda. <i>François-Charles Wolff y Claudine Attias-Donfut</i> .....	195

# EL IMPACTO DE LAS TRANSFERENCIAS INTERGENERACIONALES DE LA VIVIENDA\*

François-Charles Wolff\*\* y Claudine Attias-Donfut\*\*\*

## RESUMEN

Las transferencias intergeneracionales realizadas por los padres —apoyos puntuales, donaciones o herencias— tienen una significativa influencia en el nivel de vida de los beneficiarios. En el presente trabajo se propone una medición de las consecuencias de estas eventuales recepciones de dineros en la vivienda de adultos jóvenes. El estudio tuvo como base los datos proporcionados por la Encuesta Activos Financieros, realizada en 1992 en Francia, que incluye una información muy detallada sobre el comportamiento de las transferencias familiares recibidas. Dicha encuesta revela que, en la mayoría de los casos, las transferencias son destinadas al financiamiento de la vivienda principal o secundaria de los beneficiarios. Los resultados del análisis econométrico muestran que las transferencias recibidas aumentan sensiblemente la probabilidad de que los beneficiarios se conviertan —a una determinada edad— en propietarios de su residencia principal o de una residencia secundaria. Además, estas ayudas disminuyen el tiempo de ahorro necesario para acceder a la propiedad y aumentan el valor de la vivienda que se posee.

---

\* Los autores agradecen a Seymour Spilerman y Eduardo Fajnzylberg sus observaciones y sugerencias. Esta investigación tomó en cuenta, además, los comentarios vertidos en las ponencias presentadas en el seminario del PUCA (Plan Urbanismo Construcción Arquitectura), París, diciembre de 2004 y en el *Center for the Study of Wealth and Inequality*, Universidad de Columbia, abril de 2005.

\*\* Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Nantes.

\*\*\* Dirección de Investigaciones, CNAV, París. E-mail: claudine.attias-donfut@cnav.fr.

## **ABSTRACT**

Intergenerational transfers made by parents (in the form of occasional assistance, donations or inheritances) have a significant influence on the standard of living of the beneficiaries. This paper attempts to measure the consequences of such contingent monetary receipts on the housing situation of young adults. The study was based on data from the survey of financial assets carried out in 1992 in France, which includes very detailed information on the family transfers received. This survey shows that, in most cases, the transfers are used to finance the main or secondary home of the beneficiaries. The results of the econometric analysis show that the transfers received significantly increase the probability that the beneficiaries, at a certain age, will come to own their main or secondary residence. This assistance also reduces the time needed for saving prior to purchasing property and increases the value of the home that is owned.

## RÉSUMÉ

Les transferts intergénérationnels réalisés par les parents — aides ponctuelles, donations ou héritages — ont une influence non négligeable sur le niveau de vie des bénéficiaires. Le présent travail se propose de mesurer les conséquences de ces éventuels apports financiers sur le logement des jeunes. L'étude repose sur les données fournies par l'Enquête actifs financiers, réalisée en 1992 en France, qui inclut des informations très détaillées sur l'utilisation des transferts familiaux reçus. L'enquête révèle que dans la plupart des cas, les transferts sont destinés au financement de la résidence principale ou secondaire des bénéficiaires. Les résultats de l'analyse économétrique montrent que les transferts reçus augmentent sensiblement la probabilité pour les bénéficiaires — à un certain âge — de devenir propriétaires de leur résidence principale ou d'une résidence secondaire. De plus, ces transferts diminuent la période d'épargne nécessaire pour accéder à la propriété et permettent d'augmenter la valeur du bien immobilier acquis.



## I. INTRODUCCIÓN

Desde comienzos de los años noventa, son numerosos los trabajos cuantitativos que han puesto en evidencia el peso de la solidaridad familiar entre las sucesivas generaciones. Las transferencias pueden asumir diversas formas: donativos puntuales, donaciones, herencias, apoyos en términos de tiempo y servicios o bien coresidencia, y circulan tanto en sentido ascendente como descendente, contribuyendo a disminuir las desigualdades intergeneracionales. Dos encuestas de 1992 —una realizada por el INSEE (Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos) y otra a cargo de la CNAV (*Caisse nationale d'assurance vieillesse*)— permitieron caracterizar cabalmente los comportamientos de las transferencias en las familias en Francia.

En la encuesta del INSEE (Activos Financieros), alrededor del 42% de los padres declaraban haber ayudado al menos una vez a sus hijos residentes fuera del domicilio de sus padres, ya sea mediante apoyos puntuales (24,7%), ayuda para la vivienda (13,3%), garantías (14,9%) o préstamos (14%) (Arrondel y Wolff, 1998). Si bien los desembolsos de dinero corresponden especialmente a la inversión en el capital humano de los hijos, las donaciones se enmarcan en una lógica de transmisión patrimonial. La encuesta de la CNAV *Trois Générations* —en la que se presenta un panorama más amplio, pues considera el conjunto de las ayudas familiares— muestra que las entregas de dinero se realizaban en sentido descendente, mientras que los servicios iban tanto hacia los padres mayores como hacia los hijos adultos (Attias-Donfut, 1995; 1996). En un nivel más agregado, de Barry y otros (1996) calcularon en más de 100.000 millones de francos las ayudas financieras puntuales en la población, un 90% de las cuales tenía sentido descendente. Otros trabajos pusieron en evidencia el peso de las ayudas en términos de tiempo (Prouteau y Wolff, 2003; Herpin y Déchaux, 2005).

Los economistas que analizaron estas formas de solidaridad intergeneracional se abocaron particularmente a entender sus motivaciones. Entre las razones invocadas para que los padres ayuden a sus hijos surgen dos comportamientos principales (Laferrère y Wolff, 2005). Por un lado, los padres pueden actuar por altruismo (Becker, 1991) y, preocupados por el bienestar de sus hijos, les proporcionan apoyo para compensar las desigualdades de nivel de vida entre generaciones. Por otro lado, las ayudas entregadas pueden enmarcarse en una reciprocidad en el seno de la familia y son directas si los padres “compran” la atención de sus hijos (Cox, 1987)

o indirectas cuando las transferencias involucran a tres generaciones y la tercera generación está compensando la transferencia entregada (Arrondel y Masson, 2005; Jellal y Wolff, 2000). Empíricamente, los comportamientos observados en Francia resultan poco compatibles con las predicciones del modelo altruista.<sup>1</sup>

Este interés por comprender las motivaciones de los donantes —ya sean altruistas o estén vinculadas a un intercambio— no es únicamente de orden teórico. El debate altruismo-intercambio da cuenta a priori de la eficacia de las políticas públicas. En efecto, según sostiene Barro (1974), en presencia de altruismo dinástico, la intervención del Estado puede ser neutralizada por la acción redistributiva en el seno de la familia; en los hechos, cuando aumentan las transferencias públicas casi no se observa un efecto de evicción de la solidaridad familiar (Cox y Jakubson, 1995; Schoeni, 2002). A pesar de la existencia de todos estos trabajos, es —por decir lo menos— extraño que los economistas no se hayan interesado en analizar las consecuencias de dichas transferencias familiares para los beneficiarios. Desde el punto de vista de la política pública, particularmente, la fiscal, es importante saber el uso dado a las sumas de dinero recibidas. Si, por ejemplo, se destinan a incrementar los ahorros de los beneficiarios en forma total o parcial, las políticas tendientes a aligerar los impuestos sobre las transferencias, y así reactivar el consumo, resultan ineficaces.

No se conoce ningún estudio en Francia que analice el impacto de las transferencias recibidas por los beneficiarios y el presente artículo intenta llenar este vacío mediante la explotación de los datos de la Encuesta Activos Financieros 1992, que son de indudable calidad para abordar esta materia. Como en los trabajos de Engelhardt y Mayer (1998) y Guiso y Jappelli (2002), el interés está centrado en las opciones inmobiliarias ejercidas por los beneficiarios de las ayudas. Considerando la importancia de la vivienda como activo patrimonial de las familias, es esperable que las ayudas financieras y las donaciones recibidas faciliten el acceso a la propiedad o bien permitan adquirir una vivienda de mayor tamaño. En cuanto a las múltiples consecuencias de los apoyos recibidos en forma de vivienda, este enfoque sigue siendo exploratorio.<sup>2</sup> Los datos disponibles, si bien

---

<sup>1</sup> En Wolff (2000) se señala, entre otras cosas, que los hijos reciben más dinero cuando son ricos, lo cual contradice, a priori, la existencia de un altruismo de los padres. Por otra parte, es delicado comprobar estos modelos, en especial si se admite que estas motivaciones coexisten dentro de grupos diferentes de la población.

<sup>2</sup> Entre sus posibles consecuencias, las ayudas pueden permitir acceder a la propiedad, comprar una secundaria, influir en la fecha de ingreso a la condición de propietario, reducir el monto

no permiten comprender todas las aristas de los mecanismos subyacentes, evidencian claramente el beneficio que la recepción de transferencias de los padres opera en el acceso a la propiedad, en el tiempo de ahorro necesario para acceder a la propiedad y en el valor de la vivienda.

El resto del trabajo está organizado de la siguiente forma: en el capítulo II se propone un breve panorama de la literatura sobre los efectos vinculados a la recepción de transferencias familiares; en el capítulo III se presentan los datos de la Encuesta Activos Financieros utilizados en este trabajo y en el capítulo IV se describe el uso que se hace de los diferentes bienes recibidos en concepto de donaciones y herencias. En el capítulo V se procede a evaluar, mediante el análisis econométrico, los beneficios de estas transferencias sobre la propiedad de la vivienda y los bienes raíces adquiridos. Finalmente, el capítulo VI está dedicado a las conclusiones.

## II. INCIDENCIA DE LAS TRANSFERENCIAS DE LA VIVIENDA

Desde hace algún tiempo, la idea de que los recursos de los padres influyen en el nivel de vida y en el bienestar de los hijos ha sido aceptada por los economistas. Ahora bien, lo más importante es comprender a través de qué canales se opera dicho traspaso (Spilerman y Torche, 2005). Por un lado —siguiendo a Becker (1991)—, la riqueza de los padres puede tener una incidencia indirecta en el nivel de vida de los hijos, mediante la inversión en capital humano. Por el otro, los padres pueden contribuir directamente a la riqueza de sus hijos entregándoles dinero.

A priori, el impacto de las transferencias intergeneracionales debería ser considerable, sobre todo si se considera que estos aportes en dinero son empleados en adquirir bienes importantes. Si tomamos el caso de los adultos jóvenes, recibir ayuda no será necesariamente muy determinante para comprar un vehículo, en caso de que se disponga de un mínimo de ingresos; por el contrario, puede tener una gran incidencia para llegar a ser propietario de un bien raíz, considerando las sumas que involucra su adquisición. Una operación de esta naturaleza exige, además, un aporte personal mínimo (que puede resultar de una acumulación patrimonial personal y/o de donaciones de los padres). Según el contexto (por ejemplo, según si el país es desarrollado o en desarrollo), y en función de las restricciones que

---

solicitado en préstamo, disminuir el plazo de ahorro inicial para constituir un aporte personal o jugar con el tamaño de la vivienda comprada.

pueden pesar sobre el acceso a la propiedad (estado del mercado inmobiliario, condiciones de crédito, existencia de subsidios públicos), el apoyo de los padres no tendrá necesariamente el mismo impacto.

El estudio más completo a la fecha es, sin duda, el de Engelhardt y Mayer (1998), en el que se analiza el caso de los Estados Unidos. La fuente estadística empleada — que cubre a 1.144 personas que accedieron a la propiedad por primera vez en los años 1988, 1990 y 1993 — detalla la manera de financiar la compra de la vivienda. Desde un punto de vista descriptivo, los principales resultados son: *i*) quienes han recibido transferencias usan con menor frecuencia sus propios ahorros para financiar el aporte personal a la compra (42,8% en vez de 96,9%); *ii*) los beneficiarios tienen un aporte personal más elevado en proporción al precio de la vivienda; *iii*) los individuos que han recibido una ayuda requieren de un menor tiempo de ahorro para constituir su aporte personal (la reducción del tiempo de ahorro es de 22,6%). Entonces, las transferencias financieras permiten aliviar significativamente las restricciones de liquidez que pesan particularmente sobre las parejas jóvenes.<sup>3</sup>

La calidad de estos datos llevó a que los autores procedieran a una descomposición muy fina de la forma de asignación del dinero recibido. Para una ayuda de un monto equivalente a un dólar, 40 centavos se destinan a disminuir el ahorro necesario para la compra y 60 centavos a incrementar el monto del ahorro personal. De estos sesenta centavos, cuarenta y dos permiten incrementar el aporte personal para un determinado precio de vivienda y los 18 centavos restantes posibilitan la compra de una vivienda de precio más elevado (una vez establecida la parte de aporte personal). Sin embargo, algunas de las ventajas derivadas de las ayudas de los padres son difíciles de evaluar y ese es, por ejemplo, el hecho de contar con más fondos propios al momento de la compra, lo que puede dar lugar a condiciones de préstamo más favorables para los beneficiarios.

A partir de datos sobre Italia, recabados en 1992 en una encuesta hecha a 8.200 familias, Guiso y Jappelli (1999) trataron de calcular el efecto de las transferencias familiares recibidas en el período de ahorro necesario para convertirse en propietario de su vivienda. Alrededor de un tercio de los propietarios declaró haber recibido una donación o una herencia y esa proporción fue del 50% en el caso de la adquisición de una residencia secundaria. En una muestra de individuos de entre 25 y 50 años de edad, el tiempo de ahorro — definido como la edad al momento de adquirir la

---

<sup>3</sup> El vínculo entre las transferencias intergeneracionales y las restricciones de liquidez es estudiado en mayor detalle por Cox y Jappelli (1990) y por Guiso y Jappelli (1991).

vivienda menos la edad al momento del primer empleo— es de 12,26 años para los propietarios que han recibido ayuda y de 14.4 años para quienes no la recibieron. Manteniendo constantes las variables, y una vez corregido el efecto provocado por los individuos arrendatarios, la disminución del tiempo de ahorro al recibir una transferencia es de 2,1 años. Otro resultado se refiere al valor del bien adquirido, en cuyo caso el impacto de las donaciones y las herencias recibidas es muy significativo, ya que cada lira adicional recibida permite aumentar el monto de la vivienda en setenta centavos (esto significa que, en términos de reducción del ahorro, el efecto es bastante bajo, cercano a 30 centavos).

En el caso de los Países Bajos, Mulder y Smits (1999) destacan el efecto de las características de los padres en la propiedad de la vivienda. Los padres que son independientes —o que poseen al menos una vivienda— tienen más oportunidades de aportar ayuda financiera y, en la práctica, sus hijos, nacidos en un contexto más favorecido, son con mayor frecuencia propietarios de su casa. Spilerman (2004) muestra que la riqueza paterna tiene un impacto más amplio en el nivel de vida de los adultos jóvenes. En el análisis de los datos referidos a Israel se aprecia que las transferencias de los padres influyen no sólo en la propiedad de la vivienda sino también en la posesión de un vehículo, la continuación de la educación superior o en el nivel de vida subjetivo. Sin embargo, los efectos más masivos se observan en el caso de la vivienda, pues el mercado inmobiliario en Israel es muy restringido. Así, la probabilidad de ser propietario de su vivienda aumenta en un 56% cuando los padres son propietarios de una vivienda y en un 143% cuando tienen dos, una vez corregidos los efectos de la incidencia de la categoría social de los padres.

La situación es muy diferente en Chile, donde la propiedad de la vivienda principal depende en baja medida de la distribución del ingreso en la población. Spilerman y Torche (2005) analizaron el tiempo de espera —dado por la diferencia entre la edad al momento de la compra de la vivienda y la edad al momento del matrimonio— y establecen que los recursos de los padres no tienen una incidencia real. Seguramente esto tiene su origen en las políticas habitacionales de dicho país, que buscaron asegurar el acceso a la propiedad al mayor número posible de personas. Por el contrario, se observa una incidencia de la riqueza de los padres en el valor de la vivienda que se posee, pero esa incidencia opera especialmente de manera indirecta, mediante la educación transmitida a los hijos y del mayor ingreso que eso produce. La comparación con la situación en los Estados Unidos o en Italia muestra, en todo caso, que el contexto institucional influye en el impacto de las transferencias sobre las condiciones de vivienda de los beneficiarios.

### III. LA ENCUESTA ACTIVOS FINANCIEROS 1992

Para comprender los eventuales efectos de la riqueza de los padres, se usaron los datos de la Encuesta Activos Financieros, conducida por el INSEE en 1992, y que comprendió a 9.530 familias.<sup>4</sup> El principal objetivo era caracterizar la estructura del patrimonio de las familias en Francia; además, incluye una descripción exhaustiva de los rasgos sociodemográficos tanto del encuestado como de los principales miembros de su familia. El uso de estos datos, que pueden parecer un poco antiguos, se justifica por dos razones.

En primer lugar, los datos aportan información sobre varios aspectos de la vivienda en la que reside cada encuestado y su eventual cónyuge. Una primera pregunta se refiere a la vivienda actualmente habitada (que puede ser alquilada o propia); en ambos casos se conoce la superficie de la vivienda e incluso desde cuándo el encuestado la habita. En el caso de los propietarios, se conoce también el valor actual de la vivienda. Se releva, asimismo, la posesión de otros bienes raíces, por ejemplo, residencias secundarias. Diversas preguntas complementarias están referidas al eventual proceso de adquisición de la vivienda principal. La encuesta incluye información sobre el monto del aporte personal, la manera de financiar la vivienda o sobre el impacto de esa compra en los demás consumos. Todos estos datos permiten estudiar de manera detallada la elección que los encuestados hicieron con respecto a la vivienda.

En segundo lugar, la encuesta incluye una descripción exhaustiva de las transferencias privadas, ya sean recibidas de los padres o entregadas a los hijos que viven fuera del domicilio de los padres. Estas formas de solidaridad familiar toman diversos aspectos, como lo demostraron Arrondel y Wolff (1998) con los mismos datos. Por una parte, la encuesta registra cuatro tipos de ayuda: ayudas financieras puntuales, ayudas para la vivienda, préstamos de dinero y garantías. En cada uno de estos casos se registra solamente la existencia de ayuda, recibida o entregada, sin indicación de los montos involucrados ni de las fechas de entrega. Por otro lado, hay preguntas sobre las herencias y las donaciones (tanto recibidas como entregadas). En el caso de estas transferencias, se conoce el monto del dinero involucrado, la composición de los diferentes bienes recibidos y, en especial, la fecha de tales transferencias. Por último, se dispone de una descripción muy detallada del destino dado a estos recursos.

---

<sup>4</sup> Los datos de la Encuesta Activos Financieros fueron proporcionados por el Centre Quételet.

Para el problema que interesa, la mayor ventaja del uso de esta fuente estadística radica en la calidad de la información sobre las transferencias familiares. En efecto, se trató de averiguar si la recepción de las transferencias de los padres influye o no en la elección de la vivienda por parte de los beneficiarios. Para tal efecto, es necesario saber exactamente, por ejemplo, cuándo se recibieron estas transferencias con respecto a la compra de una vivienda, pues, en caso contrario las interpretaciones pueden ser erradas. Por ejemplo, si hay una correlación positiva entre las familias propietarias y el hecho de contar con transferencias, es muy posible que las familias de sectores más acomodados dispongan de mayores medios para acceder a la propiedad y, además, reciban donaciones. En cambio, si la correlación vale sólo para las transferencias recibidas antes de la compra de la vivienda, se puede concluir que existe un efecto derivado de la riqueza de los padres.

En esa encuesta se interrogó a la persona de referencia —y a la vez a su eventual cónyuge— sobre sus padres y sobre sus hijos, tanto si éstos viven en la casa de los padres o en forma independiente.<sup>5</sup> En este último caso, se cuenta con algunas de sus características, por ejemplo, el sexo, la edad, el nivel de escolaridad o bien la profesión, pero se ignoran sus condiciones de vida y los bienes que pudieran poseer. Entonces, se analizó el efecto de las transferencias de vivienda de los padres a la persona de referencia y su cónyuge.

#### **IV. USO DE LAS DONACIONES Y HERENCIAS RECIBIDAS**

La Encuesta Activos Financieros de 1992 releva, en forma explícita, el destino que los encuestados dieron a los bienes recibidos por concepto de donaciones o herencias. Las transferencias pueden incluir bienes inmuebles o de otra índole, que posteriormente pueden ser conservados o revendidos. En ambos casos se conoce su destino, ya sea del bien en sí mismo o del producto de su venta. Los resultados obtenidos para las transferencias recibidas por la persona de referencia se consignan en el cuadro 1. Entre las familias beneficiarias (3.310 observaciones) se constata, en primer lugar, que la vivienda es, muy frecuentemente, un elemento constitutivo de la transferencia.

---

<sup>5</sup> Para un panorama de las transferencias recibidas y entregadas en esta encuesta, véase Arrondel y Wolff (1998).

Cuadro 1  
USO DE LAS TRANSFERENCIAS RECIBIDAS EN FORMA DE DONACIÓN Y HERENCIA

Tipo de bienes recibidos en forma de donaciones o herencias	Residencia principal de los padres	Residencias secundarias de los padres	Inmueble para alquiler	Otros bienes raíces	Terrenos para construcción	Otros terrenos, bosques	Títulos financieros	Herramienta de trabajo	Otros bienes (joyas, muebles)
En caso de transferencia									
Tasa (en %)	45,7	6,0	4,9	6,1	9,4	35,6	8,0	24,6	40,5
El bien fue conservado									
Sí	72,2	70,6	78,4	82,6	79,0	88,5	51,5	87,0	91,3
No	27,8	29,4	21,6	17,4	21,9	11,5	48,5	13,0	8,7
Uso del bien en caso de conservación									
Residencia principal	56,7	28,8	5,5	15,7	49,4	a	a	a	a
Otro bien raíz	12,2	42,4	76,4	15,7	34,3	a	a	a	a
Uso profesional	1,3	0,0	2,4	40,4	0,0	a	a	80,2	a
Otros usos	29,8	28,8	15,7	28,3	16,3	a	a	19,8	a
Utilización del producto de la venta									
Compra de una vivienda principal	31,4	34,5	25,7	37,1	27,7	22,8	22,7	17,0	14,7
Compra de otras viviendas	9,5	8,6	11,4	11,4	13,9	9,6	10,9	6,6	2,6
Uso profesional	6,4	5,2	5,7	11,4	12,3	12,5	10,2	17,9	3,5
Otros usos	52,7	51,7	57,1	40,0	46,2	55,2	56,3	58,5	79,3

**Fuente:** Encuesta Activos Financieros 1992.

**Nota:** La muestra está limitada a las personas de referencia que han recibido transferencias en forma de donación o herencia.

a: Dato no aplicable, no recogido en la encuesta.

En dicha operación, el 45,7% de los encuestados recibieron la residencia principal de los padres, lo que es un porcentaje muy considerable; Esto coincide con la constatación de Laferrère (1991), según la cual casi un traspaso de cada dos incluye una vivienda. Otros activos inmobiliarios forman parte de las donaciones y herencias recibidas, pero en menor grado. Puede tratarse de una residencia secundaria de los padres (6%), de un inmueble para arriendo (4,9%) o de otros bienes raíces (6,9%). La proporción relativamente más baja de estos bienes se explica por el hecho de ser privativos de la minoría más favorecida entre quienes efectuaron la transferencia, que está también constituida por terrenos para la construcción (9,4%) u otro tipo de terrenos (35,6%).

Además de bienes inmuebles, los beneficiarios recibieron títulos (8%), una herramienta de trabajo (24,6%) u otros bienes (40,5%).<sup>6</sup> La vivienda ocupa, claramente, un lugar privilegiado en estos traspasos patrimoniales, pero este hecho está vinculado principalmente con efectos de cohorte. En el caso de las generaciones más viejas, la vivienda era el activo principal de la familia; no es seguro que los bienes raíces tengan el mismo peso para las generaciones futuras, dado que el patrimonio actual de jubilados “jóvenes” es mucho más diversificado que antes y contiene más productos financieros (en particular, seguros de vida).

Si se observa el destino dado a los diversos bienes, se constata que, en muchos casos, la vivienda recibida se conserva; la proporción de beneficiarios que conservaron la residencia principal de sus padres asciende al 72,2%. En sí no se trata de un hecho muy sorprendente, pues la vivienda es un bien ilíquido y, más allá de su valor financiero, puede conservar un valor sentimental y emocional. Es el caso, por ejemplo, de un adulto que hereda la casa donde pasó toda su infancia. Entre quienes recibieron una vivienda principal, más de uno de cada dos hizo de ella su residencia principal (56,7%), y en residencia secundaria en el 12,2% de los casos, mientras que los demás usos (sin mayor explicación) representan un 30%.

Si se observan las demás viviendas, se comprueba la permanencia en el uso original del bien recibido; por ejemplo, más del 40% de las residencias secundarias recibidas se convierte en residencia secundaria. En la medida en que las donaciones y las herencias conservan una dimensión aleatoria, las familias utilizan sus propios recursos para la vivienda principal y, si reciben otras viviendas, se conservan en su función original. Ese también es el caso de los inmuebles para alquiler que, en una amplia

---

<sup>6</sup> Ejemplos de herramienta de trabajo: una explotación agrícola, un comercio, un estudio, un consultorio, una oficina.

mayoría, siguen siendo utilizadas para tal fin. En cambio, uno de cada dos terrenos destinados a la edificación es usado para la construcción de la vivienda principal. Por último, las herramientas de trabajo conservan su uso profesional en el 80% de los casos.

La incidencia del apego al bien traspasado se observa netamente al comparar la parte de lo que se conservó de los títulos financieros y de los demás bienes, principalmente muebles y joyas. En el primer caso, la liquidez de los activos financieros conduce frecuentemente a una reventa de los títulos (la proporción es de un 48,5%). En el segundo caso, es el valor afectivo el que domina, determinando, generalmente, la conservación de los bienes (91,3%).

¿Qué pasa con las sumas de dinero que los beneficiarios obtienen con la venta de los bienes heredados? En el cuadro 1 se aprecia que, a menudo, las sumas obtenidas sirven para financiar proyectos inmobiliarios, en especial cuando las donaciones y las herencias recibidas incluyen una vivienda. Así, en el 41% de los casos el producto de la venta de una residencia principal se destina a comprar un nuevo bien raíz. Esta proporción (40%) se observa en el caso de las diversas ventas de bienes inmuebles, ya sea una residencia secundaria, un inmueble para alquiler o terrenos para la construcción. Aproximadamente un tercio de los títulos financieros vendidos se destina a la compra de inmuebles, pero en el caso de los demás bienes la proporción llega sólo al 17%. Los demás usos del dinero, incluidas las inversiones financieras, la compra de bienes duraderos, los gastos en la educación de los hijos y los viajes, representan más del 50% de los destinos de los bienes recibidos.<sup>7</sup>

En resumen, la Encuesta Activos Financieros 1992 muestra que no sólo los bienes raíces son un elemento central en las transferencias patrimoniales sino, además, que las donaciones y herencias recibidas son destinadas —también en forma prioritaria— a adquisiciones inmobiliarias de toda índole. Por otra parte, esta función especial de la vivienda se trasluce en las respuestas de los encuestados, quienes deben especificar si, entre los bienes que poseen y desde la perspectiva del tiempo, hay alguno del que se sientan herederos: la vivienda es la que se consigna con mayor frecuencia. En la primera respuesta (dada por los 3.877 encuestados), un 44% de los casos corresponde a la vivienda. Asimismo, un 44% de los casos (muebles, joyas y cuadros) confieren a los beneficiarios el sentimiento de ser herederos. En la siguiente sección se tratará de cuantificar de manera más precisa el impacto de estas transferencias recibidas; primero, se analizará el efecto

---

7 Esta proporción puede llegar al 80% cuando se trata de la venta de los demás bienes.

de las ayudas para la propiedad de la vivienda principal y para la propiedad de una residencia secundaria, y luego se analizará el tiempo de ahorro necesario para adquirir la una vivienda principal.

## V. MEDICIÓN DEL IMPACTO DE LAS TRANSFERENCIAS RECIBIDAS

El análisis se inicia comprobando si existe una incidencia de las transferencias monetarias recibidas por el hecho de poseer una o varias viviendas. A priori, se espera que el análisis econométrico proporcione un efecto significativo respecto a las evidencias presentadas en el cuadro 1.

Para el análisis se consideró a la vez la probabilidad de poseer una vivienda principal y la de poseer una residencia secundaria. Como estas dos decisiones están ciertamente correlacionadas, se estimaron algunos modelos Probit bivariados (Greene, 2003).<sup>8</sup> Los principales factores explicativos considerados fueron la edad (perfil cuadrático), el nivel de escolaridad de la persona de referencia (5 modalidades), su estrato social (6 categorías), el nivel de ingreso (perfil cuadrático) y las variables geográficas referidas a la región y al tipo de unidad urbana donde está la vivienda principal. En la regresión se incluyó, además, un grupo de medidas que indican las eventuales transferencias familiares recibidas. Una primera especificación contempla tres variables mudas referidas al hecho de haber recibido ayudas en dinero, donaciones y herencias. Una segunda especificación toma en consideración los montos de las donaciones y herencias recibidas, sin que se conozcan las sumas traspasadas en forma de ayuda.

Las regresiones fueron calculadas en la muestra de individuos que viven en pareja al momento de la encuesta y cuando la persona de referencia (en este caso el hombre) tiene entre 25 y 50 años. La selección de la pareja permite considerar, a la vez, las transferencias recibidas por el hombre y las recibidas por la mujer, pero los resultados obtenidos no son diferentes si se incluye a personas que viven solas y que pueden ser ayudadas sólo por sus propios padres.

Según los resultados presentados en el cuadro 2, la posesión de la vivienda principal aumenta con la edad, al menos hasta los 45 años, edad en que la probabilidad comienza a disminuir. Si bien el nivel de escolaridad

---

<sup>8</sup> El modelo bivariado adoptado en este análisis no corresponde a un modelo de selección. Las familias pueden elegir no ser propietarias de su vivienda principal (y en este caso alquilarla) y comprar una residencia secundaria.

Cuadro 2  
DETERMINANTES DE LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

Variables	(1)				(2)			
	Vivienda principal		Residencia secundaria		Vivienda principal		Residencia secundaria	
	coef	test t	coef	test t	coef	test t	coef	test t
Constante	-7,528 ***	-10,92	-2,281 ***	-2,62	-7,466 ***	-10,88	-2,250 ***	-2,60
<i>Características de los encuestados</i>								
Edad	0,345 ***	9,45	-0,042	-0,93	0,342 ***	9,39	-0,042	-0,94
Edad al cuadrado (10 <sup>-2</sup> )	-0,379 ***	-7,93	0,109 *	1,90	-0,372 ***	-7,82	0,112 **	1,97
Nivel de escolaridad								
Ningún título	ref		ref		ref		ref	
CAP-BEP								
(formación profesional)	0,143 **	2,30	0,095	1,15	0,147 **	2,39	0,096	1,17
Enseñanza media	0,053	0,61	0,237 **	2,27	0,057	0,66	0,220 **	2,10
Superior – primer ciclo	0,002	0,02	0,051	0,47	0,017	0,18	0,053	0,48
Superior – 2º y 3er ciclos	-0,037	-0,34	0,064	0,53	-0,024	-0,22	0,045	0,38
Nivel social								
Agricultor	0,506 ***	4,38	0,467 ***	4,52	0,582 ***	5,10	0,495 ***	4,80
Independiente	0,045	0,60	0,667 ***	8,17	0,057	0,77	0,649 ***	7,97
Ejecutivo	-0,081	-0,93	0,451 ***	4,65	-0,078	-0,91	0,454 ***	4,69
Prof. intermedia	0,073	1,08	0,199 **	2,37	0,079	1,18	0,217 ***	2,59
Empleado	-0,197 ***	-3,02	-0,027	-0,29	-0,200 ***	-3,07	-0,029	-0,31
Obrero	ref		ref		ref		ref	
Ingreso (10 <sup>-6</sup> )	0,507 ***	11,72	0,165 ***	3,52	0,519 ***	12,08	0,161 ***	3,44
Ingreso al cuadrado (10 <sup>-12</sup> )	-0,042 ***	-6,42	-0,002	-0,31	-0,044 ***	-6,67	-0,002	-0,26
Segmentación urbana								
Comuna rural	ref		ref		ref		ref	
Menos de 20 000 hab.	-0,644 ***	-9,53	0,065	0,81	-0,663 ***	-9,87	0,029	0,36
De 20 000 a 100 000 hab.	-0,851 ***	-12,73	0,085	1,05	-0,870 ***	-13,08	0,057	0,71
Más de 100 000 hab.	-0,851 ***	-14,39	0,144 **	2,06	-0,874 ***	-14,87	0,101	1,45
París y alrededores	-1,065 ***	-7,98	0,389 **	2,36	-1,078 ***	-8,06	0,392 **	2,37
<i>Transferencias generacionales</i>								
Recepción de ayudas	0,014	0,29	0,081	1,50				
Recepción de donaciones	0,420 ***	7,07	0,483 ***	8,58				
Recepción de herencias	0,176 ***	2,87	0,403 ***	6,74				
Monto de la donación recibida (10 <sup>-4</sup> )								
					0,005 ***	2,96	0,011 ***	7,30
Monto de la herencia recibida (10 <sup>-4</sup> )								
					0,004 **	2,07	0,014 ***	7,59
Número de propietarios	3 041		761		3 041		761	
Número de observaciones	4 868				4 868			
Coef. de correlación (test t)	-0,150 (-4,38)				-0,141 (-4,18)			
Log verosimilitud	-4 166,8				-4 192,0			

**Fuente:** Encuesta Activos Financieros 1992.

Modelos Probit bivariados. Las regresiones incluyen además variables de región (8 modalidades). Los niveles de significación son respectivamente iguales a 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) y 10% (\*).

no presenta una incidencia especial, se observa que los agricultores son, con mayor frecuencia, propietarios de su vivienda, mientras que los empleados lo son en menor medida. La posesión de la vivienda principal es un bien superior, si bien la probabilidad disminuye en el caso de las familias más ricas. Los efectos altamente negativos observados en la segmentación urbana traducen simplemente efectos de precios. En las grandes ciudades, el precio de las viviendas es mucho más alto, y, por lo tanto, resulta más difícil comprar una casa.

Manteniendo constantes las demás variables, las transferencias tienen realmente un efecto positivo en el hecho de poseer una vivienda principal. Sin embargo, esto depende del tipo de traspaso considerado; por un lado, el hecho de recibir ayuda financiera no modifica la elección de las familias y, por otro, el hecho de haber recibido donaciones o herencias influye en gran medida en la probabilidad de ser propietario, y los coeficientes para estas dos variables son significativos a nivel del 1%. Según los datos, la probabilidad estimada de ser propietario —evaluada con las características medias de la muestra— es igual a 65,7 puntos. En el caso de los encuestados que recibieron una donación, esta probabilidad aumenta en 14,4 puntos y en el caso de una herencia recibida, la probabilidad se incrementa en 6,2 puntos. Dado que estos efectos son acumulativos, quienes recibieron a la vez una donación y una herencia, tienen una probabilidad de poseer su vivienda principal superior al 85% ( $65,7+14,4+6,2$ ).

Los resultados van en la misma dirección cuando se consideran las sumas de dinero (no actualizadas) recibidas en el marco de una transferencia. En este caso se obtienen dos resultados: por una parte, tanto las sumas recibidas en concepto de donación como las recibidas en herencia juegan en forma positiva, y los efectos son significativos a nivel del 1%. Por otra parte, el impacto de las donaciones no difiere significativamente del de las herencias.<sup>9</sup> Si se razona a partir de las características medias de la muestra, un aumento de 100.000 francos en la donación incrementa la probabilidad de ser dueño de su vivienda principal en 1,82 puntos y en 1,49 puntos para una variación equivalente del monto de la herencia. En tales condiciones, existen una correlación significativa entre las transferencias privadas recibidas por los encuestados y la propiedad de la vivienda.

Este análisis —en que las transferencias recibidas son consideradas exógenas— no permite, sin embargo, concluir en la existencia de una relación causal entre la recepción de ayudas y la propiedad. Es posible que

---

<sup>9</sup> La estadística obtenida mediante el test de Wald asociado a esta hipótesis es igual a 0.11 (para 1 grado de libertad).

las variables de transferencias sean endógenas en la regresión, en cuyo caso los estimadores no serían necesariamente significativos tras la instrumentación. Para tratar este problema, se estima nuevamente, mediante un modelo Probit univariado, la probabilidad de que el encuestado posea su vivienda principal en función del conjunto de los montos recibidos a la vez en donaciones y herencias. Esto permite tener un coeficiente único para los montos de las transferencias recibidas (supuestamente exógenas). Para una suma de centenas de miles de francos, el coeficiente será igual a 0,046 y significativo al 1% (cuadro 3).

Luego, para corregir el sesgo de endogeneidad, se procedió de la siguiente manera: en una primera etapa se estimó, mediante un modelo Tobit, la suma de dinero recibida por donaciones y herencias. Los factores explicativos considerados son: la categoría socioprofesional de los padres (la del padre del encuestado y la del padre del cónyuge del encuestado), el nivel de vida de los padres en la juventud del encuestado, la propiedad de los padres de la vivienda principal o de otras viviendas en la juventud del encuestado y, por último, la cantidad de hermanos y hermanas. Los resultados de esta regresión, no consignados aquí, se ajustan a las expectativas. Las sumas de dinero recibidas aumentan cuando los padres son agricultores, independientes, profesionales de nivel superior (ejecutivos, dirigentes) o bien propietarios de un patrimonio inmobiliario en la juventud del encuestado, y disminuyen sensiblemente con el número de colaterales.<sup>10</sup>

Con estimadores de esta regresión, se construyó, para cada encuesta, el valor esperado del monto total de la transferencia recibida; y, en una segunda etapa, este valor estimado se introduce como factor explicativo en la regresión. Los resultados de la estimación ponen en evidencia una relación de causalidad entre la propiedad de la vivienda y las transferencias recibidas (cuadro 3). El coeficiente obtenido es entonces igual a 0,068 (en lugar de 0,046 bajo la hipótesis de exogeneidad), lo que muestra que el hecho de recibir una suma de dinero más importante de sus padres hace que el beneficiario acceda más fácilmente a la propiedad de su vivienda.

Se puede hacer un análisis similar cuando el encuestado posee al menos una residencia secundaria (cuadro 2). Aquí se aborda sólo el impacto de las transferencias recibidas, que resulta bastante similar al evidenciado para la vivienda principal. Por un lado, el hecho de haber recibido una donación o una herencia incrementa en forma muy significativa la probabilidad de poseer una vivienda secundaria. Los efectos marginales son de

---

<sup>10</sup> En este caso se trata de arbitrajes de hermandad. Por una suma de dinero fijo entregada por los padres, cuanto más numerosos sean los hijos, menor será, en promedio, la suma entregada por los padres a cada uno de ellos.

Cuadro 3  
EFECTO DE LAS TRANSFERENCIAS DE LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA  
PRINCIPAL

Variables	Transferencias exógenas		Transferencias instrumentadas	
	coef	test t	coef	test t
Constante	-7.469 ***	-10.88	-7.348 ***	-10.69
<i>Características de los encuestados</i>				
Edad	0.342 ***	9.39	0.349 ***	9.55
Edad al cuadrado ( $10^{-2}$ )	-0.372 ***	-7.82	-0.379 ***	-7.94
Nivel de escolaridad				
Ningún título	Ref		Ref	
CAP-BEP (formación profesional)	0.147 **	2.39	0.129 **	2.08
Enseñanza media	0.058	0.68	0.026	0.30
Superior – primer ciclo	0.019	0.21	-0.015	-0.17
Superior – 2° y 3er ciclos	-0.025	-0.23	-0.064	-0.58
Nivel social				
Agricultor	0.585 ***	5.12	0.495 ***	4.24
Independiente	0.054	0.73	0.032	0.42
Ejecutivo	-0.078	-0.91	-0.103	-1.19
Prof. Intermedia	0.077	1.16	0.063	0.93
Empleado	-0.200 ***	-3.07	-0.201 ***	-3.08
Obrero	Ref		Ref	
Ingreso ( $10^{-6}$ )	0.517 ***	12.04	0.494 ***	11.38
Ingreso al cuadrado ( $10^{-12}$ )	-0.043 ***	-6.65	-0.041 ***	-6.31
Segmentación urbana				
Comuna rural	Ref		Ref	
Menos de 20 000 hab.	-0.662 ***	-9.85	-0.638 ***	-9.46
De 20 000 a 100 000 hab.	-0.871 ***	-13.08	-0.856 ***	-12.83
Más de 100 000 hab.	-0.873 ***	-14.85	-0.842 ***	-14.24
París y alrededores	-1.077 ***	-8.05	-1.066 ***	-7.96
<i>Transferencias intergeneracionales</i>				
Monto de la donación o la herencia recibidas ( $10^{-5}$ )	0.046 ***	3.70	0.068 ***	5.10
Número de propietarios		3 041		3 041
Número de observaciones		4 868		4 868
Log verosimilitud		-2 474.0		-2 468.1

Fuente: Encuesta Activos Financieros 1992.

Modelos Probit univariados. El valor instrumentado de las transferencias se obtiene por regresión lineal; los factores explicativos adoptados son: la categoría social de los padres, el hecho de haber tenido problemas de dinero en el pasado y la propiedad de bienes patrimoniales tanto de los padres del encuestado como de los padres del cónyuge del encuestado, y la cantidad de hermanos del encuestado y de su cónyuge. Los niveles de significación son iguales a 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) y 10% (\*), respectivamente.

11,2% y 9,3% para las donaciones y para las herencias, respectivamente, con una probabilidad promedio estimada de 11,5%. Las sumas de dinero recibidas, donaciones o herencias son, asimismo, pertinentes para explicar la variable dependiente. Por otro lado, la instrumentación confirma la existencia de una relación causal entre las transferencias y la posesión de otros bienes raíces.

Uno de los límites de este estudio sobre la propiedad de viviendas a la fecha de la encuesta radica en el desconocimiento de los efectos temporales subyacentes; así, es posible que la recepción de transferencias acelere el paso a la condición de propietario (Spilerman, 2004). Por otra parte, las preguntas analizadas anteriormente no permiten saber desde cuándo el encuestado posee los bienes que declara. Ahora bien, las transferencias pueden haberse recibido varios años después de la compra. Para paliar estas insuficiencias, se propone un análisis similar al de Guiso y Jappelli (1999), referido al tiempo de ahorro antes de adquirir la vivienda principal. Los datos permiten construir un indicador de tiempo de ahorro similar al de esos autores. El análisis se limitó a las familias cuyo jefe de hogar tiene entre 25 y 45 años.

Aquí, el tiempo de ahorro está definido como la diferencia entre la edad al momento del primer empleo y la edad al momento de la compra del bien ocupado en la actualidad por sus dueños. Para los arrendatarios, por definición, el tiempo de ahorro no está concluido y se determina entonces por la diferencia entre la fecha de la encuesta y la fecha al momento de ocupar el primer empleo. Esta última variable corresponde a una primera actividad remunerada y excluye los pequeños trabajos anteriores. Sin embargo, esa definición del tiempo de ahorro no deja de plantear dificultades, ya que no toma en cuenta, por ejemplo, la incidencia del trabajo y del ahorro acumulado por el eventual cónyuge. Otro límite radica en que se ignora si la vivienda que se posee actualmente es (o no) la primera propiedad a la que se ha accedido. Es posible, entonces, que las ayudas hayan servido para comprar una primera vivienda, que luego fue vendida y cuyo producto de venta fue reinvertido en la compra de una nueva vivienda de mayor tamaño.<sup>11</sup>

El cuadro 4 revela la forma en que el tiempo de ahorro varía según el estatus del propietario y la eventual recepción de donaciones o herencias de parte de los padres antes de ocupar la vivienda actual. Se destacan en-

---

<sup>11</sup> Esta posibilidad introduce un sesgo en los cálculos del tiempo de ahorro necesario para la compra de un bien raíz, que resultaría, a priori, más corto si se tuviera la información sobre la primera vivienda adquirida.

tonces tres grandes resultados; en el caso de los propietarios, la recepción de transferencias no modifica realmente el tiempo de ahorro previo a la compra de la vivienda (11,50 años sin transferencia y 11,67 con transferencias). Una descomposición más fina pone en evidencia el impacto diferenciado de las donaciones y las herencias. Cuando las familias propietarias han recibido una donación, el tiempo de ahorro se reduce de 11,59 a 11,24 años. Por el contrario, en el caso de las herencias, el efecto es totalmente inverso. El tiempo de ahorro se prolonga sensiblemente con la recepción de herencias, pasando de 11,44 a 12,54 años. Por último, sea cual fuere la índole de la transferencia considerada (donación o herencia), el valor de la vivienda habitada es mucho más importante cuando los encuestados se beneficiaron con transferencias de sus padres antes de la fecha de compra.

Cuadro 4

**TRANSFERENCIAS Y TIEMPO DE AHORRO PARA LA ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA**  
(en años)

Población	Edad a la compra de la vivienda	Edad al primer empleo	Tiempo de ahorro	Valor de la vivienda
<i>Familias arrendatarias</i>				
Ninguna donación/herencia recibida (N=1 380)	33.64	19.67	13.97	0
Donación/ herencia recibida antes de la compra (N=196)	35.78	20.14	15.64	0
<i>Familias propietarias</i>				
Ninguna donación/herencia recibida (N=1 778)	30.45	18.94	11.50	641 600
Donación/herencia recibida antes de la compra (N=526)	31.46	19.79	11.67	708 300
<i>Familias propietarias</i>				
Ninguna donación recibida (N=1 945)	30.57	18.99	11.59	648 000
Donación recibida antes de la compra (N=359)	31.18	19.95	11.24	704 600
<i>Familias propietarias</i>				
Ninguna herencia recibida (N=2 095)	30.52	19.08	11.44	650 000
Herencia recibida antes de la compra (N=209)	32.22	19.67	12.54	725 700
Conjunto (N=3 880)	31.98	19,38	12.61	390 000

Fuente: Encuesta Activos Financieros 1992.

La muestra se limita a los encuestados de entre 25 y 45 años de edad y se excluyeron los tiempos de ahorro negativos o superiores a 30.

Se ha tratado de explicar el tiempo de ahorro previo a la compra de la vivienda en función de las características individuales y de las eventuales recepciones de transferencias. La consideración de variables relativas a la región de residencia y el tamaño de la segmentación urbana permite controlar las condiciones locales del mercado inmobiliario. Idealmente, cada uno de los factores explicativos debería ser medido a la fecha de adquisición de la vivienda, lo que lamentablemente no es posible, pues los datos de la encuesta Activos Financieros son transversales. Algunas variables, sin embargo, aparecen como permanentes: por ejemplo, el nivel de escolaridad o el nivel social. Esto parece menos claro en lo relativo al tamaño de la familia, pero se puede suponer que corresponde al tamaño anterior a la fecha de la compra.

Para la estimación hemos adoptado un modelo de Cox de riesgo proporcional, en que los individuos arrendatarios corresponden a observaciones censuradas. La tasa de riesgo  $h(t)$  se expresa como el producto del riesgo de base  $h_0(t)$  y de  $\exp(\beta X)$ , donde  $X$  es un conjunto de variables explicativas y  $\beta$  el vector de parámetros asociados. La hipótesis subyacente en esta especificación es que la expresión  $h(t)/h_0(t)$  se mantiene constante en el tiempo. Los coeficientes consignados en el cuadro 5 corresponden a las razones de riesgo  $\exp(\beta)$ . Un coeficiente superior a la unidad indica que el efecto del factor explicativo correspondiente incrementa el riesgo relativo: tiene un efecto reductor sobre el tiempo de ahorro necesario para adquirir el bien raíz.

Según los datos disponibles, el hecho de vivir en pareja reduce fuertemente la tasa de ahorro, lo que se explica, sin dudas, por el ahorro adicional aportado por el cónyuge. Se observan, además, tiempos de ahorro más cortos cuando el tamaño de la familia es grande, pero la interpretación es, en este caso, más delicada: puede suceder que las parejas propietarias tengan posteriormente más hijos. La regresión pone en evidencia un efecto altamente positivo del nivel de escolaridad sobre el riesgo, lo que traduce un efecto de ingreso permanente. Los encuestados con mayor nivel educacional pueden destinar una parte más importante de sus recursos al ahorro y ello reduce mecánicamente el tiempo necesario para acumular. Los agricultores también se caracterizan por registrar tiempos de ahorro menos prolongados, y el ingreso — medido a la fecha de la encuesta — incrementa el riesgo. Por último, las variables relativas a la segmentación urbana muestran el peso del mercado inmobiliario: en las grandes ciudades hay que ahorrar durante un tiempo mucho más prolongado para adquirir una vivienda.

La variable de interés de este estudio está referida a la recepción de transferencias con anterioridad a la compra de la vivienda. En primer lu-

gar. se construyó una variable que agrupa las recepciones de donaciones y herencias. Los resultados no son en absoluto convincentes, pues se observa un efecto ligeramente positivo de las transferencias en el riesgo, pero éste no es significativo en los niveles convencionales. Con respecto a las evidencias descriptivas precedentes, se procedió a separar las donaciones

Cuadro 5  
EFECTO DE LAS TRANSFERENCIAS RECIBIDAS EN EL TIEMPO DE AHORRO

Variables	(1)		(2)	
	coef	test t	coef	test t
<i>Características de los encuestados</i>				
Tamaño de la familia	1.071 ***	3.83	1.072 ***	3.84
En pareja	1.524 ***	4.92	1.528 ***	4.95
Nivel de escolaridad				
Ningún título	Ref		Ref	
CAP-BEP				
(formación profesional)	1.148 **	2.01	1.150 **	2.04
Enseñanza media	1.461 ***	4.01	1.461 ***	4.01
Superior – primer ciclo	1.881 ***	6.48	1.892 ***	6.52
Superior – 2° y 3er ciclos	2.149 ***	6.35	2.118 ***	6.23
Nivel social				
Agricultor	2.070 ***	7.81	2.083 ***	7.87
Independiente	0.931	-0.98	0.923	-1.09
Ejecutivo	0.901	-1.17	0.901	-1.16
Prof. intermedia	0.990	-0.15	0.991	-0.13
Empleado	0.955	-0.62	0.960	-0.55
Obrero	Ref		Ref	
Ingreso	1.000 ***	6.69	1.000 ***	6.69
Ingreso al cuadrado	1.000 ***	-3.83	1.000 ***	-3.81
Segmentación urbana				
Comuna rural	Ref		Ref	
Menos de 20 000 hab.	0.638 ***	-6.50	0.642 ***	-6.40
De 20 000 a 100 000 hab.	0.522 ***	-8.94	0.527 ***	-8.81
Más de 100 000 hab.	0.522 ***	-10.61	0.524 ***	-10.51
Paris y alrededores	0.529 ***	-4.32	0.517 ***	-4.48
<i>Transferencias intergeneracionales</i>				
Recepción de donaciones o herencias	1.016	0.31		
Recepción de donaciones			1.163 **	2.55
Recepción de herencias			0.801 ***	-2.99
Número de propietarios	3 041		3 041	
Número de observaciones	4 868		4 868	
Log verosimilitud	-2 474.0		-2 468.1	

Fuente: Encuesta Activos Financieros 1992.

Modelos de Cox de riesgo proporcional, en que las familias arrendatarias corresponden a observaciones censuradas. Las regresiones incluyen variables de región (8 modalidades). Los niveles de significación son iguales a 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) y 10% (\*), respectivamente.

de las herencias. Cuando se introducen estos dos factores explicativos los resultados son muy diferentes. Por un lado, el hecho de haber recibido una donación incrementa fuertemente el riesgo (cuadro 5); de manera más precisa, haber recibido una o varias donaciones incrementa el riesgo relativo en un 16,3%, valor muy considerable. Por otro lado, en el caso de las herencias, esto disminuye el riesgo en cerca de un 20% (para un nivel de significación del 1%). Hay, por lo tanto, motivaciones opuestas según que se consideren las ayudas inter vivos o las transferencias *post mortem*.

Las diferencias observadas radican, sin duda, en el hecho de que las herencias no son siempre transferencias voluntarias, y pueden corresponder, por ejemplo, a un excedente de ahorro acumulado, que habría sido consumido por los padres si hubieran vivido más tiempo (en este caso se trata de transferencias accidentales). En oposición, las donaciones están, a priori, directamente vinculadas a la suerte de los beneficiarios. Otra explicación puede resultar de efectos de espera: los encuestados con padres muy ancianos pueden anticipar una herencia en un horizonte bastante cercano y condicionar la adquisición de un bien raíz a la recepción del legado. Una visión menos calculadora es la relacionada con las condiciones en que los padres ancianos viven su última etapa. Con las preocupaciones generadas por la proximidad de la muerte, el período no es precisamente propicio para concretar un proyecto inmobiliario.

Por último, se analiza el efecto de la ayuda de los padres en el tamaño de la vivienda. Si bien las familias pueden reducir su propio ahorro y comprar en forma más precoz, también pueden optar por viviendas de mayor tamaño. Por lo tanto, calculamos el valor de la vivienda poseída en función de las características del encuestado y de las transferencias eventualmente recibidas. Por definición, los arrendatarios son, una vez más, observaciones censuradas, dado que el valor de la vivienda que poseen es nulo. Entonces, la especificación adoptada es un modelo Tobit.<sup>12</sup>

Los resultados obtenidos se consignan en el cuadro 6, y aquí se trata solamente el impacto de las transferencias intergeneracionales recibidas de sus ascendentes. Los datos ponen en evidencia un fuerte efecto positivo de las donaciones recibidas en el valor de la vivienda que se posee. La recepción de herencias ejerce, asimismo, una incidencia positiva y significativa para un nivel del 1%, pero el efecto es más de dos veces inferior. Los datos de la encuesta permiten, sobre todo, cuantificar el impacto beneficioso de las transferencias recibidas. Concretamente, cada franco adicional recibido

---

<sup>12</sup> En efecto, no parece posible estimar un modelo de selección para determinar el valor de la vivienda, a falta de condiciones de exclusión pertinentes. Habría que encontrar una variable que influya solamente en la elección de ser propietario o arrendatario y no en el valor de la vivienda.

incrementa el valor de la vivienda en posesión del encuestado en 36 centavos cuando se trata de una donación recibida, y en 31 centavos si se trata de una herencia recibida. La comparación de los efectos del tiempo de ahorro con el valor de la vivienda hace pensar que la incidencia de las transferencias paternas se efectúa especialmente a través de este segundo canal.

Cuadro 6  
EFECTO DE LOS TRANSFERENCIAS EN EL VALOR DE LA RESIDENCIA  
PRINCIPAL POSEÍDA

Variables	(1)		(2)	
	coef	test t	coef	test t
<i>Características de los encuestados</i>				
Tamaño de la familia	0.104 ***	13.07	0.104 ***	12.97
En pareja	0.104 ***	3.16	0.111 ***	3.38
Nivel de escolaridad				
Ningún título	Ref		Ref	
CAP-BEP				
(formación profesional)	0.103 ***	3.48	0.102 ***	3.43
Enseñanza media	0.045	1.12	0.045	1.05
Superior - primer ciclo	0.018	0.43	0.015	0.36
Superior - 2° y 3er ciclos	0.074	1.49	0.066	1.33
Nivel social				
Agricultor	0.103 **	2.42	0.112 ***	2.61
Independiente	0.204 ***	6.26	0.203 ***	6.24
Ejecutivo	0.206 ***	5.38	0.210 ***	5.48
Prof. intermedia	0.140 ***	4.61	0.142 ***	4.67
Empleado	-0.001	-0.03	-0.001	-0.02
Obrero	Ref		Ref	
Ingreso	2.290 ***	11.08	2.291 ***	11.06
Ingreso al cuadrado	-0.799 ***	-2.75	-0.816 ***	-2.81
Segmentación urbana				
Comuna rural	Ref		Ref	
Menos de 20 000 hab.	-0.156 ***	-5.16	-0.170 ***	-5.59
De 20 000 a 100 000 hab.	-0.276 ***	-8.94	-0.287 ***	-9.28
Más de 100 000 hab.	-0.233 ***	-8.66	-0.243 ***	-9.05
Paris y alrededores	-0.231 ***	-3.86	-0.241 ***	-4.02
<i>Transferencias intergeneracionales</i>				
Recepción de donaciones	0.182 ***	6.62		
Recepción de herencias	0.080 **	2.45		
Monto de la donación recibida (10 <sup>6</sup> )			0.360 ***	4.09
Monto de la herencia recibida (10 <sup>6</sup> )			0.311 ***	3.33
Número de propietarios		2 876		2 876
Número de observaciones		4 567		4 567
Log verosimilitud		-3 760.7		-3 771.8

Fuente: Encuesta Activos Financieros 1992.

Modelos Tobit, en que las familias arrendatarias corresponden a observaciones censuradas. Los valores de la vivienda y de las transferencias están expresados en millones de francos. Las regresiones incluyen, asimismo, variables de región (8 modalidades). Los niveles de significación son iguales a 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) y 10% (\*), respectivamente.

Los resultados obtenidos para el caso de Francia son bastante similares a los obtenidos con los datos recabados en Italia. En este último país, Guiso y Jappelli (2002) muestran que cada lira de transferencia adicional incrementa el valor de la vivienda en 70 centavos y que el efecto de los traspasos de los padres opera principalmente a través de un mayor valor de la vivienda y no a través de una fuerte disminución del tiempo de ahorro. Como lo destacan los autores, es posible que los padres condicionen las transferencias que entregan a sus hijos a su comportamiento. Los padres prefieren, sin duda, ver que sus hijos primeramente acumulan, y luego darles ayuda en función de sus necesidades, y no entregarles, cuando son muy jóvenes, transferencias considerables, que disminuirían su acumulación inicial.

## VI. CONCLUSIONES

La familia juega un papel fundamental en la solidaridad intergeneracional y las transferencias financieras de recursos en la esfera familiar compensan generalmente las desigualdades en los niveles de vida que puedan existir entre las generaciones. Si bien son numerosos los estudios sociológicos y económicos que ponen en evidencia el peso de estas transferencias familiares —en los países desarrollados y en los menos desarrollados— es muy poco lo que se sabe sobre el impacto de estas ayudas en los beneficiarios.

Se ha intentado llenar este vacío mostrando la incidencia de las donaciones y las herencias en las opciones inmobiliarias de los beneficiarios. El análisis de los datos de la Encuesta Activos Financieros (1992) revela que las donaciones y herencias recibidas de los padres permiten acceder más fácilmente a la propiedad de su vivienda y disponer de un bien raíz de mayor valor. Si bien estos resultados no son sorprendentes, revelan que la influencia de los padres no se efectúa sólo a través del efecto del medio y del capital humano de ellos, sino que existen efectos masivos vinculados al traspaso del patrimonio de los padres.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arrondel, L. y A. Masson (2005). "Altruism, exchange or indirect reciprocity: What do the data on family transfers show?", *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*. S. C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.). North-Holland. Elsevier.
- Arrondel, L. y F.C. Wolff (1998). "La nature des transferts inter vivos en France: investissements humains, aides financières et transmission du patrimoine". *Économie et prévision*. N° 135.
- Attias-Donut, C. (1996). "Les solidarités entre générations". *Données sociales*. París. Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE).
- \_\_\_\_\_(ed.) (1995), *Les solidarités entre générations. Vieillesse-Familles-Etat*, París, Nathan.
- Barro, R.J. (1974). "Are government bonds net wealth?", *Journal of Political Economy*, vol. 82.
- Becker, G. S. (1991), *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, Cambridge, Harvard University Press.
- Cox, D. (1987). "Motives for private income transfers", *Journal of Political Economy*, vol. 95.
- Cox, D. y G. Jakubson (1995), "The connection between public transfers and private interfamily transfers", *Journal of Public Economics*, vol. 57.
- De Barry, C., D. Eneau y J.M. Hourriez (1996), "Les aides financières entre ménages". *INSEE première*. N° 441.
- Engelhardt, G. V. y C. J. Mayer (1998). "Intergenerational transfers, borrowing constraints and saving behavior: evidence from the housing market", *Journal of Urban Economics*, vol. 44.
- Greene, W. H. (2003), *Econometric Analysis*, Nueva York, Prentice Hall.
- Guiso, L. y T. Jappelli (2002). "Private transfers, borrowing constraints, and the timing of homeownership", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 34.
- Herpin, N. y J.H. Déchaux (2005), "Entraide familiale, indépendance économique et sociabilité", *Economie et statistique*, N° 373.
- Jellal, M. y F. C. Wolff (2000). "Shaping intergenerational relationships: the demonstration effect", *Economics Letters*, vol. 68, N° 3.
- Laferrère, A. (1991), "Les donations: surtout de l'immobilier", *INSEE première*, N° 169.
- Laferrère, A. y F.C. Wolff (2005). "Microeconomic models of family transfers", *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*. S.C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), North-Holland, Elsevier.

- Mulder, C. H. y J. Smits (1999), "First-time home-ownership of couples; the effect of intergenerational transmission". *European Sociological Review*, vol. 15.
- Prouteau, L. y F.C. Wolff (2003), "Les services informels entre ménages: une dimension méconnue du bénévolant", *Economie et statistique*, N° 368.
- Schoeni, R. F. (2002), "Does unemployment insurance displace familial assistance?". *Public Choice*, vol. 110.
- Spilerman, S. (2004), "The impact of parental wealth on early living standards in Israel". *American Journal of Sociology*, vol. 110.
- Spilerman, S. y F.Torche (2005), "Parental wealth effects on living standards and asset holdings: results from Chile", *International Perspectives on Household Wealth*, Wolff, E. (ed.), Elgar.
- Wolff, F. C. (2000), "Transferts et redistribution familiale collective", *Revue économique*, vol. 51.