

316

El papel del sector asegurador en la atención a las necesidades de la tercera edad y su financiación

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras

316

**El papel del sector asegurador en la atención a
las necesidades de la tercera edad y su
financiación**

Estudio realizado por: Sergio Flores Jiménez
Tutor: Núria Casasús Magriñá

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2022/2023

Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios es una idea original del Dr. José Luis Pérez Torres, profesor honorífico de la Universidad de Barcelona y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad, y cuenta con la coordinación del Sr. Ferran Rovira Isanda, profesor del Máster.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación y agradecimientos

La elección de la temática de este estudio nace de una problemática que me afecta tanto a nivel laboral como personal. Por el lado profesional, el sector asegurador y financiero tiene que dar servicio a una sociedad cada vez más envejecida, con sus nuevas necesidades médicas, de movilidad y económicas. Por lo que se refiere al apartado particular, mis seres queridos llegan a este punto donde deben tomar decisiones teniendo en consideración sus limitaciones económicas y las alternativas que brinda el mercado, muchas de ellas desconocidas por su escasa cultura financiera.

Además de ocupar las páginas de este estudio en profundizar sobre posibles soluciones a esta problemática, quiero dedicar unas palabras para expresar mi más sincero agradecimiento a un conjunto de personas e instituciones por el apoyo incondicional que me han brindado durante el camino.

A Núria Casasús Magriñá, por ofrecerse desde un primer momento a ser la tutora de este trabajo, ser una fuente constante de ideas y guiarme durante el desarrollo de este. Las reuniones mantenidas durante los últimos meses me han resultado de gran utilidad para aterrizar la idea inicial, darle forma con los diferentes apartados abordados y poder reflejar de la mejor manera posible las conclusiones del análisis realizado.

A NorteHispana Seguros, empresa de la que formo parte desde febrero del 2017, por darme la oportunidad de aprender y crecer dentro de una gran entidad del sector asegurador, así como de un excepcional grupo como es GCO. Gracias por haber apostado por mí y darme la oportunidad de cursar y desarrollar mis habilidades en el Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras pese a mi juventud. Valoro inmensamente la confianza depositada en mí y es un placer seguir desarrollándome dentro de la entidad.

A la dirección del máster y la Universidad de Barcelona, por ofrecernos todas las herramientas necesarias para seguir enriqueciendo nuestra formación académica y evolucionando dentro del sector asegurador. Son siete cursos académicos los cursados en esta entidad, repartidos entre el grado de Economía, el Máster en Ciencias Actuariales y Financieras y el máster llevado a cabo este curso, que me han permitido crecer a nivel académico, profesional y personal. Si hoy formo parte de este sector, y de NorteHispana Seguros en concreto, es debido a las prácticas que un día inicié gracias a esta institución.

Por último, pero no por ello menos importante, a mi pareja y familia. Por vuestro respaldo, vuestra paciencia y vuestra comprensión. Han sido meses intensos en los que siempre habéis estado a mi lado, como es costumbre, y ello me permite focalizarme en la persecución de mis sueños. Sin vosotros, estoy convencido que nada de esto sería posible.

Gracias a todos y todas por vuestro apoyo.

Resumen

En un contexto de constante envejecimiento de la sociedad, recursos insuficientes tras alcanzar la edad de jubilación y la aparición de nuevas necesidades de cuidados a medida que transcurren los años, nace la necesidad de buscar nuevas alternativas tanto a los ingresos tradicionales que nos aporta la pensión pública como a las opciones de cuidados que ofrece el mercado, donde los centros residenciales han gozado de una posición privilegiada en las últimas décadas. Esta situación se convierte en una oportunidad para las entidades del sector financiero, entre ellas las compañías aseguradoras, que juegan un papel estratégico a la hora de dar solución a esta problemática.

Palabras clave: vejez, dependencia, compañía aseguradora, vivienda, centro residencial.

Resum

En un context de constant envelliment de la societat, recursos insuficients després d'aconseguir l'edat de jubilació i l'aparició de noves necessitats de cures a mesura que transcorren els anys, neix la necessitat de buscar noves alternatives tant als ingressos tradicionals que ens aporta la pensió pública com a les opcions de cures que ofereix el mercat, on els centres residencials han gaudit d'una posició privilegiada en les últimes dècades. Aquesta situació es converteix en una oportunitat per a les entitats del sector financer, entre elles les companyies asseguradores, que juguen un paper estratègic a l'hora de donar solució a aquesta problemàtica.

Paraules clau: vellesa, dependència, companyia asseguradora, habitatge, centre residencial.

Summary

In the context of a constantly aging society, characterized by an insufficient level of resources on reaching retirement age, and of the emergence of new care requirements with advancing years, the need arises to seek new alternatives to both the traditional income provided by public pensions and the care options offered by the market, in which residential centers have enjoyed a privileged position in recent decades. This situation represents an opportunity for financial entities, including insurance companies, who must play a strategic role in addressing these issues.

Key words: Old age, dependency, insurance company, housing, residential center.

Índice

1. Presentación del problema	9
1.1. Justificaciones.....	9
1.2. Objetivos	9
1.3. Metodología	10
2. Cuerpo del trabajo	13
2.1. Situación demográfica y dependencia en España	13
2.2. Sistemas de financiación	21
2.2.1. Ahorro mediante el sistema público de pensiones	22
2.2.2. Ahorro vía empresa	29
2.2.3. Ahorro individual en las familias españolas.....	34
2.2.4. Ayudas económicas	40
2.2.5. Ayudas fiscales.....	43
2.3. La vivienda como un bien necesario para el segmento Senior	45
2.3.1. Adaptación propia vivienda y cuidados en el propio domicilio	46
2.3.2. Centros residenciales	49
2.3.3. Senior living.....	57
2.4. Oferta del sector financiero y asegurador	60
2.4.1. Renta vitalicia	64
2.4.2. Hipoteca inversa.....	66
2.4.3. Vivienda inversa	69
2.4.4. Venta de la nuda propiedad	71
2.4.5. Anticipo de alquileres	73
2.4.6. Promotor de centros residenciales y Senior living.....	79
3. Conclusiones	85
4. Bibliografía.....	89
Sergio Flores Jiménez	91
Anexos	93

EL PAPEL DEL SECTOR ASEGURADOR EN LA ATENCIÓN A LAS NECESIDADES DE LA TERCERA EDAD Y SU FINANCIACIÓN

1. Presentación del problema

1.1. Justificaciones

Tras más de seis años formando parte de una de las entidades aseguradoras más importantes del mercado español, con el peso de mis funciones decantado hacia el ramo de Decesos en el que se aprecia con el paso del tiempo el auge del volumen de asegurados de edad avanzada con el correspondiente envejecimiento de la sociedad, se acrecienta mi curiosidad sobre qué va a ser de nuestros mayores en los próximos años.

Con unos fondos de la Seguridad Social cada vez más mermados y una incertidumbre profundamente inculcada en la sociedad sobre el futuro de las pensiones, no solo considero trascendente analizar las posibles opciones que tienen nuestros mayores para hacer frente a sus nuevas necesidades de cuidados, sino también el cómo financiarlas mediante alternativas a las soluciones tradicionales, muchas de ellas basadas en la monetización del valor de la vivienda al ser el recurso principal de gran parte de la población por haber destinado en ladrillo la mayor parte del ahorro, con su correspondiente complejidad que hace dudar a sus clientes potenciales y familiares, donde juegan un papel especialmente importante las entidades del sector al cual pertenezco.

1.2. Objetivos

El objetivo de la presente investigación se basa en, una vez analizada la situación demográfica española en términos de envejecimiento y dependencia, analizar la capacidad de ahorro de la población española, así como realizar un estudio de las alternativas de cuidados disponibles en el mercado, poniendo especial enfoque en la oferta de centros residenciales al tratarse de la alternativa tradicional por la que comúnmente optan las familias españolas a la hora de dar respuesta a las necesidades de atención y cuidados de nuestros mayores, partiendo de la creencia que dicha oferta es escasa, así como profundizar en otras alternativas que han emergido en el mercado español en los últimos años.

Por lo tanto, en lo que se refiere a extensión, limitaré el alcance del estudio al colectivo de la sociedad con edades más avanzadas. Una vez hayamos profundizado en las diferentes opciones disponibles para saciar sus nuevas necesidades, analizaremos cómo obtener ingresos complementarios a la pensión pública para financiarlas, así como al ahorro individual o vía empresa, ya que por experiencia familiar y de amistades me aventuro a afirmar que es habitual que esta sea insuficiente para sufragar todos los costes aún considerando las ayudas económicas y fiscales existentes.

Finalmente, en cuanto al papel de las entidades aseguradoras y financieras se refiere, me propongo a analizar otras vías de participación en las que pueden colaborar las entidades aseguradoras y financieras ajenas a la financiación, como pueden ser nuevas modalidades de productos, nuevas garantías o haciendo de promotoras de centros residenciales ofreciendo precios baremados exclusivos para clientes y familiares. Aun pudiendo parecer que parto con una postura un tanto pesimista, afronto este último reto con las expectativas limitadas ante la complejidad del problema, el elevado coste asociado al riesgo de longevidad y las necesidades de cuidados, y a que las grandes compañías que conforman el sector ya han afrontado en numerosas ocasiones este desafío que tiene implicación nacional más allá de lo económico. No obstante, siempre hay hueco para una nueva idea.

1.3. Metodología

A la hora de recabar información sobre mi objeto de estudio, indagaré de forma recurrente en datos estadísticos lo más actualizados posible aportados tanto por el Instituto Nacional de Estadística (en adelante INE) como por otras instituciones y entidades con los que, a partir de ellos, me permitan obtener conclusiones sobre la situación actual de cada temática abordada. Adicionalmente, me apoyaré en otros estudios previos realizados por diferentes fuentes que nombraré a lo largo del trabajo y que se ocupan de realizar encuestas a nivel nacional ante la dificultad de replicarlas con ese calado.

No obstante, para llevar a cabo este estudio, no solo indagaré entre libros, artículos e investigaciones previas que hablen sobre la materia, sino que dedicaré una parte de mi trabajo a realizar entrevistas a personas que hayan tenido que hacer frente al dilema de qué tipo de cuidados son los más apropiados para nuestro ser querido y cómo sufragar todos los gastos asociados a estas necesidades, siempre reservando su anonimato al tratar aspectos sumamente personales. Al tratarse de un tema personal delicado, no pretendo hacer un número elevado de entrevistas que me permita generalizar y obtener conclusiones más globales, sino que serán preguntas de ámbito personal enfocadas tanto a la parte económica como emocional.

Como último apunte de la metodología que llevaré a cabo, considero importante poner énfasis en que, pese a que la mayor transcendencia del trabajo radica en la parte teórica y ante la dificultad de conseguirlo, en caso de

encontrar y exponer una posible alternativa que pueda ser interesante en el mercado asegurador y/o financiero, estoy convencido que las entidades del sector se moverán de forma apresurada para ser pioneras destinando los recursos necesarios para su puesta a punto, siempre y cuando vean oportunidad de negocio.

Una vez realizada la introducción del trabajo, me dispongo a adentrarme en el cuerpo del mismo con el fin de obtener unas conclusiones claras y concisas que redactaré en la parte final del trabajo.

2. Cuerpo del trabajo

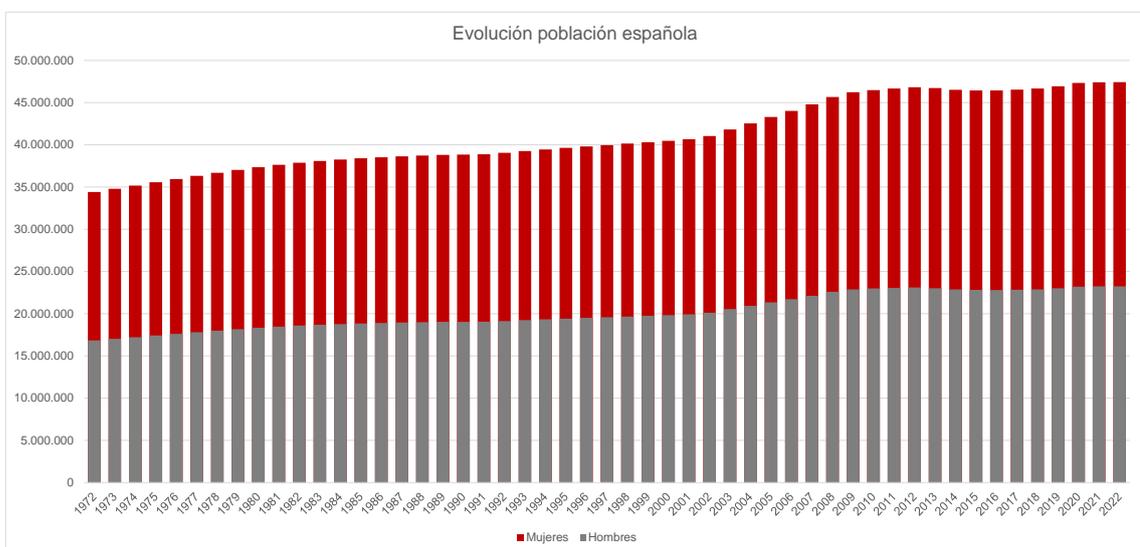
2.1. Situación demográfica y dependencia en España

Si centramos la mirada en la sociedad española, podemos observar que se encuentra en un continuo proceso de cambio constante, en ocasiones acelerado por situaciones como la crisis sanitaria originada en 2020 por la pandemia mundial, teniéndose que enfrentar a períodos de incertidumbre y desafíos como el que abordaremos en este estudio, que no es menos que la problemática de la longevidad.

Generalmente se asume la longevidad como un concepto positivo, que beneficia a la sociedad donde se produce y nos interesa que se alargue cada vez más. No obstante, esta longevidad trae consigo un cúmulo de consecuencias, como el hecho que con el paso del tiempo la población de edad avanzada será cada vez más protagonista.

Una vez presentada la problemática sobre la que trabajaremos, analicemos la situación demográfica de España. Tras unos años de descenso de la población desde 2012, en el gráfico 1 podemos observar como a partir del año 2017 se revierte la tendencia y vuelve a seguir una progresión ascendente, alcanzando los 47.432.893 habitantes a cierre de 2022. En cuanto al desglose por sexos, las mujeres representan el 51% de la población, mientras que los hombres completan el 49% restante.

Gráfico 1. Evolución población española

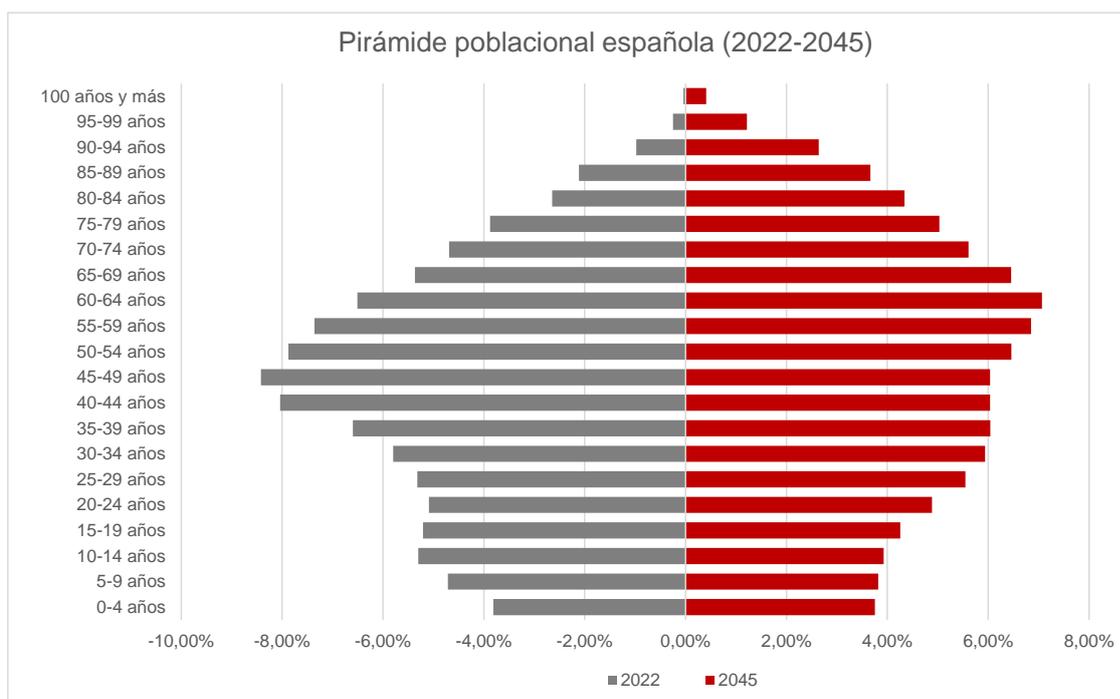


Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

Este incremento de la población Senior abre un nuevo escenario social y político, que focaliza a este segmento en el foco de todas las miradas, generando nuevos retos a los que debemos hacer frente.

Si analizamos las proyecciones realizadas por parte del INE a 2045 en el gráfico 2, vemos cómo la población se va desplazando hacia intervalos de edades más avanzadas. El volumen de población mayor de 64 años superaría los 15,5 millones, representando el 29,4% de la población: frente a los cerca de 9,5 millones de 2022, donde supone un 20%. Esta tendencia dará lugar a nuevos segmentos dominantes de edad avanzada con necesidades específicas y dependientes de la pensión.

Gráfico 2. Pirámide poblacional española (2022-2045)

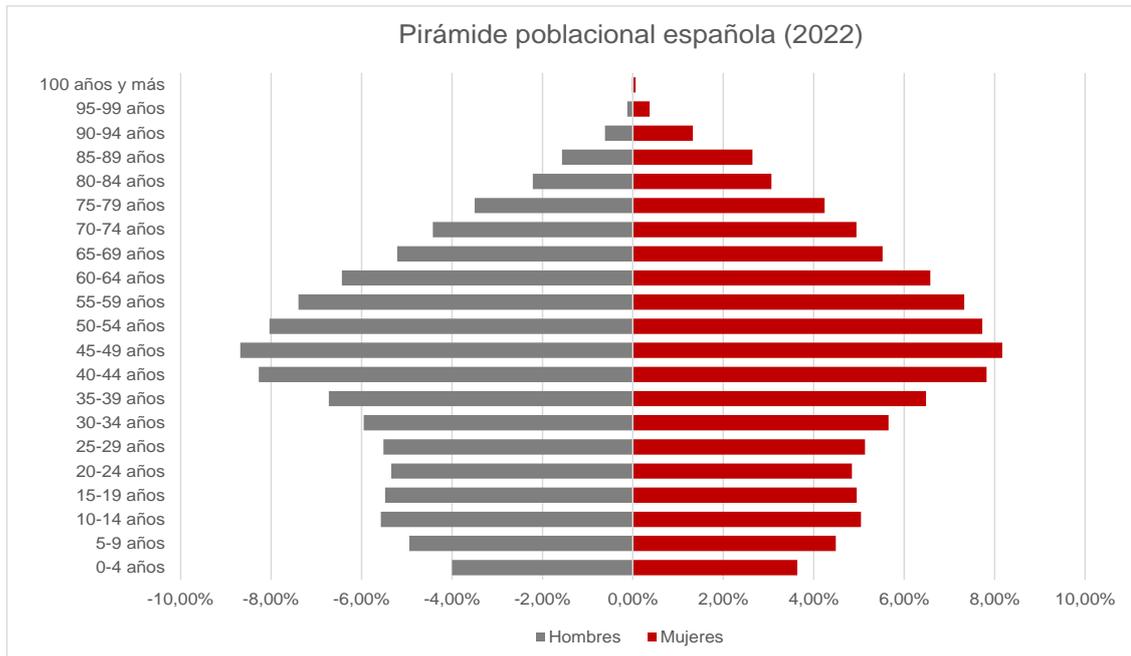


Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

Entre los principales factores demográficos que están afectando a la demografía española encontramos el continuo decrecimiento del número de nacimientos, que se sitúa en los 329.850 a cierre del 2022 según datos del INE y los datos de enero del 2023 ya son inferiores a los del mismo mes del año anterior, y el aumento de las defunciones debido al envejecimiento de la población y a la crisis sanitaria que ha tenido lugar en los últimos años a causa de la pandemia mundial, pese al incremento constante de la esperanza de vida motivado por la mejora de las condiciones de vida, el progreso económico y social, así como a los avances médicos, tal y como podremos ver más adelante.

Si nos centramos en la pirámide poblacional española por sexo en la actualidad, podemos observar como el mayor grueso de población se encuentra en el intervalo entre los 45 y los 49 años, tanto en hombres como en mujeres:

Gráfico 3. Pirámide poblacional española (2022)

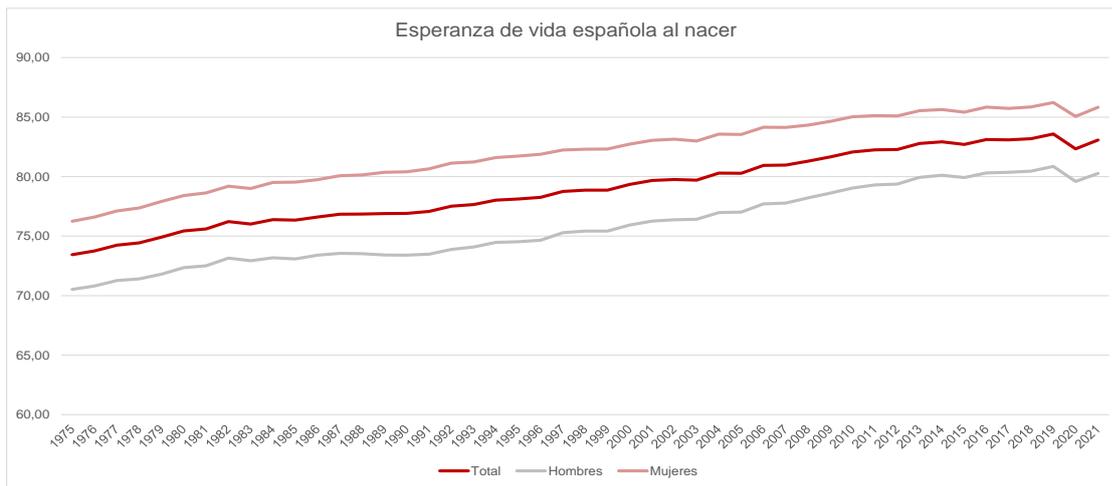


Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

Cerca de 9,5 millones de habitantes tienen más de 64 años, lo que representa prácticamente el 20% de la población total como ya avanzaba, y gran parte de la culpa radica en una esperanza de vida no solo de las más altas de Europa, sino de todo el mundo.

La esperanza de vida, que hace referencia al número medio de años que se espera que viva una persona en una edad determinada, es una medida objetiva del estado de salud de una población concreta, siendo uno de los indicadores más extensamente utilizados para realizar comparativas sobre la incidencia de la mortalidad y la calidad de vida en términos de salud entre distintas poblaciones. Como norma general se utiliza la esperanza de vida al nacimiento, que es la siguiente para la población española:

Gráfico 4. Esperanza de vida española al nacer



Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

Como conclusión del gráfico 4, podemos observar como la esperanza de vida de las mujeres se encuentra durante todo el intervalo analizado por encima de la esperanza de vida masculina, por lo que podemos afirmar que como norma general las mujeres viven más años que los hombres. La diferencia máxima de género la encontramos en el año 1992, con una esperanza de vida del género femenino 7,25 años mayor, mientras que el mínimo data del año 2017, donde desciende a 5,36 años: el promedio de estos 46 años es de 6,29 años. En 2021, que es el último dato que disponemos del INE, las mujeres alcanzan los 85,83 años, mientras que los hombres se tienen que conformar con los 80,27 años, resultando una esperanza de vida total de 83,07 años.

Son escasos los años donde esta variable se ha visto mermada, destacando el 2020 fruto de la crisis sanitaria mundial que hemos vivido recientemente. A nivel de comunidad autónoma, los valores más elevados los encontramos en la Comunidad de Madrid con 84,6 años y la Comunidad Foral de Navarra con 84,3 años, con más de un año de diferencia con el total nacional, y Castilla y León con 83,93 años. Lejos quedan los niveles de inicios del siglo XX, donde la esperanza de vida de las mujeres rondaba los 37,7 años y para los hombres los 33,9 años. El incremento de los años de vida está siendo un éxito, por lo que ahora es el momento de añadir vida a estos años.

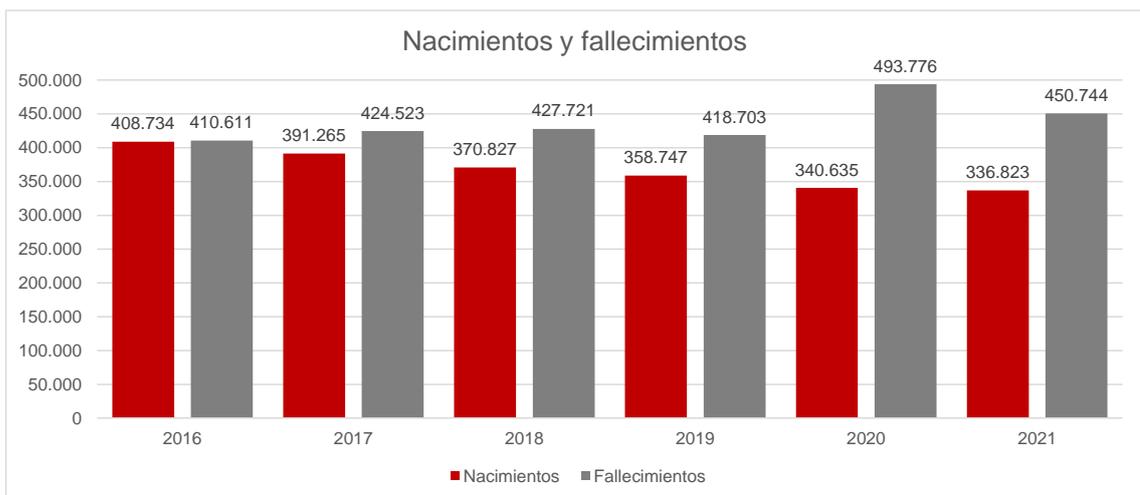
Si profundizamos en el estudio a nivel de género, podemos concluir a partir de la pirámide poblacional del gráfico 3 que las mujeres se ven más afectadas en lo que se refiere al objeto de estudio de este informe. La mayor esperanza de vida de las mujeres significa más años en situación de dependencia, más necesidades de cuidados, más años de soledad y mayor probabilidad de contraer enfermedades y/o discapacidades: aunque caemos en error si asimilamos directamente el envejecimiento con discapacidad por el mero hecho de tener demandas similares en ciertos casos. No obstante, es evidente que existe una relación inversa entre edad y capacidad funcional, por lo que son las mujeres las que suelen requerir asistencia y alternativas habitacionales. Como se indica desde HelpAge España (2021), quienes se definen como una organización que ayuda a las personas mayores a reclamar sus derechos,

enfrentarse a la discriminación y superar la pobreza para que puedan disfrutar de una vida digna, segura, activa y saludable, el hecho que las mujeres sean tanto las principales receptoras de cuidados como las principales proveedoras hace que podamos hablar de una feminización del envejecimiento.

En este tema también tiene relevancia la desigualdad de género que ha sufrido el sexo femenino a lo largo del tiempo, lo cual les hace llevar sobre si una carga de desventajas apiladas entre las que destacan la posesión de menor recursos y la percepción de una menor pensión, en caso de que tengan: es decir, tienen más obstáculos a la hora de escoger y un menor grado de cumplimiento de sus necesidades. El depender de terceros para satisfacerlas incrementa notablemente la probabilidad de sufrir violencia, abandono o maltrato, ya sea físico o psicológico.

Retomando el análisis conjunto, hasta antes de la pandemia el número de fallecimientos se encontraba alrededor de los 420.000 fallecidos al año. En 2020 el número se elevó notablemente hasta los 493.776, mientras que a cierre del 2021 se redujo a 450.744 fallecidos. Esto nos conduce a concluir que el saldo vegetativo español de los últimos años es negativo.

Gráfico 5. Nacimientos y fallecimientos



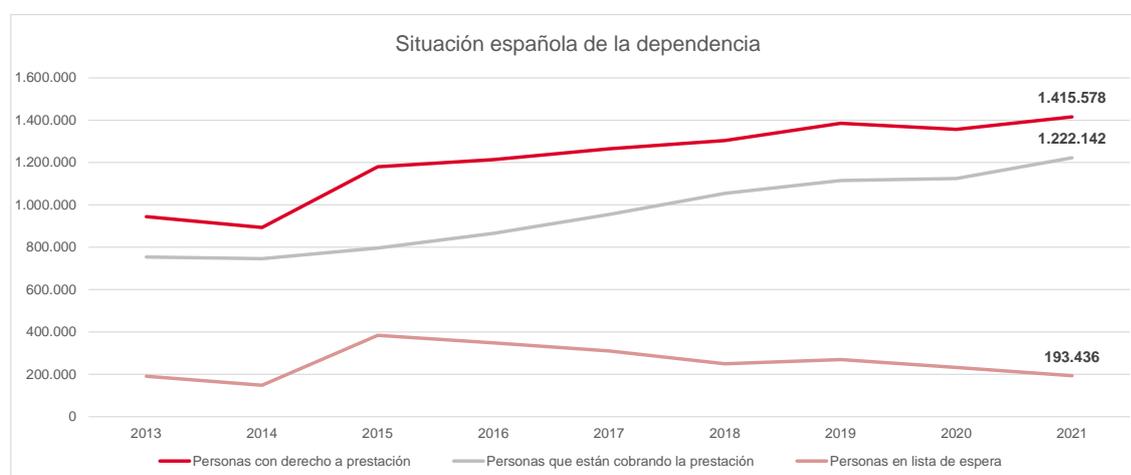
Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

La existencia de un saldo migratorio positivo, con un mayor número de inmigrantes que emigrantes durante los últimos años, ayudan a mantener el crecimiento poblacional y a sostener la edad media en niveles algo más reducidos. En resumen, el saldo migratorio positivo compensa el saldo vegetativo negativo.

Con el constante envejecimiento de la población aterriza otro concepto como es la dependencia, que se define como un estado permanente en el que se encuentran las personas y por el cual requieren de una determinada atención y ayuda de otras personas para llevar a cabo sus actividades básicas del día a día. El motivo de este estado puede estar relacionado con enfermedades, discapacidades o por la propia edad que hemos comentado en este apartado.

Según datos de Epdata, que se trata de la plataforma creada por Europa Press para facilitar el uso de datos públicos, los cuales han sido obtenidos del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, a cierre de 2021 en España hay un total de 1.415.578 personas con derecho a la prestación de dependencia, lo que representa prácticamente un 3% de la población de dicho año. De esta cifra, un 86,34% están cobrando la prestación, ascendiendo a 1.222.142 personas, mientras que el 13,66% restante, que corresponde a 193.436 personas, no perciben ninguna prestación a pesar de tener derecho a ella al haber sido reconocidas como dependientes:

Gráfico 6. Situación española de la dependencia



Fuente: Elaboración propia. Datos Epdata.

Si profundizamos a nivel de Comunidades autónomas, en el cuadro 1 observamos como Cataluña ocupa el primer puesto tanto en habitantes en lista de espera para obtener la prestación de dependencia como en el porcentaje que representa dicha cifra sobre el total de personas con derecho a la prestación. Andalucía, pese a que tiene 50.000 personas con derecho a prestación más que Cataluña, tiene menos de la mitad de los habitantes en lista de espera. Otras Comunidades autónomas como La Rioja y Canarias, a pesar de tener un volumen considerablemente inferior de personas con derecho a prestación, tiene una lista de espera que ronda el 30%.

En el lado opuesto tenemos Castilla y León, donde la cifra de habitantes en lista de espera es prácticamente residual pese a ocupar uno de los primeros puestos en cuanto a personas con derecho a prestación se refiere. Castilla – La Mancha cuenta con un porcentaje por debajo del 5%, mientras que de Galicia no disponemos de información:

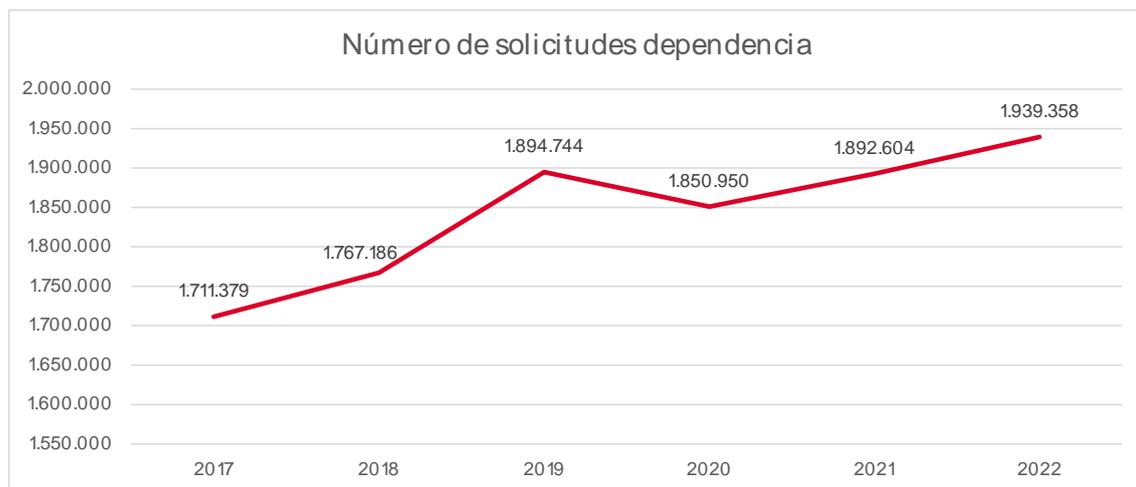
Cuadro 1. Situación de la prestación a la dependencia por Comunidad autónoma

Comunidad autónoma	Habitantes en lista de espera	Personas con derecho a prestación	% lista de espera sobre total
Cataluña	78.542	245.417	32,00%
La Rioja	3.686	11.690	31,53%
Canarias	9.950	36.737	27,08%
País Vasco	13.090	78.831	16,61%
Extremadura	5.272	36.342	14,51%
Andalucía	38.325	295.552	12,97%
Región de Murcia	5.035	42.082	11,96%
Islas Baleares	2.514	26.990	9,31%
Comunitat Valenciana	11.826	129.091	9,16%
Aragón	2.779	37.924	7,33%
Cantabria	1.365	18.734	7,29%
Principado de Asturias	2.063	29.763	6,93%
Comunidad Foral de Navarra	1.019	15.183	6,71%
Comunidad de Madrid	10.563	163.249	6,47%
Castilla-La Mancha	3.015	66.829	4,51%
Castilla y León	186	108.898	0,17%
Galicia	-	69.079	-

Fuente: Elaboración propia. Datos Epdata.

Según datos del Instituto de Mayores y Servicios Sociales (en adelante IMSERSO), en 2022 se han alcanzado 1.939.358 solicitudes a la dependencia, suponiendo un incremento del 2,47% respecto al año anterior y un 13,32% respecto al 2017, a pesar de la notable caída que se produjo en 2020 con la crisis sanitaria mundial:

Gráfico 7. Número de solicitudes dependencia



Fuente: Elaboración propia. Datos IMSERSO.

Del total de solicitudes del 2022, el 63% corresponden a mujeres, mientras que el 37% restante han sido solicitadas para hombres: siendo un porcentaje estable en los últimos años. En cuanto al grado de resolución de estas, se alcanza un 93,06% en 2022, lo que supone aproximadamente 134.600 solicitudes sin responder y donde únicamente las Islas Canarias se descuelga con un 77,15%.

A principios de 2021, concretamente el 18 de enero, fue aprobado por el Gobierno, las comunidades autónomas e interlocutores sociales el Plan de Choque en Dependencia 2021-2023, donde se reflejaban los objetivos y las medidas que se iban a llevar a cabo para lograrlos. Este plan iba a traer consigo un incremento de la financiación para el Sistema para la Autonomía y la Atención a la Dependencia (en adelante SAAD) con el objetivo de reducir

notablemente la lista de espera y tiempos de tramitación de las solicitudes de dependencia, garantizar las condiciones laborales y profesionales de los trabajadores del SAAD, y realizar mejoras en los servicios y prestaciones a modo de certificar la adecuada atención de las personas dependientes.

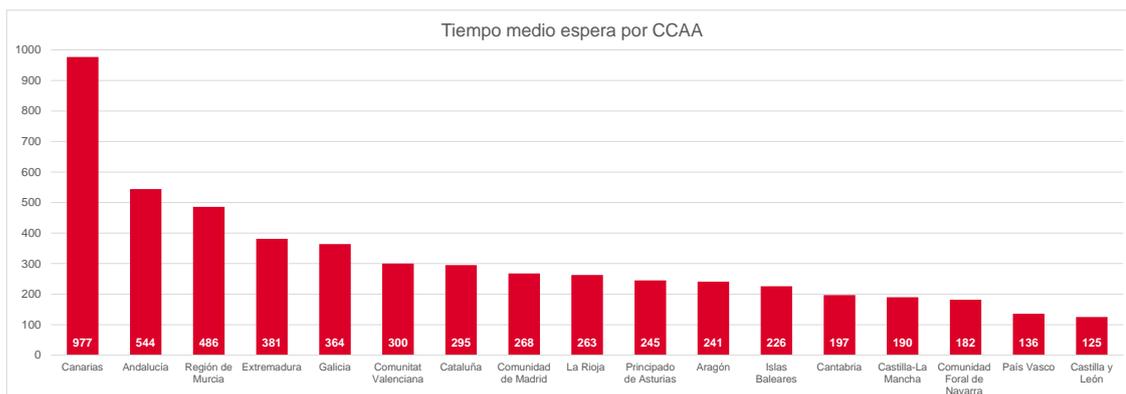
Sin embargo, el XXIII Dictamen del Observatorio Estatal de la Dependencia que publica la Asociación de Directoras y Gerentes de Servicios Sociales (ADYGSS) concluye que dicho Plan de Choque no cumple los objetivos propuestos debido a la ineficiencia fruto de la elevada burocracia y falta de compromiso de las Comunidades Autónomas a pesar de los incrementos presupuestarios aplicados. Dicho dictamen informa que en 2022 se incrementan en 91.295 las personas atendidas y se han generado 32.522 nuevos puestos de empleo debido a estas medidas, pero no se ven reflejadas en una lista de personas pendientes de valoración que no deja de incrementar. En total, son 177.423 el total de personas a inicios del 2023 con derecho reconocido en espera de atención, variable que sí está disminuyendo en los últimos años, pero por otro lado encontramos 131.810 personas pendientes de valoración: 7.214 más que el año anterior.

Esta falta de rapidez en la gestión de este tipo de ayuda se ve reflejado en el total de personas fallecidas que se encontraban en lista de espera para percibir la prestación, que según datos del dictamen asciende a 45.360 defunciones, algo más de 124 al día y de los cuales el 43,3% estaba pendiente de reconocer el grado de dependencia: 19.661 pendientes de resolución del grado de dependencia y 25.699 sin haber cobrado la prestación pese a tenerla reconocida.

El tiempo medio en lista de espera en 2022 es de 344 días, reduciéndose en 77 días respecto a 2021 y 86 frente a 2020. Pese a las mejoras producidas en los últimos años en tiempos de espera, no se cumple con el artículo 42 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, el cual obliga a la Administración a dictar resolución exprese en todos los procedimientos y a notificarla cualquiera que sea su forma de iniciación, no pudiendo exceder de seis meses este plazo, salvo que aplique una norma con rango de Ley que establezca una mayor, o bien venga previsto en la normativa comunitaria europea. En la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia se hace mención a la ley anterior y se vuelve a destacar que el plazo máximo por normativa para resolver estos expedientes debe ser de 180 días, es decir, seis meses.

Canarias es la Comunidad autónoma con un mayor plazo de espera, el cual supera los dos años y medio de espera. Por encima del año también encontramos otras zonas como Andalucía, Región de Murcia y Extremadura. Únicamente Castilla y León y el País Vasco cumplen con el periodo máximo establecido:

Gráfico 8. Tiempo medio espera por CCAA



Fuente: Elaboración propia. Datos XXIII Dictamen del Observatorio Estatal de la Dependencia.

Todo lo indicado en este apartado relativo a dependencia también tiene un impacto notable en cuanto al tema de este trabajo, ya que este colectivo de la población, que en muchas ocasiones coincidirá con la población más envejecida, pero también pueden ser personas que no formen parte del segmento Senior, requiere de atenciones especiales y recursos económicos para financiarlas, y más en aquellos casos que se encuentran en esperas para obtener la prestación.

Para conocer más en profundidad alguna situación concreta, he realizado dos entrevistas a familiares de personas que requieren de atención y cuidados permanentes. A pesar de no poder generalizar y obtener conclusiones con dos ejemplos, sí que me ha servido para conocer dos casos muy diferentes en términos de tipología de centro residencial, tiempos de espera o método de financiación, entre otros, así como para hablar con estas personas sobre sensaciones y emociones en un momento tan difícil. Lo que ambas entrevistas tienen en común es que hacemos referencia a personas de edad avanzada que tienen algún grado de dependencia y actualmente residen en un centro residencial. En los siguientes apartados haré mención a dichas entrevistas en función del tema en el que profundicemos.

2.2. Sistemas de financiación

Como adelantaba en apartados anteriores de este estudio, durante las últimas décadas se ha producido un incremento continuo de la esperanza de vida, lo cual es un dato positivo para la sociedad. Sin embargo, esto nos debe llevar a replantearnos aspectos como la implicación en el ámbito económico. En otras palabras, disfrutar de mayor longevidad implica asumir un mayor nivel de gastos -envejecer supone ser cada vez más dependientes- durante un mayor intervalo temporal, lo que se traduce en menos recursos disponibles por año.

Alcanzando la edad de jubilación, nos adentramos en una nueva etapa donde predomina la carencia de obligaciones laborales y la posibilidad de disfrutar de un mayor periodo de ocio. Sin embargo, también se caracteriza por la percepción de un nivel inferior de ingresos y por la incertidumbre a la hora de

determinar las cuantías que podremos disponer. La conclusión que obtenemos es que disponemos de una cantidad de recursos inciertos que se deben racionar durante un intervalo de vida también incierto. Cuando esta incertidumbre se traslada a las aseguradoras, se conoce como riesgo de longevidad, ya que dichas entidades corren el riesgo de que los asegurados vivan más tiempo de lo esperado. Si tuviésemos constancia de cuándo vamos a vivir, no existiría dicho riesgo. Como profundizaremos más adelante, la monetización de los bienes inmuebles en propiedad es una posible opción para cubrir el riesgo de longevidad.

Esta caída en torno al 20% de las ganancias, que según J.A. Lafuente y P. Serrano (2022) puede llegar a incrementarse al 40% o 50%, provoca un desequilibrio en la relación entre ingresos y gastos previa a la jubilación, por lo que a partir de dicho momento las posibilidades de gasto se suelen tener que ajustar: en las tendencias de consumo observamos como en edades más avanzadas van adquiriendo las partidas en vivienda y alimentación cada vez un mayor peso, a costa de renunciar a otras como el transporte, restaurantes y hoteles. Por todo esto, se trata de un cambio importante en nuestras vidas que tiene impacto tanto a nivel psicológico como emocional.

Por todo lo indicado, considero relevante destinar un capítulo de la tesis a las principales fuentes de ingresos que tenemos los españoles y que nos permiten vivir de mejor o peor manera nuestros últimos años. Para ello, tendremos que hacer mención a los tres pilares de la previsión social que abarcan tanto ámbito público como privado, que son la Seguridad social, la previsión en la empresa y la previsión individual.

2.2.1. Ahorro mediante el sistema público de pensiones

Si hablamos sobre sistemas de financiación para cubrir las necesidades del colectivo de la sociedad con edad más avanzada, en un contexto donde la esperanza de vida en el momento de la jubilación ronda los 20 años -la edad media de jubilación a mediados de 2022 es de 64,8 años- resulta inevitable hacer referencia a las pensiones que proporciona la Seguridad Social. Junto al ahorro individual y el ahorro vía empresa, siendo este último prácticamente marginal en la actualidad pese a las iniciativas legislativas encaminadas a incentivar dicha fuente de recursos, la pensión pública es la fuente de ingresos principal durante la etapa de la jubilación, lo que provoca que la sociedad tenga tanto interés como preocupación hacia las mismas.

Dentro de este pilar encontramos tanto las pensiones contributivas, que son aquellas que requieren de aportaciones previas para acceder a percibir las, como las pensiones no contributivas, donde no es necesario haber aportado previamente y están encaminadas a cubrir necesidades básicas de la población.

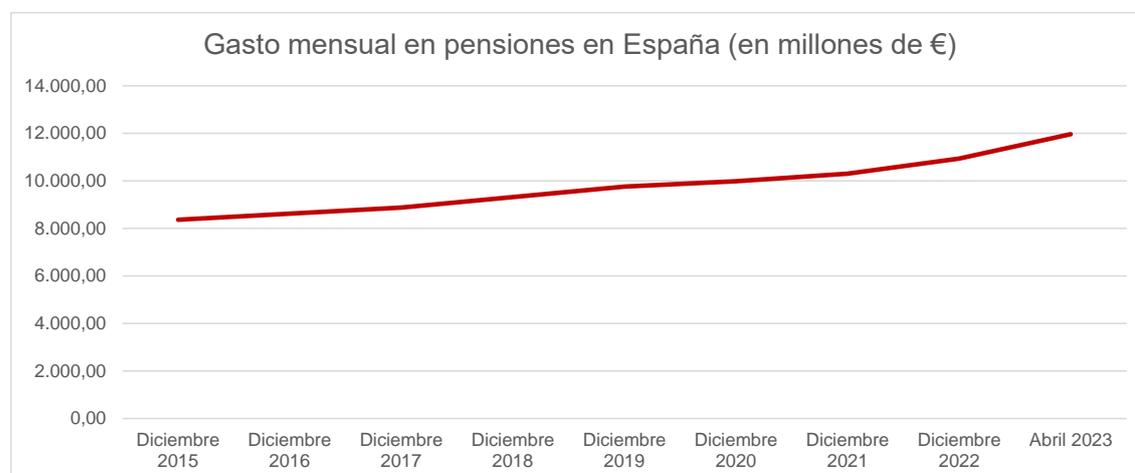
Nuestro sistema público de pensiones está basado en la solidaridad intergeneracional de los cotizantes, lo que quiere decir que las cotizaciones de los trabajadores que actualmente se encuentran en activo se utilizan para

financiar las pensiones de los antiguos trabajadores ya jubilados. Por lo tanto, el futuro de nuestras pensiones depende de tres factores: las cotizaciones actuales de los trabajadores, las obligaciones comprometidas y el sistema de reglas de reparto en función de distintas variables como la edad de jubilación, los años cotizados y las bases de cotización, siendo este último punto el mecanismo comúnmente escogido por los gobernantes para respaldar la sostenibilidad del sistema. No obstante, las decisiones sobre este punto suelen ser impopulares ya que, a pesar de estar orientadas a garantizar las pensiones del futuro, no son bien acogidas por parte de la sociedad al disminuir los ingresos de nuestros mayores o demorar la edad de jubilación, entre otras consecuencias. Por lo tanto, resulta complejo igualar la ecuación mediante la cual los ingresos del sistema, repartidos según las reglas de reparto, deben corresponder con las obligaciones comprometidas.

Otro punto negativo mencionado en apartados anteriores es la baja natalidad, ya que la menor ratio de población en edad de trabajar supone menos cotizaciones. A esto se añade un desequilibrio intergeneracional representativo entre los sueldos de los trabajadores incorporados recientemente al mercado laboral y los cercanos a la jubilación, lo que provoca que cada vez es necesario un mayor número de cotizantes jóvenes por jubilado.

El gasto total en pensiones está condicionado por el mayor intervalo temporal de percepción de las pensiones debido al continuo ascenso de la esperanza de vida, el incremento de la cuantía de las prestaciones y el aumento del número de pensionistas que se acentuará con la llegada de la generación *Baby boomer*, aproximándose dicho desembolso a los 12 mil millones de euros en nuestro país en abril del 2023 repartida entre algo más de 10 millones de pensiones (10,02 para ser exactos), siendo un 10,79% más que el mismo mes del año anterior en importe y un 0,97% más en número de pensiones: lo que significa que lo que incrementa es el importe de estas, motivado principalmente por la actualización del IPC.

Gráfico 9. Gasto total en pensiones en España (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

Si nos referimos a número de pensionistas, estos ascienden a 9,08 millones en abril de 2023, repartidos en 4,61 millones de hombres (50,77%) y 4,47 millones de mujeres (49,23%), pese al mayor número de mujeres como hemos visto anteriormente:

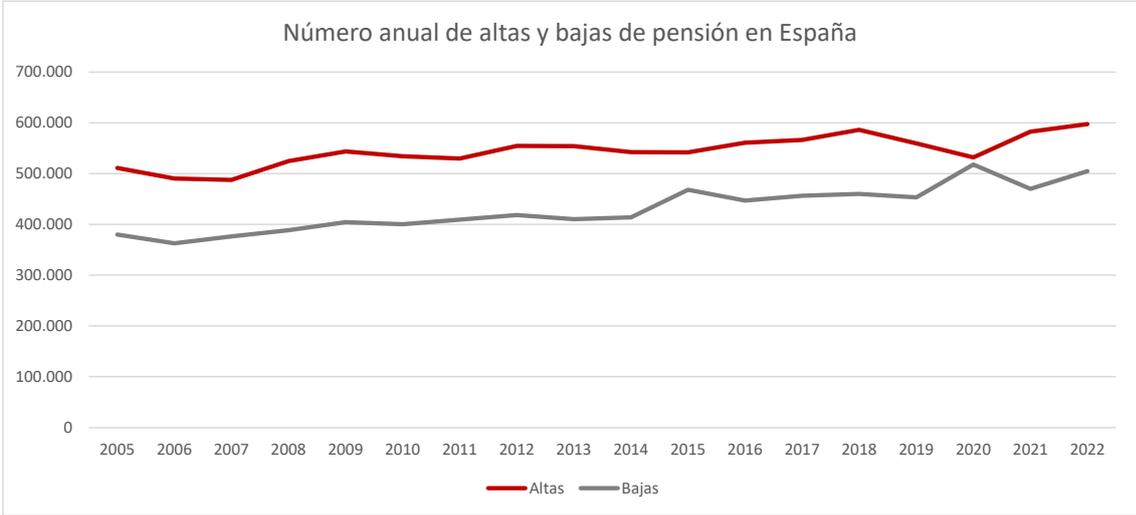
Gráfico 10. Número de pensionistas en España



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

Si bien es cierto que la pandemia que ha azotado en los últimos años a nivel mundial ha afectado de forma notable al número de pensionistas, dicho impacto ha sido transitorio como se puede apreciar en el gráfico 11, retomándose la tendencia creciente de los últimos años:

Gráfico 11. Número anual de altas y bajas de pensión en España



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

Analizando la ratio de afiliados por pensionista en España durante las últimas décadas, podemos observar en el gráfico 12 que se han producido un seguido de altibajos. En la actualidad, nos encontramos con 2,39 afiliados por cada pensionista según la Seguridad Social, situándose en máximos de la última década y continuando la tendencia alcista de los últimos dos años, aunque aún lejos del 2,71 de 2007. Sin embargo, la edad media del conjunto de trabajadores españoles junto con el envejecimiento de la población ya

nombrado provoca que esta ratio pueda tambalearse en los próximos años, donde todas las previsiones la sitúan por debajo de los 2 afiliados por cada pensionista, entre ellos el INE y la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF):

Gráfico 12. Ratio afiliados por pensionista en España



Fuente: Elaboración propia. Datos Seguridad Social.

No hay que confundir esta ratio con la tasa de dependencia, que según el INE muestra el coeficiente entre la población perteneciente a un determinado ámbito a 1 de enero de un año concreto menor de 16 años o mayor de 64 entre la población de 16 a 64 años, expresado en tanto por cien, reflejando la medida relativa de la población potencialmente inactiva sobre la potencialmente activa.

Una pregunta que nos surge es la siguiente: ¿Qué nivel de ingresos mensuales requiere un jubilado para hacer frente a sus necesidades? Según J.A. Lafuente y P. Serrano (2022), existe un porcentaje aproximado extendido que se cifra entre el 70% y el 90% de los ingresos previos a la jubilación. A modo de ejemplo, una persona con el sueldo medio español, que ronda los 2.000€, necesitaría de unos ingresos entre 1.400€ y 1.800€.

No obstante, también es fundamental separar dos periodos diferenciados dentro de la jubilación: uno inicial que comprende entre los 65 y aproximadamente los 78 años, donde disfrutamos en términos generales de un buen estado de salud que nos permite aprovechar el tiempo de ocio, que se podrá disfrutar en mayor o menor medida en función del poder adquisitivo de los individuos, y otro a partir de los 78 años donde se comienza a acusar el paso de los años, la dependencia aparece en distintos grados y de forma progresiva, siendo necesario asignar mayor parte de los recursos a cuidados. En 2020, la esperanza de vida en buena salud alcanzados los 65 años era de 12,4 años para los hombres y 12,3 años para las mujeres, una brecha de 0,1 a favor del género masculino: es decir, en España los hombres tienen menor esperanza de vida que las mujeres, pero disfrutaban de un porcentaje superior de años en buena salud. Sin embargo, si nos fijamos en el conjunto de la Unión Europea, la brecha en 2020 se decanta hacia el género femenino, siendo la diferencia de 0,6 años.

La pensión media española según los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones es de 1.192,30€ a cierre del primer trimestre de 2023, incrementando a 1.372,03€ si nos referimos únicamente a la pensión de jubilación. Las tres comunidades autónomas que presumen de un mayor importe de pensión media de jubilación son el País Vasco con 1.680,25€, el Principado de Asturias con 1.628,17€ y la Comunidad de Madrid con 1.588,31€. Al otro lado de la balanza, se sitúan Extremadura con 1.144,66€ y Galicia con 1.164,91€, con una distancia que ronda el medio millar de euros. Si bien es cierto que la variación de la pensión con respecto al mismo mes del anterior solamente ha sido del 0,09%, si la comparamos con el mismo mes del 2017 la variación asciende al 9,74%.

Gráfico 13. Pensión media por CCAA



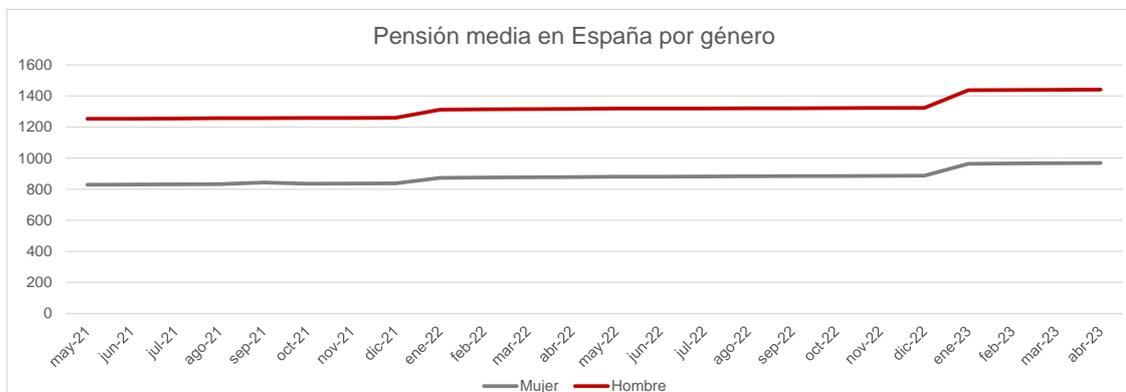
Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

En términos de género, podemos apreciar de nuevo la desigualdad mencionada en apartados anteriores, ya que si la pensión media de los hombres es de 1.441€ a abril de 2023, la de las mujeres apenas alcanza los 969€: un 32,8% menos. Si focalizamos en la pensión de jubilación, guiándonos por los datos de la Guía Temática para Mujeres Trabajadoras publicada por el Instituto Santalucía (2020), en este caso la distancia es inferior, de un 22,3%, siendo la media de los hombres de 1.571€ y 1.221€ la de las mujeres.

Esta distancia se debe principalmente a la brecha salarial existente en el mercado laboral español, que se cifra en un 28%, ya que esto acarrea una menor base reguladora y una pensión inferior en el momento de la jubilación. Otro motivo se encuentra en las tipologías de los puestos de trabajo, ya que según dicha guía el 57,7% de las mujeres desempeñan ocupaciones denominadas básicas, como son la limpieza o la restauración, caracterizadas por salarios menos cuantiosos e inestables, mientras que en el caso de los

hombres, este tipo de trabajos representan el 31,2%. Estas dificultades con las que se encuentra el género femenino en el mercado laboral se trasladan a la capacidad de poder percibir una jubilación óptima llegado el momento tal y como se puede apreciar en el gráfico 14:

Gráfico 14. Pensión media en España por género



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

Pese a que el 53% de las mujeres ocupadas tienen estudios superiores, que en el caso de los hombres este porcentaje cae al 41%, el mejor nivel educativo no se traslada a la tasa de actividad, que se encuentra por debajo en el caso de las mujeres: 54% frente al 64% de los hombres. La tasa de paro también es superior para las mujeres, siendo del 14,61% frente al 11,32% de los hombres, igual que ocurre en la ratio de contratos parciales: 22% de las mujeres frente al 7% de los hombres.

Ocurre lo mismo en todas las tipologías de pensiones, excepto en la pensión de viudedad, donde las mujeres perciben una media de 873,21€, lejos de los 596,41€ de los hombres. Como hemos comentado anteriormente, la esperanza de vida de las mujeres es superior a la de los hombres, por lo que deberían acumular más recursos económicos de cara a la jubilación, pero como vemos no es así.

Para hacer frente a este gasto, el importe presupuestado en esta partida de los Presupuestos Generales del Estado (PGE) no deja de incrementar año tras año, superando los 190.000 millones de euros en 2023: prácticamente el doble del año 2008 (98.011 millones de euros) y el triple de 2002 (64.958 millones de euros).

Gráfico 15. Gasto presupuestado en pensiones (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata.

A esto debemos añadirle el Fondo de Reserva de la Seguridad Social, con el cual se han abonado las pagas de las pensiones de julio y diciembre durante los últimos años. Hoy en día, el fondo está constituido por un total de algo más de dos mil millones de euros, muy lejos de los 66.815 millones que hubo en el 2011:

Gráfico 16. Fondo de Reserva de la Seguridad Social (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia. Datos epdata y Ministerio de inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Resulta complicado pensar que se podrá mantener el sistema actual considerando que con el paso de tiempo se acortan los años de vida laboral y aumentan los años de jubilación, fruto de un aumento en la edad de acceso al mercado laboral, una vida media laboral de las más reducidas de Europa con carreras laborales discontinuas y una edad efectiva de jubilación que se ha ido adelantando.

Un sistema de pensiones debe ser sostenible, suficiente y equitativo, es decir, los ingresos deben equivaler a los gastos para poder autofinanciarse, las

retribuciones deben ser suficientes para garantizar una jubilación óptima y así otorgar a los individuos independencia económica con un nivel de vida digno, y por último debe existir una equivalencia entre lo aportado y lo percibido. Sin embargo, el sistema español tiene dificultad para garantizar y encajar los tres principios, empezando por un problema de insostenibilidad económica al gastar más de lo que embolsa de los contribuyentes. Reducir los gastos para cumplir con este principio podría poner en riesgo la suficiencia de las pensiones, pero a su vez garantizar la suficiencia puede significar que no estamos cumpliendo con el principio de equidad. En resumen, son piezas de un puzzle difícil de encajar.

Para finalizar este apartado, considerando lo indicado en los apartados anteriores y a modo de exponer una problemática que envuelve al mundo de las pensiones, todo apunta a que los niveles actuales de prestaciones públicas serán insostenibles en largo plazo, siendo pronosticable que dichas pensiones sufran una aminoración en los próximos años a pesar de ser una medida impopular, trasladando parte del peso del ahorro a los planes individuales y de empresa para que abordaremos en los siguientes apartados.

2.2.2. Ahorro vía empresa

Ante las dudas en términos de sostenibilidad que rondan las pensiones públicas, cada vez adquiere más importancia buscar alternativas de ahorro que complementen la pensión pública. Entre las opciones encontramos el segundo pilar, que corresponde a la previsión social empresarial que se basa en las contribuciones realizadas por parte de las entidades en favor de sus empleados en forma de Sistemas de Previsión Social para empleados, ya sea mediante Planes de pensiones de empresa (en adelante PPE) o Planes de previsión social empresarial (en adelante PPSE), siendo este último equivalente al PPE, pero en el ámbito de los seguros de vida: es decir, este último consiste en un plan de previsión social colectivo que se gestiona mediante un contrato de seguro que emite la empresa en favor de sus trabajadores.

Una de las principales diferencias entre ambos es que, mientras que en el PPE la rentabilidad es variable y el capital puede decrecer, viéndose afectado por las fluctuaciones de los mercados financieros, en el PPSE no existe el riesgo de pérdida del capital aportado, existiendo un interés mínimo garantizado de rentabilidad. Según el informe número 1.735 de ICEA (2023), en total hay 38.098 asegurados en PPSE a cierre de 2022, suponiendo un 0,6% del total de Vida Colectivo. Sus provisiones ascienden a 377,18 millones de euros, haciendo incrementar al 1% su peso respecto al total del ramo, lo que se traduce en un ahorro medio gestionado por asegurado de 9.900€.

Volviendo al PPE, consiste en unos planes promovidos por las empresas, instituciones u organizaciones, que ocupan la figura de promotor, realizando ellas mismas las aportaciones a sus empleados, los partícipes, con el objetivo de complementar la pensión pública que otorga la Seguridad Social en el momento de la jubilación. Este producto se basa en un sistema de

capitalización, donde las aportaciones realizadas por parte del promotor generan una rentabilidad que formará las prestaciones futuras del trabajador.

Dichos planes están adscritos a un fondo de pensión desde el que se canalizan las inversiones a llevar a cabo, el cual está gestionado por una entidad gestora bajo la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (en adelante, DGSFP). Es la comisión de control, formada por representantes de todas las partes (empresa, empleados activos y beneficiarios), quien toma las decisiones sobre la política de inversión y los activos donde invertir o la entidad gestora que lo gestiona.

Entre las opciones de PPE encontramos tres modalidades:

1. El plan de aportación definida, donde se define por parte de empresa y empleado la cantidad anual a aportar. En esta modalidad no queda definida la cantidad a percibir en el futuro.
2. El plan de prestación definida, donde se define de antemano la cuantía a percibir por parte del beneficiario del plan, pudiéndose definir una cuantía absoluta o definir una relación con ciertos factores como el salario o la antigüedad en la entidad.
3. El plan mixto, que engloba las dos modalidades anteriores, definiendo tanto las aportaciones realizadas como las prestaciones a percibir en el futuro.

Estos planes se basan en el principio de la no discriminación, recogido en la Ley de Regulación de Planes y Fondos de Pensiones, que consiste en que cualquier empleado con más de dos años de antigüedad en la compañía puede anexarse al plan, a menos que se indique expresamente un intervalo temporal inferior. La cuantía de las aportaciones llevadas a cabo por la entidad puede variar según el empleado, siendo irrevocables una vez que se han producido. Para poder rescatarlas, debe tener lugar alguna de las contingencias recogidas en la Ley mencionada:

- Jubilación: en caso de no estar trabajando, a partir de los 65 años se considera jubilación a efectos del Plan de pensiones.
- Incapacidad permanente total para la profesión habitual, absoluta para todo trabajo o gran invalidez.
- Fallecimiento del partícipe, en favor de sus herederos o beneficiarios.
- Enfermedad grave: contempla las secuelas permanentes que limiten parcialmente la capacidad permanente, pese no haber alcanzado el nivel de incapacidad.

- Desempleo de larga duración: no tener derecho a prestación pública y estar inscrito como demandante de empleo en el momento de la solicitud.
- Antigüedad de las aportaciones: a partir del 1 de enero de 2025 se podrá disponer de las aportaciones con una antigüedad mínima de 10 años.

Desde las instituciones de gobierno centrales se pretende fomentar estos PPE como método de que los partícipes se aseguren una pensión suficiente en el momento de la jubilación. Para ello, en la modificación llevada a cabo por la disposición final décima segunda de la Ley 11/2020, de 30 de diciembre, en la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones se redujo de 8.000€ a 2.000€ el límite máximo de desgravación en el IRPF de los planes individuales, mientras que en los de empresa fue incrementado de 8.000€ a 10.000€ anuales, siendo este límite conjunto con las aportaciones a planes de pensiones individuales, o bien el 30% de los rendimientos netos de trabajo. Estos planes son considerados como rendimientos en especie, motivo por el que tiene que incluirse en la declaración de la renta.

Sin embargo, a partir de 2022 se redujo de nuevo el límite de aportación privada a 1.500€, pudiéndose incrementar 8.500€ euros siempre que proceda de contribuciones empresariales a sistemas de empleo o de aportaciones del trabajador al mismo sistema de empleo por importe igual o inferior a tales contribuciones empresariales. Por lo tanto, para obtener el máximo beneficio fiscal, se tendría que aportar 1.500€ al plan de ahorro individual y 8.500€ al plan de empleo mediante contribuciones empresariales.

Además de las ventajas a nivel de empresa en términos de fiscalidad, donde se podrán deducir las aportaciones del Impuesto de Sociedades, estos planes aportan otras ventajas como formación financiera a los empleados, ya que estos pasan a disponer de conocimientos para planificar su jubilación y hacer frente a las carencias en cuanto a cultura de ahorro y previsión se refiere latente en nuestro país. Adicionalmente, se produce un afianzamiento de la vinculación entre empresa y trabajador fruto de esta relación, con su correspondiente fidelización del empleado y una mejora del ambiente laboral.

En julio de 2023, haciendo efectiva la Recomendación 16ª del Pacto de Toledo sobre los sistemas complementarios, el Consejo de Ministros aprobó un Real Decreto que consuma el desarrollo de la Ley de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo¹, estableciendo un nuevo marco normativo que fomenta el ahorro relacionado con el ámbito laboral para los trabajadores, tanto los que ejercen por cuenta ajena como para los autónomos, respaldando de esta forma su protección y supervisión. Entre los desarrollos, se regula la constitución de los nuevos fondos de pensiones de empleo de promoción pública, así como su funcionamiento, los cuales se administrarán mediante una plataforma digital a través de la cual promotores y partícipes podrán realizar

¹ Ley 12/2022, de 30 de junio, de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo.

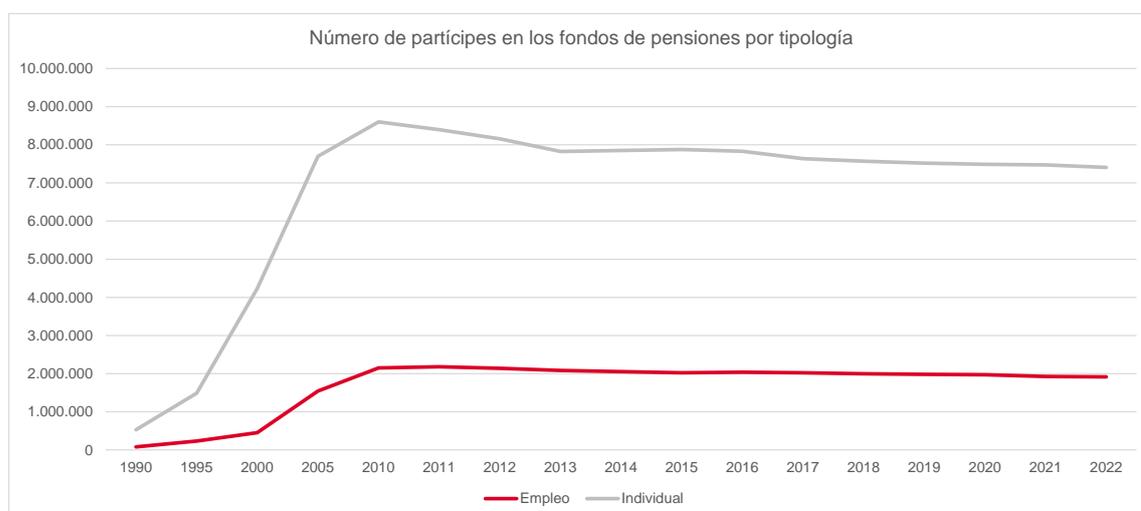
toda operativa y comunicación entre ellos, pudiendo acceder a la información de forma rápida y transparente. También se ve completada la regulación referente a los planes de pensiones de empleo simplificados, a los cuales pueden acogerse trabajadores de empresas con convenios sectoriales, los empleados públicos, los trabajadores autónomos y los de asociaciones, federaciones y cooperativas, ofreciendo una promoción, formalización e integración en fondos de pensiones de forma más ágil, así como impulsando la digitalización en los procesos. Se lleva a cabo una actualización del régimen de inversiones de los fondos de pensiones, mejorando de esta forma la eficiencia en los procesos de inversión e introduciendo criterios de inversión que consideran las edades de los partícipes, facilitando de esta forma la alteración de la distribución de las inversiones según dicha variable. Otro desarrollo a tener en consideración es el avance en el régimen económico de las aportaciones a planes de pensiones, las cuales se podrán seguir realizando en casos de jubilación parcial y favoreciendo que los ahorradores se aprovechen de las aportaciones realizadas por las entidades mediante programas comerciales o campañas de patrocinio.

Por otro lado, también encontramos ventajas por la parte del empleado, ya que estos planes ofrecen una planificación de futuro para garantizar unos ingresos adicionales tras la jubilación, una mayor rentabilidad que los planes individuales por la existencia de menores comisiones, la posibilidad de adaptar el riesgo del plan en función del grado de adversidad del empleado y las ventajas fiscales mencionadas con anterioridad.

Sin embargo, expertos de la materia aseguran que este impulso no será suficiente a menos que vengan acompañado de ventajas fiscales para los promotores o, incluso, obligando a percibir una parte del salario en este plan. El hecho que el tejido empresarial español esté basado en pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES) y trabajadores que trabajan por cuenta propia, los autónomos, dificulta el crecimiento de esta alternativa ante sus limitaciones en cuanto a capacidad económica se refiere, ya que esta alternativa les representa un aumento en el coste salarial. Además, para los trabajadores resulta más tentador ver ingresado este incremento salarial directamente en sus bolsillos sin tener que esperar a la jubilación.

Analicemos esta información en datos aportados por INVERCO, que se trata de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones. Si nos focalizamos en el número de partícipes de planes de pensiones de empleo, encontramos un total de 1,911 millones a cierre del año 2022. Se trata de datos inferiores a años anteriores, ya que venimos arrastrando una tendencia negativa prácticamente desde inicios de la crisis económica iniciada en 2008, periodo en el que se modificó la ley para que los ahorradores tuviesen la posibilidad de rescatar sus planes en caso de desempleo de larga duración tras agotar otras prestaciones, así como por la caída del nivel de aportaciones:

Gráfico 17. Número de partícipes en los fondos de pensiones por tipología



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

En el gráfico anterior ya avanzamos los datos de los planes de pensiones individuales, siendo casi cuatro veces más partícipes que en los planes de pensiones de empleo, y que profundizaremos en el próximo apartado.

Si analizamos la evolución del patrimonio de dichos planes, éste se sitúa actualmente en torno los 34,634 millones de euros. A pesar de la caída del número de partícipes, en el siguiente gráfico observamos cómo el patrimonio ha seguido una tendencia creciente durante las tres últimas décadas, acentuándose el crecimiento a finales del siglo XX por el proceso de externalización de compromisos efectuado por las empresas y donde únicamente encontramos cuatro caídas, alguna de ellas prácticamente indetectables, siendo la última y más acentuada en el año 2022:

Gráfico 18. Patrimonio de los Planes de pensiones de empleo en miles de euros



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

En la práctica, según datos del V Informe Situación de las Pensiones en España elaborado por KPMG, solamente un 26,8% de las empresas españolas ofrecen un plan de ahorro para la jubilación a sus empleados, lo que se traduce en poco más de una de cada cuatro compañías. Sin embargo, si nos focalizamos en el sector financiero, son seis de cada diez entidades (exactamente el 61,8%) las que planifican la jubilación de sus trabajadores.

Otros porcentajes importantes que destacar son el 55% de las entidades que tienen en su agenda abordar la planificación de jubilación de sus empleados a medio plazo, el 79% que están dispuestas a realizar una aportación sobre el salario a sus trabajadores para destinarlo a la jubilación de estos y el 46% que indica que actualmente no se dan las condiciones económicas para llevarlo a cabo en este momento. En otras palabras, se trata de un tema capital para la captación y motivación de los empleados, ya que estos tienen a los planes de jubilación como uno de sus beneficios sociales prioritarios.

Según los resultados del informe, la mayor parte de las entidades con PPE optan por aportar un porcentaje fijo sobre el salario, que suele estar en torno al 4%. También encontramos empresas que optan por las modalidades de aportación definida o mixta que exigen a los empleados realizar aportación para tener derecho a la de la empresa.

Países como el Reino Unido cuentan con modelos de planes de empleo semiobligatorios, teniendo que aportar en este caso de forma obligatorio el 5% del salario en un plan de ahorro a los empleados con más de 21 años. En otros países europeos como Suiza y Holanda son obligatorios, superando en este último país a los planes de ahorro individuales mediante planes colectivos de empresa donde, mediante negociaciones entre promotores y participantes, se acuerdan las condiciones de aportación. En países no europeos como Australia también son obligatorias las aportaciones por parte de las empresas.

2.2.3. Ahorro individual en las familias españolas

La sociedad actual es, en mayor o menor medida, consciente de la importancia del ahorro de cara al futuro. En este sentido, los individuos deben hacer frente a un dilema en edades tempranas, ya que dicho ahorro supone sacrificar parte del bienestar actual, mientras que en caso de no hacerlo nos encontraremos con escasez de recursos en la jubilación.

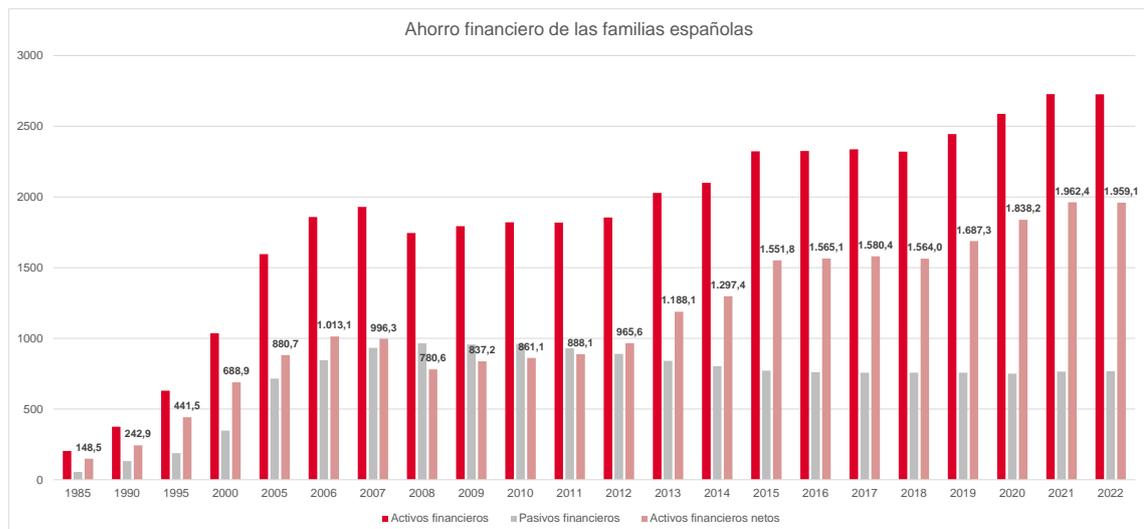
En este sentido encontramos el pilar de la previsión individual, que son los productos contratados de forma voluntaria por parte de la población por iniciativa propia, ya sea en una compañía de seguros u otro tipo de entidades financieras que operan en el mercado y que harán de gestora invirtiendo las aportaciones en diferentes activos financieros. En este caso, y como productos específicos diseñados para el ahorro de cara a la jubilación, hablamos de planes de pensiones personales, no de empleo.

Según el estudio realizado por INVERCO a cierre del 2022, el ahorro financiero de las familias españolas facilitado por el Banco de España se encuentra en los

2,726 billones de euros, cifras muy similares, pero algo inferiores a las del cierre del año 2021 donde era de 2,727 billones: es decir, se produce un descenso del 0,05%. Prácticamente se ha conseguido corregir el significativo descenso de los activos financieros existente hasta el mes de septiembre, donde el incremento protagonizado principalmente en el último trimestre tiene su origen en las revalorizaciones de las carteras por efecto del mercado, así como a nuevas adquisiciones de activos financieros llevadas a cabo en los hogares españoles.

Por el otro lado tenemos los pasivos financieros, los cuales han incrementado un 0,26%, situándose en torno a los 0,767 billones de euros. Es decir, encontramos una diferencia de 1,959 billones entre los activos y los pasivos financieros, que denominamos activos financieros netos o riqueza financiera neta. Al reducirse los activos financieros e incrementarse los pasivos financieros, este resultado lo que hace es decrecer con respecto al año anterior, rompiendo la tendencia creciente de los últimos tres años, aunque se mantiene próximo a los máximos históricos registrados del 2021. En el lado opuesto tenemos el año 1985, el primer año de la serie histórica analizada, donde su cuantía no alcanzaba los 0,15 billones de euros: en aquel momento pesetas.

Gráfico 19. Ahorro financiero de las familias españolas



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

Analizando por peso en el mercado, observamos que los depósitos y el efectivo en mano se reparten el 39,6% del ahorro financiera de las familias, seguido por la Inversión directa con un 31,0%, donde la renta fija tiene una presencia prácticamente inexistente, y las Instituciones de Inversiones Colectiva con un peso del 14,2%.

Si comparamos el ahorro con el PIB nacional, concluimos que el incremento del PIB nacional y el descenso de los activos financieros han hecho reducir su importancia del 226,0% a 2021 al 205,4% a cierre del año anterior. Lejos quedan los niveles de años como el 1985, donde se situaba en el 120%.

Por el lado del pasivo financiero, en este caso sí se produce un incremento con respecto al año anterior, pero no lo hace tanto como el PIB, motivo por el cual también se produce una caída de la ratio pasivos financieros entre PIB del 63,4% de 2021 al 57,8% de 2022. Por último, si nos enfocamos en la ratio de activos financieros netos en función del PIB, el descenso que se produce de un año al otro es del 15%: de 162,6% al 147,6%.

En este sentido, encontramos los planes de pensiones, los cuales se definen como un producto de ahorro a largo plazo para generar unos recursos que se dispondrán en el momento de la jubilación, ya sea en forma de capital o renta. Las aportaciones serán invertidas por los gestores del plan siguiendo los criterios de rentabilidad y riesgo previamente pactados en la política de inversión del plan. Es decir, en función de la capacidad económica y la voluntad de los clientes, así como de las condiciones pactadas entre las partes, se podrán realizar aportaciones periódicas o puntuales. Por otro lado, en función del grado de adversidad al riesgo, se podrá invertir en productos de renta fija, renta variable o mixtos. A partir de todas estas casuísticas, el gestor gestionará el dinero en uno o varios fondos con el objetivo de obtener la mayor rentabilidad posible.

A diferencia de los planes de los sistemas de empleo, los planes del sistema individual solo podrán ser de la modalidad de aportación definida, por lo que el plan no podrá garantizar un interés mínimo en la capitalización. Además, en este caso los partícipes no tienen que ser empleados del promotor, sino cualquier persona física. Por lo que respecta a los promotores, en los fondos personales encontramos exclusivamente un promotor, que será la entidad gestora, mientras que en los fondos de empleo sus promotores serán las empresas, sindicatos y otras figuras para la negociación colectiva de las condiciones.

Además de fomentar el ahorro, estos planes ofrecen importantes ventajas fiscales como que las aportaciones están exentas de IRPF en la declaración de la renta, tanto las realizadas por parte del partícipe como las que abone su empresa, hasta cierto límite. De las aportaciones a los planes de pensiones individuales, podemos deducirnos de la declaración de la renta hasta 1.500€ al año: en los últimos dos años este límite se ha visto reducido notablemente, cayendo de 8.000€ a 2.000€ en 2021, y de 2.000€ a 1.500€ en 2022. No obstante, el importe que se puede desgravar procedente de contribuciones empresariales se ha visto incrementado tal y como hemos visto en el apartado anterior.

Adicionalmente al límite cuantitativo, también se establece un límite porcentual, y es que las aportaciones al plan de pensiones que sobrepasen el 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas no se podrán desgravar.

En resumen, las aportaciones a dichos planes de pensiones provocan una reducción de la base imponible general en el IRPF con los límites indicados en

los párrafos anteriores y se incluyen en el apartado “Reducciones por aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social”.

Según datos del estudio de planes de pensiones del sistema individual realizado por INVERCO a cierre de abril del 2023, el patrimonio de los planes de pensiones individuales ascendía a 82.684 millones de euros a dicha fecha: 130 millones de euros más que el mes anterior y 2.450 millones más que a diciembre de 2022, donde era de 80.234 millones de euros. Este gran incremento ha tenido lugar en enero del 2023, donde se aportaron más de 2.200 millones de euros gracias a la elevada rentabilidad obtenida del 3% neto de gastos y comisiones.

A pesar de las importantes volatilidades existentes en los mercados financieros, los últimos días del mes de abril reflejaron una rentabilidad positiva, lo que permite aportar valor a los ahorros de los partícipes de los planes e incrementar su patrimonio. Las rentabilidades de estos planes se mantienen fijas en el medio y largo plazo, mientras que en duraciones más cortas encontramos porcentajes negativos en determinadas modalidades:

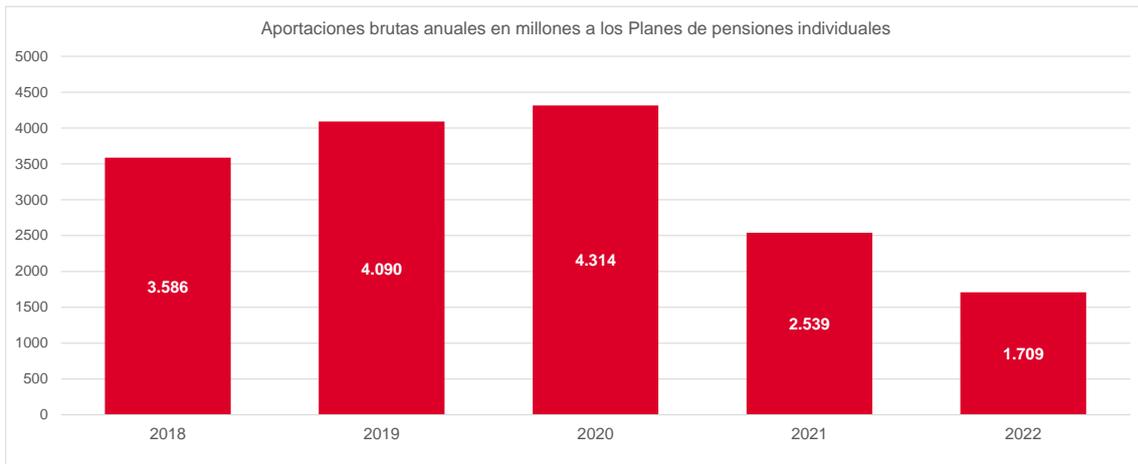
Cuadro 2. Rentabilidades medias anuales ponderadas netas de gastos y comisiones (%)

Rentabilidades medias anuales ponderadas netas de gastos y comisiones (%)								
Sistema individual	26 años	25 años	20 años	15 años	10 años	5 años	3 años	1 año
Renta fija corto plazo	1,1%	1,4%	0,6%	0,5%	-0,2%	-0,9%	-0,6%	-60,0%
Renta fija largo plazo	1,5%	1,3%	1,1%	1,2%	0,2%	-1,5%	-2,0%	-3,6%
Renta fija mixta	2,0%	1,7%	1,5%	0,8%	0,6%	-0,5%	0,6%	-3,0%
Renta variable mixta	3,6%	2,9%	3,5%	2,4%	2,7%	1,7%	4,6%	-2,3%
Renta variable			5,7%	5,0%	8,6%	6,3%	11,5%	0,9%
Garantizados				2,1%	3,2%	-0,2%	-1,5%	-3,5%
Total planes	2,5%	2,0%	2,8%	2,1%	2,5%	1,3%	3,3%	-2,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

En cuanto a los niveles de aportaciones anuales, vemos como las reducciones aplicadas en el límite de aportaciones a Planes individuales aplicadas en los años precedentes han supuesto una notable caída en los años 2021, donde el decrecimiento es del 41,15%, y 2022, donde cae un 32,69% respecto a 2021 y un 60,38% respecto a 2020. En otras palabras, si consideramos los niveles de 2020, ha supuesto una disminución del ahorro de 4.380 millones de euros: 1.775 millones de euros en 2021 y 2.605 millones en 2022.

Gráfico 20. Aportaciones brutas anuales en millones a los planes de pensiones individuales

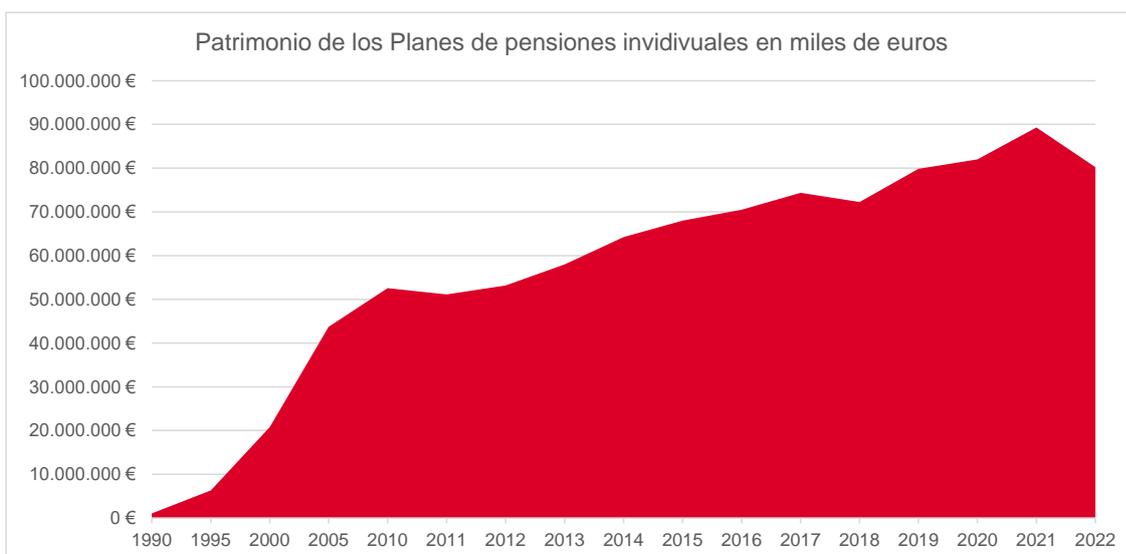


Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

Por lo que respecta a prestaciones, el importe total bruto del 2022 se sitúa en torno a los 2.376 millones de euros, por lo que las prestaciones netas serían de 667 millones de euros: más prestaciones que aportaciones.

En cuanto al volumen de contratación en España, según los datos de INVERCO avanzados en un gráfico del apartado anterior, son 7,408 millones los partícipes registrados en planes de pensiones individuales en nuestro país. Por lo tanto, siendo a cierre de año 2022 un total de 48.059.777 habitantes en España según datos del INE, obtenemos que un 15,41% de los españoles son partícipes de un Plan de pensiones individual.

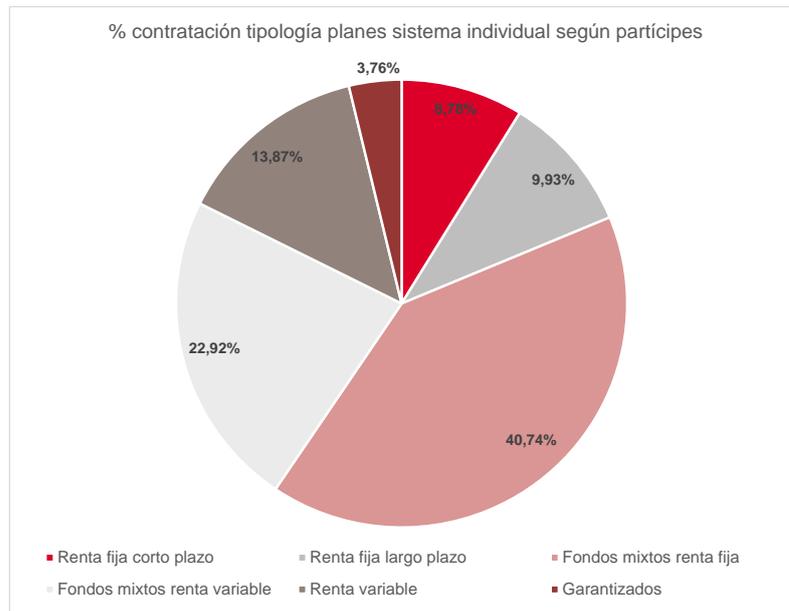
Gráfico 21. Patrimonio de los Planes de pensiones individuales en miles de euros



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

¿Por qué tipo de plan optan los ahorradores? Según el siguiente gráfico, vemos como el 63,66% se decanta por fondos mixtos, los cuales combinan renta fija y renta variable, aunque el peso de la renta fija es considerablemente superior. Los fondos mixtos de renta fija son aquellos donde la renta variable representa un porcentaje inferior al 30%, mientras que los fondos mixtos de renta variable son aquellos en los que la renta fija representa entre el 30% y el 75% sobre el total. Entre el resto de las opciones tiene un mayor peso la renta fija con un 18,71%, con unos porcentajes muy parejos entre el corto y el largo plazo, pero algo más decantado por este último. Por lo tanto, entre las alternativas menos escogidas encontramos la renta variable, con un 13,87%, así como los garantizados con un 3,76%:

Gráfico 22. % contratación tipología a planes sistema individual según partícipes



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

Si analizásemos este gráfico en función del patrimonio en lugar de considerar el número de partícipes, veríamos como la renta variable (17,66%) sobrepasaría a la renta fija (14,05%). El resto de las tipologías se mantendrían en proporciones muy similares.

Además de los planes de pensiones individuales, encontramos otras alternativas en el mercado como los Planes de previsión asegurados (en adelante PPA), los cuales reúnen un cúmulo de semejanzas con la tipología previamente analizada, pero con la principal diferencia que se trata de seguros de vida ahorro generados por entidades aseguradoras en lugar de ser un producto instrumentalizado en fondos de pensiones. Al tratarse de un seguro de ahorro, las principales figuras que encontramos son el tomador y el asegurado, que deberán ser la misma persona, y los beneficiarios. Los PPA cuentan con un interés financiero garantizado, pudiéndose desplazar los derechos acumulados a otro PPA u otros productos como planes de pensiones o PPSE. Para su rescate, contemplan las mismas contingencias que los planes de pensiones, listadas en el apartado de los PPE, manteniendo también las

mismas ventajas fiscales. En cuanto a las aportaciones, cuentan con los mismos límites que los planes de pensiones, aplicando de forma conjunta el límite máximo de aportación anual permitido para un ahorrador. Destacar que dicho plan puede ser constituido mediante aportaciones de prima periódica o a prima única.

Según el informe de ICEA (2023), a cierre de 2022 encontramos 858.258 asegurados (un 3,8% del total de Vida individual) que cuentan con un PPA contratado, suponiendo un decrecimiento del 6,28% con respecto al año anterior. Este descenso se traduce en unas salidas de capital (1.240 millones de euros, repartidos entre 298 millones de rescates y 942 millones de prestaciones) superiores a las entradas (639 millones de euros) en el año. A estos importes deben sumarse los intereses generados y las revalorizaciones de capital de la anualidad, que ascienden a 219 millones de euros, lo que supone una variación total anual negativa de la reserva matemática de 383 millones de euros, siendo la cuantía total acumulada de 11.034 millones de euros a cierre de año (representa un 7% del total de Vida individual). Por lo tanto, considerando el ahorro total en esta tipología de producto y el número de asegurados que lo tienen contratado, podemos concluir que el ahorro medio por asegurado es de 12.856€.

En países como el nuestro, gran parte de los ahorros generados por la población durante la vida laboral se destinan al sector inmobiliario, obteniendo un papel significativamente importante en la economía de las familias. Analizando los resultados de la Encuesta Financiera de las Familias (2022) de 2020, que es la última versión publicada en el momento del desarrollo de este estudio, el 73,9% de la población tiene la vivienda principal en propiedad, cerca de tres cuartas partes, mientras que el 26,1% restante tienen otros regímenes de tenencia. A pesar de tratarse de un porcentaje elevado, vemos como la tendencia es decreciente versus años anteriores, donde por ejemplo en 2014 encontramos un 80,4%. En dicho estudio se afirma que la vivienda es el activo más relevante para las familias, representando un 52,9% del valor de los activos reales, que consisten en los activos tangibles, reduciéndose al 41,9% del valor de los activos totales. No obstante, la tendencia de los últimos años es decreciente, ya que en 2017 la vivienda representaba el 43,5% de los activos totales. Si bien es cierto que la disminución del peso de la vivienda es bastante generalizada en todos los grupos de edad, es especialmente notable en los jóvenes.

Lejos quedan otros activos como otras propiedades inmobiliarias, que representan un 35,1% de los activos reales y un 27,8% de los activos totales, y los negocios relacionados con actividades por cuenta propia, que suponen un 10,5% y un 8,3% respectivamente.

2.2.4. Ayudas económicas

Con el constante envejecimiento de la población que está llevando a cabo la sociedad española, es un reto el que tienen delante los políticos españoles

para evitar que nuestros mayores, que cada vez representarán un mayor porcentaje de la población como hemos visto, queden desamparados.

Por ello, se han llevado a cabo un conjunto de resoluciones por parte del Estado que tienen por objetivo garantizar el derecho de las personas en situación de dependencia a acceso a servicios de calidad, así como poder acceder a ciertas ayudas económicas y fiscales que nombraremos en los siguientes subapartados.

Cuando hacemos mención a los ingresos que perciben nuestros mayores, resulta inevitable que lo primero que nos llegue a la mente sea el sistema de pensiones de jubilación que percibimos en función de las cotizaciones que hayamos realizado a la Seguridad Social en nuestra vida laboral. Esta tipología de pensión forma parte de las pensiones contributivas, así como otras como la pensión por incapacidad permanente o por fallecimiento, como la pensión de orfandad y viudedad.

No obstante, en este apartado vamos a nombrar aquel conjunto de pensiones no contributivas enfocadas a los mayores de 65 años, ya sea porque no tienen derecho a la pensión contributiva o bien porque nos referimos a otro tipo de ayudas económicas. Este tipo de ayudas están enfocadas a personas con recursos insuficientes para poder subsistir y no dependen del Estado, sino de las instituciones autonómicas.

Para poder acceder a una pensión no contributiva de jubilación, se requiere tener una edad de 65 o más años, no percibir una pensión de jubilación contributiva, ser residente legal en territorio español en los dos últimos años precedentes a la petición de manera no interrumpida, no percibir otras pensiones o subvenciones incompatibles como la pensión no contributiva de invalidez y no disponer de unas rentas o ingresos igual o superiores a 6.784,54€ anuales. Sobre este último requisito, si se convive con otros familiares se tendrá en consideración la renta anual de todos los miembros de la unidad económica con los siguientes límites en función del grado de consanguinidad:

Cuadro 3. Renta anual máxima de todos los miembros de la unidad económica para tener derecho a la prestación por número de convivientes y grado de parentesco

Convivientes	Familiares de primer grado	Cónyuge y/o familiares de segundo grado
2 convivientes	23.966,60 €	9.586,64 €
3 convivientes	33.835,20 €	13.534,08 €
4 convivientes	43.703,80 €	17.481,52 €

Fuente: Elaboración propia. Datos FANDIT.

El importe máximo de la pensión no contributiva asciende a los 5.899,60€ anuales o a los 421,40€ mensuales en catorce pagas, mientras que la mínima es de 1.474,90€ anuales o 105,35€ mensuales también con las dos pagas extraordinarias. En caso de haber varios beneficiarios de una pensión no contributiva en la unidad familiar, se vería reducido el importe de cada uno a

358,19€ mensuales en caso de dos beneficiarios y a 337,12€ mensuales si son tres.

Otra subvención a la que tienen acceso los mayores de 65 años es a la ayuda al alquiler, donde el Plan Estatal de acceso a la vivienda 2022-2025 contempla un complemento a la pensión no contributiva en forma de ayuda al alquiler de 525€ al año. Se trata de un único ingreso anual que podrán cobrar los jubilados que cumplan los siguientes requisitos: cobrar una pensión no contributiva de jubilación o invalidez, no disponer de vivienda en propiedad, ser titular de un contrato de alquiler y que la duración sea como mínimo de un año, que el inmueble sea la residencia habitual, haber residido en el inmueble un mínimo de 180 días antes de la fecha de solicitud, no tener parentesco con el propietario de la vivienda alquilada y tener un patrimonio inferior a 200.000€.

También encontramos la ayuda para inquilino de bajos ingresos, donde los jubilados podrán beneficiarse hasta el 50% del importe del alquiler, siempre y cuando los ingresos totales de la unidad familiar no superen lo correspondiente a tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (en adelante IPREM): este indicador asciende a los 8.400€ anuales considerando en 14 pagas en 2023, mientras que si expresamente se excluyen las pagas se reduciría a 7.200€. Para personas con discapacidad, estos ingresos podrán alcanzar hasta cinco veces el IPREM. También existe limitación en el precio del alquiler, ya que este no podrá superar los 600€ mensuales o los 900€, según la zona donde se encuentre la vivienda.

Adicionalmente, dentro del mismo plan, existe un programa destinado al fomento de viviendas para personas mayores y con discapacidad, donde se pretende incentivar la construcción o rehabilitación y adaptación de viviendas con la finalidad de ser destinadas durante un mínimo de cuarenta años al alquiler o a la cesión de uso para estos colectivos. Por lo tanto, estas ayudas están destinadas a empresas, ya sean privadas o pública, quienes deberán comprometerse a destinarlas a personas mayores de 65 años o con discapacidad, que perciban unos ingresos inferiores a cinco veces el IPREM, que no dispongan de vivienda en propiedad y no tengan un patrimonio superior a 200.000€. El precio mensual del alquiler en uso está establecido en 9,5€ por metro cuadrado, mientras la ayuda es de 400€ por metro cuadrado útil, siendo el límite del 40 % de la inversión.

Continuando con las subvenciones, es momento de hacer referencia a las ayudas para personas mayores de 65 años dependientes, las cuales se otorgan en el momento que se haya gestionado la solicitud de dependencia y se le haya reconocido dicha distinción. Los importes que se ofrecen son los siguientes, distinguiendo por cuidados en el domicilio cuando se requiera de asistencia en el propio hogar, servicios privados cuando se necesita asistir a centros de atención y cuidados privados al no ser posible acudir a uno público o concertado, y asistencia personal cuando las ayudas están orientadas a fomentar una vida más autónoma facilitando el acceso a la educación o al trabajo:

Cuadro 4. Ayuda en cuidados y asistencia según el grado de dependencia.

	Cuidados en el domicilio	Servicios privados	Asistencia personal
Dependencia moderada o grado 1	153,00 €	300,00 €	300,00 €
Dependencia severa o grado 2	201,59€ - 268,79€	300€ - 426,12€	300€ - 426,12€
Gran dependencia o grado 3	290,73€ - 387,64€	429,04€ - 715,07€	429,04€ - 715,07€

Fuente: Elaboración propia. Datos FANDIT.

En los casos donde el solicitante es a su vez beneficiario de otra prestación pública del mismo carácter, a esta ayuda a la dependencia se la restará el importe de la otra prestación, pese a que en ningún caso se establecerá una cuantía menor a la máxima del grado de dependencia moderado o grado 1. Cuando la capacidad económica del solicitante sea inferior o igual al IRPEM, se le otorgará la cuantía máxima del grado de dependencia correspondiente.

Otra ayuda a la que pueden optar los mayores es el Bono social de electricidad, donde se tendrá que tener contratado el Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC) y cumplir con algunos requisitos personales, familiares y de renta para ser considerado consumidor vulnerable (25% de descuento, aunque hasta final de año es del 65%), consumidor vulnerable severo (40% de descuento, aunque hasta final de año es del 80%), consumidor en riesgo de exclusión social (no se tendrá que hacer frente a la factura eléctrica y en caso de imposibilidad temporal de hacer frente al pago no se interrumpirá el suministro eléctrico) o poder acogerse al bono social de justifica energética (descuento del 40% hasta final de año).

En último lugar, y seguramente la menos conocida, encontramos la ayuda económica para el teléfono, donde los beneficiarios tienen que ser jubilados o pensionistas cuyos ingresos no superen el 120% del IPREM, consistiendo en una disminución del 70% de la cuota de alta al contratar la línea y del 95% del pago mensual.

2.2.5. Ayudas fiscales

Relacionado con lo comentado en el segundo apartado del presente estudio sobre el sistema regulatorio español, resulta interesante hacer mención a un conjunto de beneficios fiscales que tienen los mayores de 65 años a la hora de reducir la carga impositiva a la hora de presentar la declaración de la renta.

En primer lugar, este colectivo de población queda exento de las ganancias generadas por la venta de cualquier elemento patrimonial. En caso de tratarse de una vivienda habitual, que es aquella en la que se ha vivido de forma continua durante un mínimo de tres años, están exentos de tributar la plusvalía, limitando la normativa a casos excepcionales y justificados como puede ser un traslado por motivos laborales o una separación matrimonial, entre otros. Si la pareja no alcanza los 65 años, la rebaja únicamente aplica sobre la mitad de las ganancias obtenidas.

Si nos referimos a otros bienes, como por ejemplo un negocio, encontramos varios puntos a tener en consideración para poder acogerse a estos beneficios fiscales, ya que se debe constituir la renta vitalicia en un plazo máximo de seis meses desde la venta, debe evitarse que el importe anual de las rentas disminuya en más de un 5% con respecto al año previo, debe establecerse una duración inferior o igual a un año para la renta vitalicia y empezar a cobrarla en un plazo de doce meses, debe formalizarse en acuerdo en con contrato con una entidad asegurado -en el siguiente apartado analizaremos el papel de las entidades que constituyen este sector- y reinvertir los beneficios de la venta en una renta vitalicia asegurada.

En el mínimo del contribuyente encontramos otra ventaja fiscal, conocido como mínimo personal y familiar, ya que Hacienda no obliga a tributar ciertos importes al ser considerado una parte de la renta necesaria para satisfacer las necesidades básicas personales y familiares. Mientras que para menores de 65 años es de 5.550€ anuales como norma general, para los mayores de 65 años asciende a 6.700€ y a 8.100€ si superan los 75 años.

Otro punto a favor de sobrepasar esta edad, siempre y cuando venga acompañado de la jubilación, consiste en la adquisición del derecho a poder rescatar el plan de pensiones, ya que sea en forma de capital, renta o un formato mixto.

Por otro lado, los ingresos obtenidos vía renta vitalicia tributan como rendimientos del capital, variando la repartición del IRPF en función de la edad del contribuyente. En el intervalo entre los 60 y los 65 años es el 24% de la renta, entre los 66 y los 69 años el 20% y a partir de dicha edad del 8%.

Por último, los contribuyentes que tengan a su cargo personas mayores de 65 años también podrán beneficiarse de algunas ventajas fiscales, pero para ello deberán vivir con ellos como mínimo la mitad del ejercicio y la persona a su carga no debe haber obtenido rentas que sobrepasen los 8.000€, así como que tampoco hayan presentado la declaración de la renta por su propia cuenta con rentas superiores a 1.800€. El beneficio al que podrán acogerse es una desgravación mínima de 1.150€ por cada persona mayor de 65 años a su cargo, incrementándose 1.400€ adicionales si supera los 75 años.

En este sentido, nos encontramos en una situación donde un conjunto importante de jubilados cuenta con unos ingresos mensuales escasos e insuficientes para cubrir los costes asociados a sus necesidades, así como un recurso que es la vivienda que retiene un valor útil que podría destinarse a saciar las carencias de consumo que tienen los propietarios convirtiéndose en una vía adicional de ingresos. En otras palabras, si combinamos una situación de ingresos insuficientes durante la jubilación y la posesión de unos activos ilíquidos, el resultado es una situación de insuficiencia de recurso durante la etapa post-laboral. En otras palabras, las familias requieren de liquidez para poder hacer frente a los gastos propios de la fase de vida asistida.

De esta necesidad nace un abanico de productos aseguradores y financieros que posibilitan obtener liquidez monetizando el valor de la propiedad, convirtiendo los inmuebles en retribuciones y en alguno de ellos permitiendo al propietario permanecer en su vivienda, sin necesidad de producirse la venta y posterior desalojo de la vivienda. Sin embargo, en este proceso de monetización aparecen un cúmulo de factores que no facilitan dicha transacción.

Por el lado de las familias, encontramos un sentimiento de desconfianza hacia cualquier producto procedente de una entidad aseguradora o financiera que afecte al inmueble, acentuado por la crisis financiera y del ladrillo que han azotado al país en los últimos años. A esto se añade una cultura de herencias intergeneracionales profundamente inculcada en nuestra sociedad, donde existe un compromiso moral del propietario hacia sus descendientes.

En cuanto a las entidades, estas actúan con pies de plomo tratando de evitar el deterioro de su imagen, ya que el funcionamiento de alguno de estos productos puede conllevar unos costes reputacionales que no están dispuestos a asumir: productos que involucren las propiedades del conjunto de individuos de edad más avanzada de nuestra sociedad no está bien visto por parte de la opinión pública.

Por tanto, al tratarse de un formato de ahorro voluntario que depende de forma exclusiva de la propia responsabilidad de la población, resulta esencial realizar labores de concienciación y formación financiera para otorgarle la importancia que requiere y complementar nuestro sistema público de pensiones.

2.3. La vivienda como un bien necesario para el segmento Senior

Uno de los temas de mayor trascendencia en los tiempos actuales en los que nos encontramos es la vivienda. La sociedad da por hecho que todas las personas tenemos el derecho a una vivienda digna y adecuada, así como a elegir, dentro de nuestras posibilidades, cómo y dónde vivir. No obstante, un conjunto importante de la población se encuentra en la tesitura de no tener opción de acceder a dicha vivienda digna y no poder elegir sobre su propia vivienda, entre ellos parte del colectivo de las personas mayores. Entre los principales motivos encontramos el aumento en los gastos vinculados a la vivienda, la necesidad de adaptación de las viviendas ante las nuevas exigencias de cuidados, el precio desorbitado del mercado del alquiler y la falta de viviendas públicas, entre otros. Para estar en una posición de fuerza a la hora de poder escoger y no verse privado de este derecho, es importante que existan alternativas suficientes. En caso contrario, pueden encontrarse en una situación de vulnerabilidad.

Las necesidades y preferencias varían en función de cada individuo, pero como norma general podemos afirmar que la mayor parte de este colectivo tienen como preferencia vivir en su propio domicilio, pero en numerosas ocasiones requieren de asistencia y cuidados para poder garantizar esta independencia, con su correspondiente coste. Este es el caso de las personas sobre las que se centran las dos entrevistas realizadas que incluyo en el apartado “Anexos”. En ambos casos, la primera opción dentro de sus preferencias ha sido permanecer en sus hogares, pero la necesidad de cuidados continuos y la tranquilidad de estar todas las horas del día con la atención de profesionales termina pesando más en la toma de decisiones. En unos casos la adaptación se lleva de mejor forma que en otros, pero ver al familiar en un buen estado tanto de salud física como mental, así como tener un horario de visitas flexible que permita visitarlos prácticamente en cualquier momento del día, respetando horas de comida y sueño, tranquiliza mucho a los seres queridos.

Como hemos podido comprobar, con la llegada de la vejez puede ser necesario adaptar la vivienda a las nuevas necesidades, contar con servicios de cuidado y apoyo en el mismo, o incluso tener que instalarse en un nuevo lugar en busca de dichos servicios.

En líneas generales podemos decir que se busca un modelo de cuidados que fomente la vida autónoma e independiente de las personas, que les permita mantener sus derechos y libere a los descendientes de la ardua labor de cuidar a sus mayores, pero a un precio que puedan hacer frente la población española. De este modo, se consigue evitar el aislamiento social que sufren en ocasiones este colectivo, entre otros motivos por la desconexión digital que les caracteriza, el cual tiene una repercusión importante en la salud mental. Dicho distanciamiento social puede llegar a convertirse en una situación de exclusión social, más en situaciones de confinamiento como se han producido en los últimos años.

En este apartado vamos a estudiar diferentes opciones de viviendas y cuidados que tienen a su disposición actualmente nuestra población mayor para analizar si son suficientes y accesibles.

2.3.1. Adaptación propia vivienda y cuidados en el propio domicilio

Realizando varias preguntas informales a mi círculo cercano sobre dónde les gustaría residir al alcanzar edades más avanzadas, la mayor parte de las respuestas hacen referencia a lo mismo: “en mi domicilio”. Parece que esta afirmación no es casualidad, pues según Cuidum, empresa líder en el cuidado de personas mayores en el domicilio y de la cual se hace referencia en una de las preguntas de las entrevistas realizadas, alrededor del 80% de la población tiene como preferencia envejecer en su propio domicilio, antes de acceder a un centro residencial u otras alternativas que veremos más adelante.

Sin embargo, ¿somos conscientes de que precio tiene adaptar nuestra vivienda para tener todas las comodidades necesarias para cuando seamos mayores? Bloques de piso sin ascensor, viviendas con escaleras dentro del propio domicilio o baños con bañeras en lugar de platos de ducha de fácil acceso son ejemplos de casos que debemos tener en consideración. En ocasiones, las familias tampoco son conscientes de esta necesidad hasta que se produce un accidente doméstico, haciendo aflorar la falta de previsión.

Según la propia entidad de cuidados, el 46% de las caídas de personas mayores tienen lugar en el baño. Entre las soluciones que enumeran encontramos la instalación de barras de apoyo en la entrada de la ducha, la colocación de asiento de ducha, colocación de plato de ducha y alfombrillas antideslizantes, y poner un deshumidificador para reducir los niveles de humedad y la posibilidad de sufrir un resbalón. Tal y como se indica en la página web de otra empresa líder de este mercado como es Cuideo, una caída para una persona de este colectivo puede tener diferentes consecuencias:

- Físicas: posibilidad de ocasionarse heridas, fracturas u otro tipo de lesiones. Adicionalmente, en caso de encontrarse solo y no poder levantarse por sí mismo, el individuo afectado puede sufrir hipotermia, deshidratación y otro tipo de consecuencias.
- Psicológicas: además del impacto físico, una caída puede llevar a ocasionar un impacto emocional por el miedo a que se repita el suceso, provocando pérdida de autoestima, ansiedad o disminución de las actividades físicas o sociales, entre otros.
- Socioeconómicas: un tropiezo también puede acarrear un aumento de los recursos necesarios para la atención y cuidados, precipitándose la necesidad de invertir en la adaptación de la propia vivienda y la contratación de cuidados profesionales, siendo cada vez más constantes las visitas a centros médicos o requiriendo el uso de ayudas técnicas de movilidad como pueden ser andadores o sillas de ruedas.

No obstante, pese a la importancia de quitar el máximo de obstáculos posibles en el hogar también es importante que, una vez realizada la reforma, se siga manteniendo la esencia de la vivienda para que nuestros mayores sigan estando cómodos en su hogar.

Desde los entes públicos son conscientes de la problemática existente en muchas viviendas y por ello pone a disposición de la población ayudas para la adaptación de estas. Por ejemplo, este año la Agència de l'Habitatge de Catalunya ha subvencionado obras de adaptación del interior de viviendas para facilitar la movilidad, y consigo la autonomía, de personas mayores de 65 años con falta de autonomía o con una discapacidad igual o mayor al 33%, siempre y cuando el solicitante o la solicitante sea la propietaria o inquilina de la vivienda y no posea otra vivienda en propiedad, esta sea el domicilio habitual y esté ubicado en las demarcaciones de Girona, Lleida o Tarragona y Terres de

l'Ebre (en Barcelona existen otras ayudas similares enfocadas al mismo colectivo de personas), y los ingresos que obtenga no superen el doble del Indicador de Renta de Suficiencia de Catalunya (IRSC)². A través de esta ayuda, cuyo periodo de convocatoria tuvo lugar del 14 de abril al 30 de junio de 2023 y cuyo presupuesto es de 1,6 millones de euros, los beneficiados se pueden financiar la totalidad del coste de las obras hasta un máximo de 4000€ por vivienda, no pudiendo superar el presupuesto total los 8.000€, siempre y cuando los trabajos se destinasen a alcanzar las condiciones mínimas de habitabilidad de la vivienda, adecuar las instalaciones de agua, electricidad, calefacción, gas y saneamiento a la normativa vigente o mejorar la accesibilidad, especialmente en cocinas y bajos.

¿Y cuál el coste de tener a un profesional cuidando de nosotros cuando no podamos valernos por nosotros mismos? En función del estado de salud y movilidad que tengamos, no solo es necesario adaptar la vivienda, sino también tener a una persona pendiente de nuestros cuidados durante la mayor parte del día, ya que los familiares suelen tener otras obligaciones durante el día a día. Tan importante como adaptar la vivienda es tener un control sobre alimentación, higiene y medicamentos.

En cuanto a los emolumentos de los cuidadores, es importante tener en consideración que el mínimo no puede estar por debajo del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), que para 2023³ es de 36€ al día o 1.080€ mensuales por una jornada de ocho horas. Cuando nos referimos a una relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar, el salario mínimo de los empleados del hogar que trabajen por horas se establece en 8,45€ por hora trabajada.

En la propia web de Cuidum se ofrece la opción de calcular el precio estimado del servicio en menos de un minuto, dando la opción de elegir entre cuidadores internos o externos, el tipo de jornada (completa, nocturna, fines de semana, etc.) y las horas. Simulando el precio por un servicio las 24 horas del día y los siete días de la semana, nos devuelve un precio estimado de 2.320€ mensuales, teniendo en este caso de dos cuidadores internos a disposición. Si decidiésemos optar por un cuidador externo con un servicio estimado de 40 horas semanales, el precio se vería reducido a 1.622,45€ mensuales.

Por lo tanto, pese a ser una de las primeras opciones, por no afirmar de forma rotunda que es la primera, entre la lista de preferencias de nuestra sociedad al hacernos mayores, la posible necesidad de adaptar la vivienda y el coste de los servicios de cuidados y atención al domicilio hacen que no sea una alternativa apta para todos los bolsillos.

² La Ley 13/2006, de 27 de julio, de prestaciones sociales de carácter económico, establece el Indicador de Renta de Suficiencia de Catalunya (IRSC), el cual se fija periódicamente por la Ley de presupuestos de la Generalitat. Para el ejercicio 2023, la Ley de presupuestos de la Generalitat de Catalunya lo establece en 614,65€ mensuales y 8.605,15€ anuales

³ Publicado en el BOE el Real Decreto 99/2023, de 14 de febrero, donde se establece dicha cuantía.

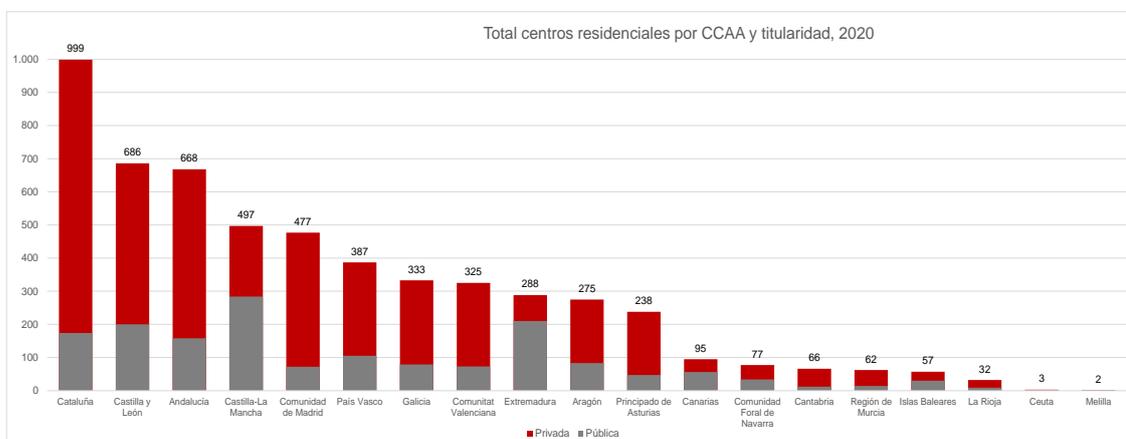
2.3.2. Centros residenciales

Si hablamos sobre mayores, vivienda y cuidados, resulta complicado no pensar en los centros residenciales habituales, definidos por el IMSERSO como establecimientos destinados al alojamiento temporal o permanente, con servicios y programas de intervención adecuados a las necesidades de las personas objeto de atención, dirigida a la consecución de una mejor calidad de vida y a la promoción de su autonomía personal. Sin embargo, con el paso del tiempo la percepción que tiene la sociedad sobre estos espacios residenciales se ha ido mermando, acentuándose con las situaciones de descuido y desatención que han aflorado con la pandemia, los extensos tiempos de espera y su elevado coste.

A lo largo de las siguientes páginas se expondrán datos sobre la situación del mercado de los centros residenciales en las diferentes Comunidades autónomas españolas, haciendo énfasis en el número de plazas disponibles y en su titularidad al diferenciar entre públicas y privadas, según si pertenecen a la Administración pública o a una empresa privada, centrándonos en la información aportada por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (en adelante CSIC).

En el siguiente gráfico podemos visualizar el número total de centros residenciales, que ascienden a 5.567 centros según las estadísticas del CSIC (2021) a cierre de 2020, repartidos por comunidad autónoma:

Gráfico 23. Total centros residenciales por CCAA y titularidad, 2020



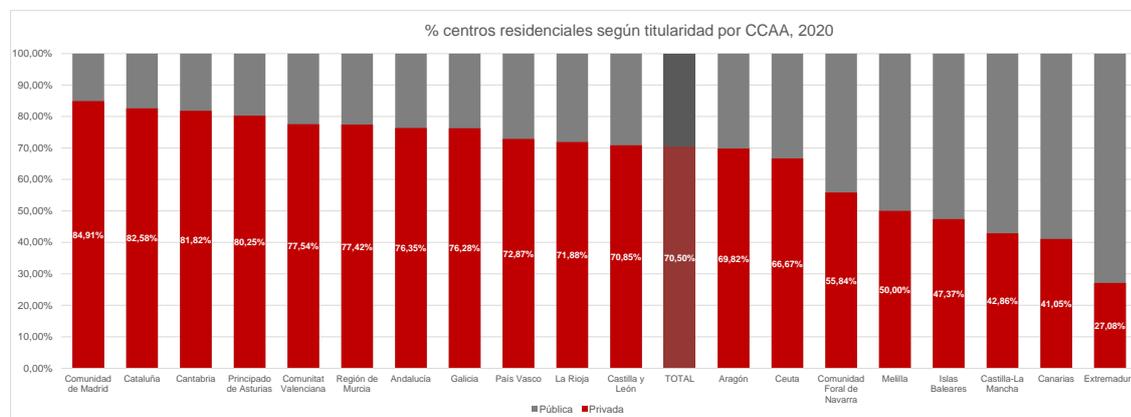
Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Destaca Cataluña sobre el resto como la comunidad con mayor número de centros residenciales, con prácticamente 1.000 centros, lo que supone prácticamente el 18% del total. Si comparamos con diez años atrás, donde el número total de centros era de 5.321, estando disponible el gráfico 41 en el apartado de “Anexos”, observamos un gran impulso en comunidades como Castilla y León, Galicia, Extremadura y Principado de Asturias. También destacan en el sentido inverso Andalucía, la Comunidad Valenciana y la Comunidad Foral de Navarra, que decrecen en el número de residencias, igual

que las dos provincias autónomas. No obstante, la variación total es positiva, incrementando en 246 centros en el transcurso de la década.

Si nos focalizamos en los colores utilizados en estas gráficas, vemos que la parte granate correspondiente a los centros privados predomina notablemente:

Gráfico 24. % centros residenciales según titularidad por CCAA, 2020



Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

En lo que se refiere al total del territorio español, el 70,5% del total de centros residenciales son privados, mientras que el 29,5% restante son públicos. Resulta interesante destacar que una vez se accede al centro público, se establece un sistema de copagos del precio de dicha plaza, donde una parte del coste es asumido por parte del usuario del centro en función de sus ingresos, sin superar estos, mientras que el resto van a cargo de la Administración. Una vez asignado el grado de dependencia II o III, estas personas tienen derecho a apuntarse en tres centros públicos, ya sea centros residenciales, centros de día o una combinación de ambos, y tendrá que acceder a la plaza una vez se le asigne, mientras que en caso de rechazarla únicamente podría mantenerse apuntada en uno de los centros previamente escogidos. No obstante, en caso de acceder a una plaza, pueden mantenerse apuntados en lista de espera de otros centros y, en caso de disponibilidad, podría trasladarse.

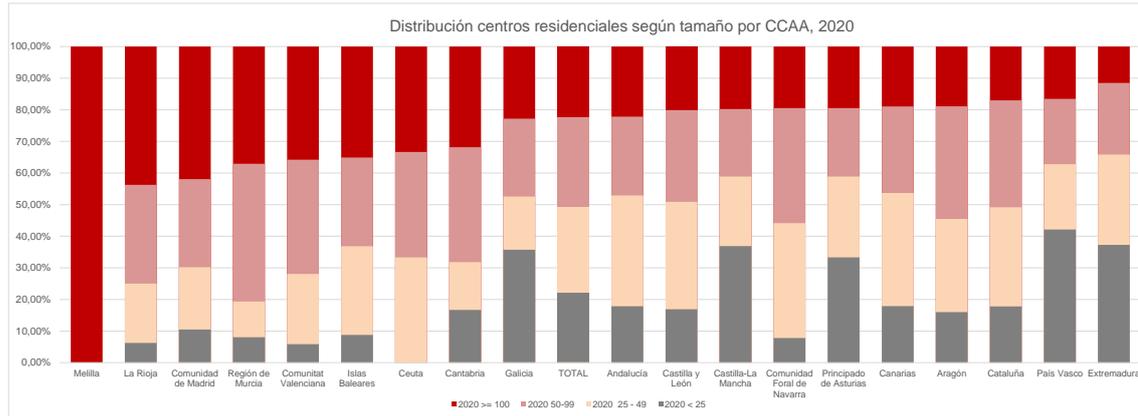
Las comunidades donde más porcentaje pertenece al ámbito privado, como se puede apreciar en el gráfico 24, son la Comunidad de Madrid, Cataluña y Cantabria. En el lado contrario del gráfico encontramos a Extremadura, Canarias y Castilla-La Mancha, donde el ámbito público tiene una mayor presencia.

Si retrocedemos diez años atrás, en el gráfico 42 incluido en “Anexos” observamos como el porcentaje de centros privados era ligeramente superior al estudio más reciente, por lo que podemos concluir que el sector público va recortando distancia con el privado, aunque en un ritmo paulatino. Islas Baleares, Extremadura y Galicia, en ese orden, son las que más han reducido el porcentaje de centros privados. Destaca el caso de Galicia, que se encontraba entre las cinco comunidades con mayor representación de las residencias privadas en 2010, y que hoy en día ocupa el octavo lugar: por lo

tanto, podemos concluir que el fuerte aumento de centros que comentábamos anteriormente eran públicos.

Por otro lado, Región de Murcia y Aragón han seguido el camino inverso y el ámbito privado cada vez representa un mayor porcentaje sobre el total, superando el 5% de incremento de representación. También sigue esta trayectoria, aunque en un nivel inferior, pero por encima del 3% de incremento de representación de los centros privados. La Comunidad de Madrid y La Rioja.

Gráfico 25. Distribución centros residenciales según tamaño por CCAA, 2020

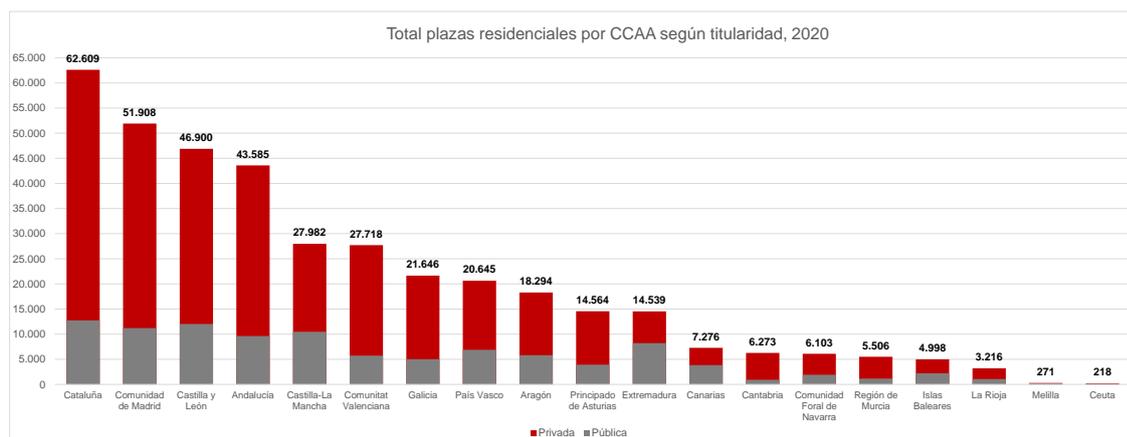


Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Si nos centramos en el tamaño, dejando de lado Melilla donde sus dos centros residenciales son de un tamaño mayor o igual a cien plazas, encontramos a La Rioja y la Comunidad de Madrid como las dos comunidades con mayor volumen de centros con dichas características: el 43,75% y el 41,93% de sus centros respectivamente. En el lado contrario encontramos a Cataluña, la comunidad con más centros residenciales, donde solo el 17,02% tienen un tamaño superior o igual a las cien plazas. Por debajo de este porcentaje únicamente encontramos al País Vasco y Extremadura, con un 16,54% y un 11,50% respectivamente. A continuación, analizaremos si las conclusiones sobre el tamaño tendrán afectación en el número de plazas por comunidad autónoma:

Pese a que Cataluña cuenta con un porcentaje reducido de centros de gran tamaño, sigue siendo la comunidad donde encontramos un mayor número de plazas. En cuanto a la Comunidad de Madrid, pese a tratarse de la quinta comunidad con mayor número de residencias, ocupa el segundo lugar en cuanto a plazas debido al tamaño de estas. País Vasco y Extremadura se ven relegadas dos posiciones cada una. En cuanto a las ciudades autónoma, Melilla ofrece un mayor número de plazas pese a tener un centro residencial menos que Ceuta, ya que hemos visto anteriormente que los dos centros de Melilla eran del mayor tamaño, mientras que en la otra ciudad solo uno.

Gráfico 26. Total plazas residenciales por CCAA según titularidad, 2020



Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Si comparamos con diez años atrás, estando el gráfico 43 disponible en los “Anexos” del trabajo, vemos que son el Principado de Asturias (45,28%), Ceuta (40,65%) y Extremadura (29,37%) las que más crecimiento experimentan. En el lado opuesto encontramos a Melilla (-35,32%) y Canarias (-4,66%), que decrecen en el número de plazas ofertadas.

En los gráficos de plazas residenciales se puede volver a apreciar la considerable diferencia según titularidad, encontrando un notable predominio de las de ámbito privado. Los tres operadores privados en España que cuentan con un mayor número de plazas disponible son DomusVi, Vitalia Home y Orpea. El primero de ellos cuenta en la actualidad con más de 25.000 plazas en 202 centros residenciales, muy lejos de las 9.321 plazas residenciales de Vitalia Home en 66 centros residenciales y las algo más de 8.500 camas de Orpea en 53 centros residenciales, centros de día o clínicas de salud mental. A partir del segundo operador no encontramos una diferencia tan elevada con el resto de entidades que operan en el mercado, por lo que se puede afirmar que no se trata de un mercado con alta concentración.

Según JLL (2022), entidad líder a nivel mundial en consultoría y servicios inmobiliarios, en 2023 se superan las 389.000 plazas distribuidas en más de 5.500 residencias, mientras que se estima la creación de 25.000 nuevas plazas hasta el año 2025, las cuales se repartirían en más de 180 centros residenciales. Según se indica en el mismo artículo elaborado por dicha entidad, pese a que gran parte de las plazas actuales se encuentran en ciudades con una población inferior a los 80.000 habitantes, se está produciendo una alteración en la tendencia dado que las inversiones en curso se están llevando a cabo en las principales ciudades, Madrid y Barcelona, así como en otras como Alicante, Pontevedra y Murcia.

Una vez analizado el total de plazas ofertadas, y partiendo de la base que las Comunidades Autónomas con mayor proporción de personas mayores se encuentran en el noroeste peninsular, destacando Castilla y León, Galicia y el Principado de Asturias, es hora de analizar cuál es la ratio de plazas sobre el total de población de 65 o más años en cada comunidad autónoma:

Cuadro 5. Ratio de plazas residenciales por Comunidad autónoma, 2010-2020

	2020			2010		
	Plazas resid.	Población >64 años	Ratio	Plazas resid.	Población >64 años	Ratio
Castilla y León	46.900	610.944	7,68%	40.094	577.427	6,94%
Castilla-La Mancha	27.982	390.228	7,17%	25.121	368.684	6,81%
Extremadura	14.539	222.267	6,54%	11.238	210.925	5,33%
Aragón	18.294	288.877	6,33%	16.376	265.243	6,17%
Principado de Asturias	14.564	265.801	5,48%	10.025	238.555	4,20%
Cantabria	6.273	129.930	4,83%	5.031	109.566	4,59%
La Rioja	3.216	68.046	4,73%	3.067	58.776	5,22%
Comunidad Foral de Navarra	6.103	131.975	4,62%	5.959	110.570	5,39%
Comunidad de Madrid	51.908	1.219.024	4,26%	45.846	950.072	4,83%
Cataluña	62.609	1.495.408	4,19%	52.945	1.235.787	4,28%
TOTAL	384.251	9.292.691	4,13%	331.200	7.895.739	4,19%
País Vasco	20.645	507.163	4,07%	18.408	415.845	4,43%
Galicia	21.646	687.343	3,15%	18.116	618.841	2,93%
Andalucía	43.585	1.473.654	2,96%	35.094	1.243.090	2,82%
Melilla	271	9.657	2,81%	419	7.793	5,38%
Comunitat Valenciana	27.718	994.781	2,79%	26.516	844.454	3,14%
Islas Baleares	4.998	187.095	2,67%	4.735	151.971	3,12%
Región de Murcia	5.506	240.138	2,29%	4.423	199.999	2,21%
Ceuta	218	10.458	2,08%	155	8.920	1,74%
Canarias	7.276	359.902	2,02%	7.632	279.221	2,73%

Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Lejos de mejorar la ratio, lo que ha hecho el total en comparación a diez años atrás es reducirse del 4,19% al 4,13%. Cataluña y Comunidad de Madrid, las dos comunidades con un mayor número de plazas ofertadas, ocupan una posición intermedia en la tabla anterior, muy próxima a la media nacional. En las posiciones delanteras encontramos las dos Castillas con una ratio superior al 7% y Extremadura, con un 6,54%. En la cola de la tabla encontramos a Región de Murcia, Ceuta y Canarias, esta última prácticamente en el 2%.

El reducido nivel de oferta de plazas residenciales genera malestar en la sociedad debido a los tiempos de espera a los que se tiene que hacer frente para ingresar en uno de estos centros, existiendo una brecha temporal entre las residencias de gestión pública y privada. Según un informe de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), tras una encuesta realizada en marzo de 2020 a 2.709 personas que tenían un familiar viviendo en un centro residencial en los últimos cinco años, el tiempo medio de espera es de cuatro meses: siendo de 57 días en las residencias privadas, 163 días en las residencias concertadas (consiste en centros residenciales privados que reservan un número de plazas para la Administración Pública) y 209 en los centros públicos. Además, se añade que el 24% de los residentes no tuvo posibilidad de acceder a la residencia que hubiese preferido, mientras que el motivo principal del acceso es la higiene personal (53%), de movilidad (52%) o de memoria (52%). No obstante, este tiempo de espera para optar a una plaza pública puede verse ampliamente incrementado en función de la región, pudiendo ser la lista de espera de hasta cuatro o cinco años. Por ello, durante este largo periodo las familias examinan otras alternativas que les permitan dar solución de forma más inmediata posible, siendo las soluciones comunes la contratación de una persona que atienda las necesidades de la persona

dependiente en el propio domicilio u optando por una plaza en una residencia privada, que tienen un mayor coste.

Ante el constante aumento de personas de más de 65 años y la falta de inversión en estructuras para nuevos centros residenciales, la ratio de cobertura no cesa en su caída, siendo en la actualidad del 4,1% según se indica en un artículo de El Periódico de España: lo que supone 4,1 camas por cada 100 personas mayores de 65 años. En el mismo se indica que, en el corto y medio plazo, se requiere de unas 95.000 nuevas camas para cubrir el constante aumento de la demanda, lo que se traduciría en una inversión superior a los 5.700 millones de euros. Como es costumbre y explicado por lo redactado en este apartado, existe un desequilibrio entre Comunidades autónomas, encontrando una oferta más amplia en zonas como Castilla y León, Castilla – La Mancha, Aragón y Extremadura, y encontrando escasez en otras como Andalucía, Comunidad Valenciana, Baleares, Galicia, Murcia y las dos provincias autónomas, Ceuta y Melilla.

Durante los últimos años el mercado de los centros residenciales se ha visto alterado por la entrada de grupos internacionales que han pasado a encabezar la oferta en número de plazas residenciales. No obstante, dicho mercado se sigue caracterizando por la elevada presencia de entidades nacionales de pequeño tamaño que operan en un único centro residencial. Es decir, con datos de 2020, vemos como las diez entidades de mayor tamaño suponen únicamente el 17% del total de plazas ofertadas, por lo que no se trata de un sector concentrado.

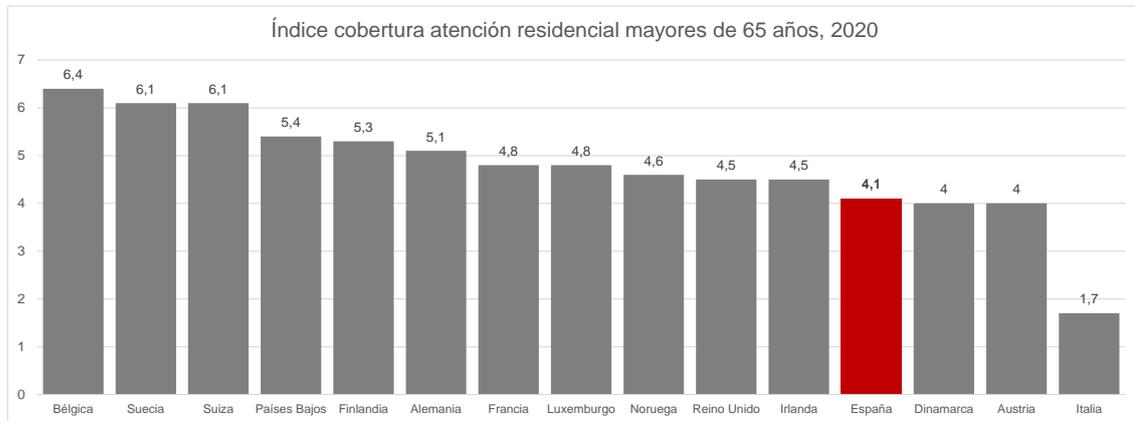
Pese a que detrás de la inversión actual y de los últimos años se encuentran en la mayoría de los casos fondos de inversión, tanto de capital nacional como extranjero, esta se ha visto frenada recientemente debido a la subida de los tipos de interés a la espera de que vuelva a producirse un ajuste en los precios de los activos. Para hacernos una idea, si la inversión anual en centros residenciales y otros activos sociosanitarios se sitúa entre los 300 y los 600 millones de euros, en el primer semestre de 2023 la inversión total ha sido de 140 millones de euros. A cambio, estos fondos de inversión pueden obtener de media un 5,25% de rentabilidad según indica el medio de comunicación.

Si bien es cierto que un elevado número de artículos que circulan por internet afirman que el ratio del 4,1% es insuficiente si lo comparamos con el criterio fijado por la Organización Mundial de la Salud (en adelante OMS) que lo sitúa en el 5%, recientemente Hyobum Jang, oficial médico especializado en la unidad de envejecimiento y salud de la OMS, ha desmentido esta recomendación de cinco camas en centros residenciales por cada 100 mayores de 65 años, siendo el origen de dicha confusión un antiguo estudio realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) de 2017 en el cual se utilizaba un indicador de 50 camas de cuidados a largo plazo para cada mil personas mayores de 65 años.

No obstante, la insuficiencia se puede corroborar viendo que se trata de una de las tasas más bajas en Europa. Si nos remitimos a datos de Eurostat del año

2020, vemos como España se encuentra entre los últimos puestos entre los principales países europeos:

Gráfico 27. Índice cobertura atención residencial mayores de 65 años, 2020



Fuente: Elaboración propia. Datos Eurostat.

Sin embargo, no son todas malas noticias, ya que en términos generales están puntuados con un 67 sobre 100 de 2.709 encuestados, es decir, un aprobado cercano al notable, encontrándose el 40% de los encuestados muy satisfecho con el servicio: lo que supone una valoración superior a 80 sobre 100. En cuanto a la gestión de la pandemia, la nota es de 66 sobre 100, por lo que el grado de insatisfacción no es tan elevado como esperaba considerando la época de falta de mascarillas, test o ropa de protección, entre otras.

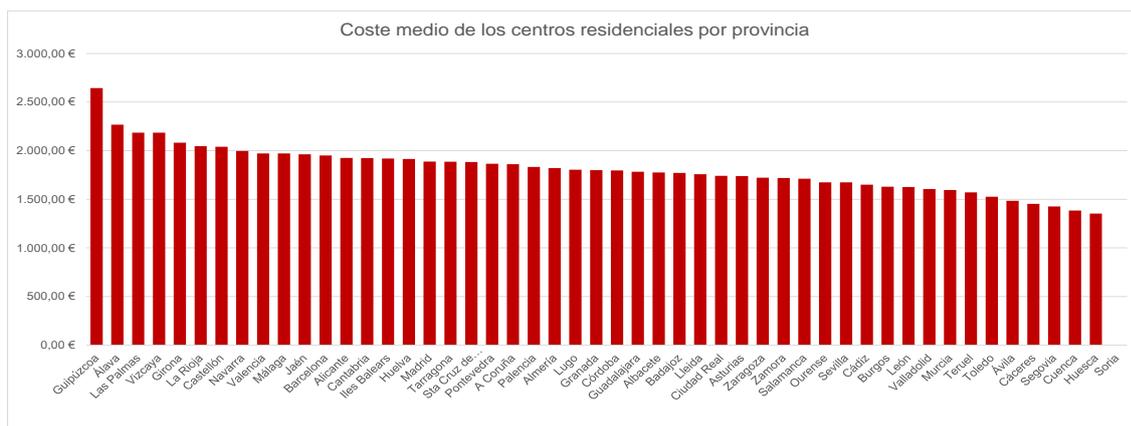
En el lado opuesto se encuentra el 19% que declara sentirse insatisfecho. Uno de los aspectos peor valorados es el número de empleados en turnos nocturno y fin de semana, así como la asistencia psicológica relacionada con el bienestar emocional, con puntuaciones entre 55 y 59 sobre 100. Son cuatro de cada diez encuestados los que han tenido algún incidente, siendo los más habituales los cuidados de la higiene como el aseo y el cambio de pañal, el incumplimiento de las actividades acordadas como la relajación o el ejercicio, incomunicación en asuntos médicos con la familia o robo de objetos personales.

Dicha organización también hace mención al coste, pero en este tema nos centraremos en los datos de otras fuentes más actualizadas. Según un estudio realizado desde infioresidencias.com con datos obtenidos de las residencias asociadas a principios de agosto de 2022, que consiste en uno de los comparadores de residencias de centros residenciales líderes del mercado creado en el año 2000, el precio medio de un centro residencial privado en España es de 1.870,33€ en 2022, aumentando un 2,17% con respecto a la cifra de 2021 que era de 1.830,54€. Si consideramos que la inflación durante este año ha sido del 10,8%, no solo podemos afirmar que no se ha visto afectada por la espiral inflacionista existente en otros sectores, sino que el coste se ha visto rebajado.

En este punto vuelvo a hacer mención a las entrevistas realizadas, pues vemos una diferencia abismal en el coste según el régimen de titularidad del centro. Mientras que en los centros residenciales privados encontramos precios como el indicado o incluso superiores, como es el caso de nuestra entrevista número dos, en los centros públicos se responde con la pensión que cobra la persona que ingresa en el centro. Por lo tanto, resulta lógico encontrar largas listas de espera para el acceso a centros públicos, pues no todos los bolsillos pueden permitirse abonar dichos importes.

Si realizamos la comparativa a nivel provincial, vemos diferencias importantes entre ellas. Los dos primeros puestos los ocupan provincias del País Vasco, donde el precio medio es de 2.289€. Por detrás le siguen comunidades como Canarias, con un precio medio de 2.097€, y la Comunidad Foral de Navarra, con un coste medio de 1.997€. Entre las zonas más económicas encontramos la Región de Murcia, con un coste medio de 1.595€ y las dos Castillas: Castilla-La Mancha con 1.635€ y Castilla y León con 1.639€. Desafortunadamente, no cuentan con información de La Rioja:

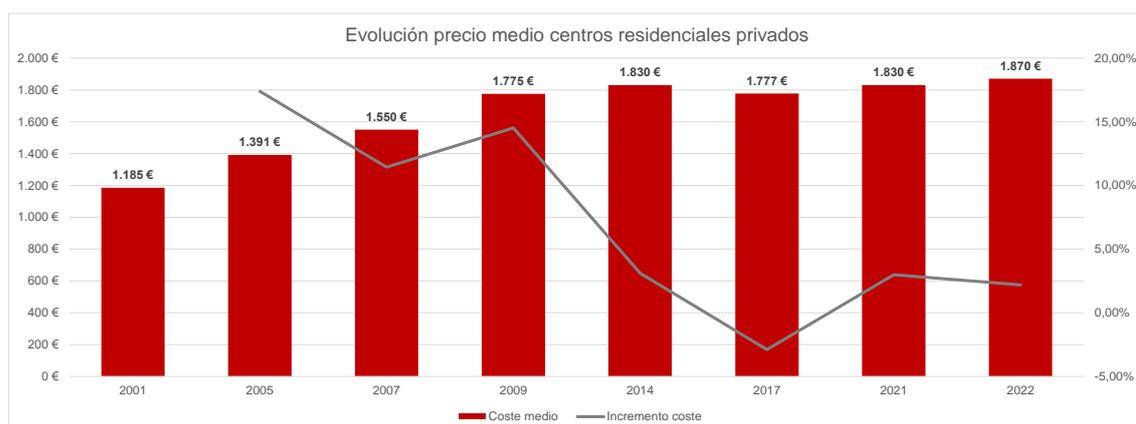
Gráfico 28. Coste medio de los centros residenciales por provincia



Fuente: Elaboración propia. Datos inforesidencias.com.

Si analizamos la evolución del coste medio en los últimos años, observamos como en los últimos 21 años se ha producido un incremento de los costes de prácticamente el 60%, ya que el coste medio del 2001 según los datos de dicho comparador era de 1.185€. Sin embargo, pese a no disponer de un intervalo temporal fijo, sino de datos puntuales, podemos observar como desde 2009 los precios no han alcanzado ni los 100€ de incremento, encontrando incluso un retroceso del coste en 2017:

Gráfico 29. Evolución precio medio centros residenciales privados



Fuente: Elaboración propia. Datos inforesidencias.com.

Si volvemos a focalizar el análisis en el género, encontraríamos un claro predominio de las mujeres a partir de los 75 años entre los residentes en estos centros, mientras que en edades previas encontraríamos un mayor porcentaje de hombres. Si buscamos un perfil medio, se trataría de una mujer de 82 años, ya que siete de cada diez residentes son mujeres.

A la hora de concluir este apartado, como bien se indica por parte de la Unión de entidades para la promoción de servicios sociales de atención a personas mayores y o en situación de dependencia (2022) detectamos tres tipos de déficit. Uno a nivel de plazas, que en los próximos años continuará incrementando si consideramos la tendencia de envejecimiento de la sociedad, otro déficit a nivel de tarifas, ya que a pesar del elevado coste de los centros residenciales los precios están incrementando menos que el IPC, y por último un déficit de financiación, ya que se está financiando en España un 0,97% del PIB cuando la media europea se sitúa en el 1,65%, lo que se traduce en una diferencia de cerca de 8,2 millones de euros. Por lo tanto, se trata de un mercado con necesidad de mejoras.

2.3.3. Senior living

Una vez hemos abordado una de las principales alternativas por las que tradicionalmente se han decantado las familias españolas a la hora de hacer frente a las nuevas necesidades de nuestros mayores, analizaremos un nuevo modelo de viviendas que ha surgido en los últimos años para la tercera edad, que tiene diferentes modalidades en función de las preferencias y necesidades de los demandantes, y que hasta ahora tiene un mayor protagonismo en otros países europeos como el Reino Unido o Francia, así como en Estados Unidos.

En este apartado considero de interés volver a mencionar a Helpage International España, ya que con el objetivo de garantizar esta vida digna enumeran un conjunto de puntos que debemos tener en consideración para asegurar el bienestar del segmento de población con edad más avanzada:

- Evitar desplazar a nuestros mayores de su entorno habitual: en la medida de lo posible y siempre que la persona de edad avanzada así lo desee, debemos mantener las raíces con la zona de su residencia habitual. Es decir, resulta de gran importancia mantener los vínculos familiares y comunitarios.
- Acondicionar la vivienda a las nuevas necesidades: en este apartado resulta importante la figura del sector público, quien debe velar por facilitar la adecuación de las viviendas de las personas que realmente lo necesitan, ya sea mediante ayudas o con acuerdos entre administraciones públicas o con el sector privado.
- Sondar nuevas alternativas de colaboración entre el sector público y privado: la posibilidad de escoger entre distintas opciones ofrece a nuestros mayores una mayor capacidad de elección y así optar por la alternativa que más les encaja según sus preferencias y necesidades.

Sobre este último punto, proponen un conjunto diversificado de soluciones habitacionales, apartadas de los habituales estereotipos que ofrece el mercado y que aseguren el derecho de nuestros mayores a llevar una vida independiente, como puede ser el Senior living.

Este nuevo modelo de vivienda está destinado a personas mayores de 65 años que se encuentran en buen estado de salud, tanto física como cognitiva, que no requieren de asistencia sanitaria permanente: lo que les permite ser catalogados como jubilados independientes al disponer de plenas capacidades físicas y facultativas. Países como Francia y el Reino Unido son pioneros en este modelo que consideramos puede tener encaje en la sociedad española dado su constante envejecimiento.

Dentro del segmento Senior living encontramos diferentes modelos que detallamos a continuación:

- Senior living Cohousing: este modelo está dirigido a aquel grupo de personas que comparten intereses comunes, ya sea en arte, música o deporte, entre otros, y por ello se unen en forma de cooperativa o comunidad para decidir dónde van a residir. En otras palabras, consiste en un formato de compra en propiedad.

Se origina como respuesta a las dificultades de este colectivo para acceder al mercado tradicional, aunque sigue consistiendo en el formato tradicional de compra de propiedad a pesar de caracterizarse por tener un precio más asumible. En algunos casos encontramos colaboraciones con el sector público, donde las administraciones ponen a disposición de estas comunidades suelos o inmuebles de titularidad pública.

En esta modalidad se ofrecen viviendas completas, con todo tipo de comodidades y que se complementan con espacios comunes de encuentro donde poder llevar a cabo las actividades de la comunidad.

Entre las opciones disponibles en España encontramos la Cooperativa Trabensol y la Cooperativa Entrepatisos en Madrid, así como el Residencial Puerto de la Luz y el Residencial Santa Clara en Málaga. En Barcelona, provincia en la que he nacido y continúo vivienda en la actualidad destaca Las Arcadias, que profundizaré más adelante.

- Senior living Coliving: conjunto de viviendas cuyo desarrollo corresponde a una promotora focalizada en el colectivo Senior, ya sea una empresa o una institución, que generalmente opera una empresa de servicios y que son comercializadas en forma de venta o alquiler entre el mercado Senior, en las que se comparte zonas comunes.

A diferencia del modelo anterior, se trata de viviendas incompletas donde los espacios privados suelen ser una habitación con baño, mientras que el resto de los espacios como cocina, lavandería y comedores son comunes.

En España encontramos DoveVivo, que opera en la actualidad únicamente en Madrid, y que se trata de una de las alternativas de Coliving más destacadas. El mercado principal de esta compañía se encuentra en Italia, aunque también tiene varios proyectos en Francia.

- Senior living Resort: consiste en una urbanización formada por un conjunto de apartamentos, facilidades y servicios de atención médica ubicada normalmente en zonas costeras. Se caracteriza por tener una calidad más elevada y entre sus clientes potenciales destacan los residentes extranjeros.

Como adelantaba anteriormente, uno de los proyectos destacados de Coliving es el de Las Arcadias, que cuentan con más de tres décadas de experiencia en el diseño y desarrollo de viviendas para mayores al tener su origen en 1986 y que se definen como un concepto residencial para mayores en el que podrán vivir como siempre lo han hecho: es decir, resaltan la importancia de mantener las mismas comodidades, independencia, seguridad y privacidad que hasta la fecha. Consiste en edificios de apartamentos, de uno o dos dormitorios, baño, salón y cocina, que cuentan con las comodidades necesaria para que los clientes puedan llevar a cabo su día a día de la forma más independiente posible.

Entre las comodidades que ofrecen sus instalaciones encontramos bibliotecas, jardines y terrazas, enfermería, sala de juegos, bares y restaurantes, salas de televisión, salones de peluquería y estética, gimnasio o piscinas, tanto interiores como exteriores. Actualmente, tienen cinco proyectos en Barcelona, uno de ellos en Terrassa y el resto en la propia ciudad, así como uno en Palma

de Mallorca y el más reciente en Madrid, cuya inauguración fue en abril de 2023.

En un informe desarrollado por CBRE, una prestigiosa consultora inmobiliaria estadounidense, se cuantifica en 110 millones de euros la inversión realizada en el año 2022 en el Senior living en territorio español, haciendo crecer en 560 nuevas plazas la escasa oferta existente y multiplicando por tres el volumen acumulado del sector respecto a 2021. Desafortunadamente, al tratarse de una rama tan novedosa y poco desarrollada en nuestro país, en la actualidad resulta complejo encontrar información sobre el crecimiento de este segmento inmobiliario en España, pero podemos guiarnos por la creciente inversión que se está llevando a cabo reflejada en la incesante creación de nuevos centros. Lo que es un hecho es que el constante envejecimiento de la población juega en su favor. En cuanto a las entrevistas realizadas, el Senior living no ha sido una opción valorada por los encuestados dado el nivel de dependencia de los mayores, pero el hecho de que sean conocedores de esta alternativa nos puede dar a entender que se está haciendo un hueco en el mercado y es posible que en un futuro gane peso en el mercado español como lo ha hecho en otros países, ayudando a combatir la soledad de la tercera y cuarta edad.

2.4. Oferta del sector financiero y asegurador

A nadie le sorprende si afirmamos que el sector asegurador se está esforzando en buscar soluciones para esta trayectoria demográfica que está teniendo lugar en nuestro país y en cómo dar solución al auge de la clientela Senior. Si bien es cierto que el segmento que podemos definir como pre-Senior, en un rango de edad entre los 50 y los 64 años, es uno de los segmentos de mayor interés debido a su mayor capacidad económica y su elevado peso en la pirámide poblacional, no podemos apartar la mirada de sus progenitores.

El segmento Senior debe ser abordado mediante el desarrollo de una oferta aseguradora específica, la cual resulta compleja por el hecho de que requiere de primas de cuantía elevadas para garantizar su aceptación en el mercado, debiendo ser abordado mediante acuerdos con empresas especialistas y ofreciéndolos como garantías de productos aseguradores o de forma independiente como paquetes de servicios. A pesar de que en muchas ocasiones se priorizan los servicios realizados de manera no presencial al incurrir en menores costes, como pueden ser el asesoramiento financiero y gestión de trámites legales, no podemos apartar la mirada del centro del problema, que es la oferta de servicios presenciales.

El sector financiero en general se caracteriza por ofrecer productos y garantías orientadas al desahorro que permite a la sociedad saciar sus necesidades, algunas de ellas relacionadas con las viviendas, las cuales detallaremos en los siguientes subapartados.

Las compañías tienen el reto de esquivar la desconfianza en los productos financieros inculcada en nuestra sociedad, especialmente en nuestros mayores, ya que cualquier movimiento en falso puede ser interpretado como un posible engaño aprovechando el deterioro cognitivo de los clientes que forman la tercera edad. Para ello, tienen que insistir en la información, trasladando todas las características de los productos para que los clientes entiendan los riesgos que hay detrás de cada alternativa que propone el mercado, así como el coste al que tienen que hacer frente para disponer de liquidez a cambio de su vivienda, entendida como la principal inversión de la vida de los clientes. Sin embargo, explicar ciertos cálculos financieros, e incluso actuariales, puede resultar demasiado complejo en una sociedad donde la cultura financiera es escasa como reflejan los resultados de la Encuesta de competencias financieras publicada en junio de 2018 por parte del Banco de España y la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV).

Cuando el centro de la operación es la vivienda, debemos tener en consideración varios factores como el precio de la vivienda según el valor de mercado, los ingresos que percibe el propietario con su correspondiente tipo de interés que se genera con el paso del tiempo, el valor de uso y disfrute por continuar residiendo en el inmueble que tiene un coste, y en último lugar la inflación, ya que a medida que transcurren los años los precios de los bienes y servicios incrementan.

Adicionalmente, en esta decisión toman especial relevancia los familiares, ya que entran en juego herencias y posibles discrepancias entre los descendientes que dificultan la toma de decisiones. Como adelantábamos anteriormente, existe una cultura de la herencia muy arraigada en nuestra sociedad, aunque se tenga que llevar a cabo a costa de la renuncia del bienestar actual de nuestros mayores. En otras palabras, la tradición o costumbre, o más bien el egoísmo de los herederos, se antepone al bienestar de nuestro colectivo de estudio.

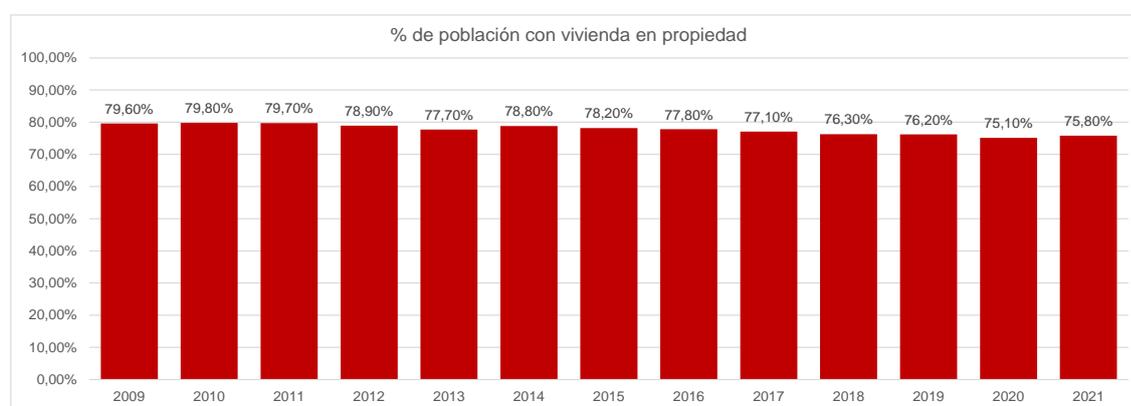
Entre las alternativas tradicionales para cumplimentar la pensión encontramos la venta del inmueble en plena o nuda propiedad, así como el alquiler de la propiedad parcial o total. Con la venta de la plena propiedad es como se obtiene una mayor liquidez, pero se pierde la titularidad y el disfrute del inmueble. No obstante, se abre un nuevo escenario con otras posibilidades como el traslado a una vivienda de menor valor, con la obtención de ingresos por la diferencia de valor entre ambos inmuebles, así como poder abonar el coste de una residencia para la tercera edad, entre otras opciones. Adicionalmente, se consiguen otras ventajas como la exención de tributación en IRPF para los mayores de 65 años cuando se trata de una vivienda habitual, así como cuando se trata de una segunda residencia si la cuantía de los beneficios no supera los 240.000€.

En cuanto al alquiler o arrendamiento de la vivienda, este permite obtener ingresos a través del inmueble sin tener que prescindir de su propiedad a cambio de ceder temporalmente su uso. Sin embargo, no se obtienen la misma

liquidez que en la venta y en la mayoría de los casos no permite continuar residiendo en la vivienda, o bien se debe compartir en caso de optar por alquilar habitaciones, con la correspondiente pérdida de privacidad y bienestar, aunque tiene como factor positivo el poder hacer frente a la soledad a la que se enfrentan en ocasiones nuestros mayores.

¿Y por qué damos tanta importancia a la vivienda a la hora de buscar alternativas de financiación? Esto se debe a que en torno a tres cuartas partes de los hogares españoles reside en una vivienda de su propiedad, lo que se traduce en que nuestra población se caracteriza por invertir la mayor parte de sus ahorros en ladrillo, en detrimento de un mercado del alquiler escaso en comparación a otros países europeos:

Gráfico 30. % de población con vivienda en propiedad

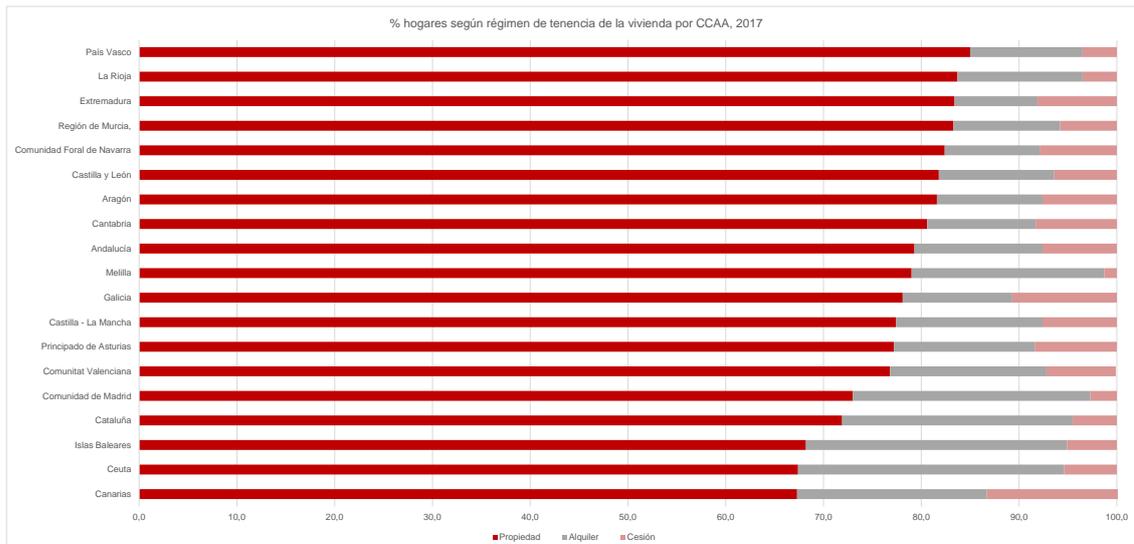


Fuente: Elaboración propia. Datos Statista.

No obstante, la tendencia a optar por vivir en régimen de alquiler se ha incrementado en la última década tal y como se puede apreciar en el gráfico anterior, reduciéndose el porcentaje de población con vivienda en propiedad de cerca del 80% al 75,80% a cierre de 2021 según datos de Statista.

Si profundizamos a nivel de comunidad autónoma debemos retroceder al año 2017, donde observamos diferencias considerables entre zonas. Por un lado, encontramos comunidades con porcentajes superiores al 80% como el País Vasco, que incluso alcanza el 85%, La Rioja o Extremadura, mientras que en el lado opuesto encontramos las islas con ratios inferiores al 70%, donde el peso del turismo tiene una elevada importancia, tanto Canarias como las Islas Baleares, así como Ceuta. También es destacables los siguientes puestos, que los ocupan Cataluña y la Comunidad de Madrid, cuya explicación la encontramos en el elevado coste de la propiedad, los altos niveles de turismo que las caracterizan, así como la mayor cantidad de estudiante e inmigración, que optan por alquileres temporales.

Gráfico 31. % hogares según régimen de tenencia de la vivienda por CCAA, 2017



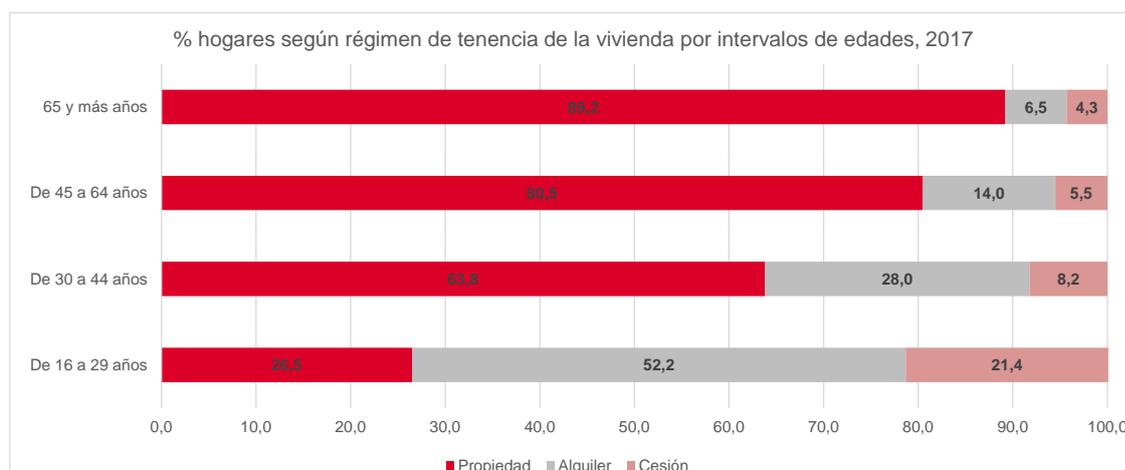
Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

Si bien es cierto que resulta interesante analizar los datos por situación geográfica, en el presente estudio nos estamos centrando nuestro enfoque en la situación demográfica. Por este motivo, también vamos a dirigirnos a 2017, que los datos más recientes disponibles, para analizar el régimen de propiedad por edades.

Como era de esperar, en el rango de edades más jóvenes encontramos unos porcentajes inferiores de propietarios, quienes por sus capacidades económicas optan por otras alternativas como el mercado de alquiler. Es decir, si algo más de una cuarta parte de este colectivo son propietarios, más de la mitad se decantan por preferencias o por recursos al arrendamiento.

En el lado opuestos encontramos al colectivo de población de edad más avanzada y objeto de estudio, los mayores de 65 años, quienes en prácticamente el 90% poseen una vivienda en propiedad. Únicamente un 6,5% de esta población lo hace en régimen de alquiler, mientras que el 4,3% cuenta con una vivienda cedida.

Gráfico 32. % hogares según régimen de tenencia de la vivienda por intervalos de edades, 2017



Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

En este sentido, con el objetivo de evitar la necesidad de tener que abandonar o incluso perder la posesión de la vivienda habitual, así como poder hacer frente a las nuevas necesidades de cuidados y vivir en mejores condiciones, el sector se ha movido para ofrecer un conjunto de alternativas a las tradicionales que profundizaremos a lo largo de los siguientes apartados. Para las alternativas de monetización de la vivienda, nos guiaremos en el libro de J.A. Lafuente y P. Serrano (2022) donde se detallan las diferentes opciones planteadas en profundidad. No obstante, tal y como hemos podido ver en las entrevistas, no siempre se requiere de una de estas opciones para afrontar los nuevos gastos asociados a la vejez, pues en ocasiones nuestros mayores ya cuentan con ahorros suficientes, tienen familiares que se pueden hacer cargo de los gastos o bien es la propia Administración pública la que los sufraga.

2.4.1. Renta vitalicia

Pese a no tratarse en si de un producto que monetice el valor de la vivienda, consideramos interesante hacer mención a este contrato de seguro que permite complementar la pensión pública de nuestros mayores a lo largo de su vida. Una renta vitalicia se define como un seguro de ahorro que garantiza la recepción de una renta de forma periódica a lo largo de la vida del perceptor a cambio de una cuantía aportada en el momento inicial, conocida como prima única. Es decir, se trata de un mecanismo de desahorro transformando un capital único en rentas y permite completar la pensión pública, siendo especialmente relevante en los casos donde las pensiones por jubilación no son muy elevadas y, por lo tanto, insuficiente.

En España, a cierre de 2022 según datos de ICEA (2023), hay en el mercado de seguros de ahorro y jubilación hay un total de 2.172.798 asegurados que tienen una renta vitalicia o temporal, ascendiendo el total de sus provisiones técnicas a 87.634,54 millones de euros. Durante el transcurso del año 2022, se han aportado un total de 5.567,42 millones de euros, a los que se les suma

1.796,63 millones de euros en concepto de intereses y revalorizaciones. Por el otro lado encontramos 1.575,81 millones de euros en rescates y 6.385,57 millones de euros en prestaciones, lo que supone una variación total de la reserva matemática de -597,33 millones de euros, es decir, una caída interanual del -0,68%.

Sin embargo, la parte negativa de este producto se encuentra en la probabilidad de fallecimiento prematuro del receptor, también llamado beneficiario, ya que con la ocurrencia del óbito se detiene el cobro de la renta. Es decir, si el beneficiario fallece antes de lo esperado según los cálculos estadísticos, habrá recibido una cuantía inferior a la aportada. Existe también un riesgo para las entidades aseguradoras: el riesgo de longevidad mencionado en apartados anteriores. Por lo tanto, el sentido de este producto se encuentra en que ninguna de las partes conoce cuando fallecerá el beneficiario, por lo que cada una asume un riesgo.

Existen alternativas en el momento de contratación de la renta para mitigar el riesgo del contratante de fallecimiento prematuro como la posibilidad de incluir que una parte de la aportación la perciban los herederos en el momento de la defunción.

Otro de los beneficios de las rentas vitalicias es el apartado de fiscalidad, ya que cuenta con un tratamiento fiscal muy beneficioso en comparación a otros productos financieros. Dicho beneficio se ve reflejado en la posibilidad de desgravar las aportaciones, así como en una menor imposición sobre los importes percibidos. En los casos donde es una persona mayor de 65 años quien obtiene ingresos por la venta de elementos patrimoniales y el importe total obtenido se reinvierte a la contratación de una renta vitalicia, existe una exención por reinversión en rentas vitalicias de hasta un máximo de 240.000€.

Por el lado de las prestaciones, se tributa por una parte de la renta en función de la edad: del 40% que aplica sobre los menores de 40 años al 8% para los mayores de 70 años. Entre los 66 y los 69 años, a los que también estamos haciendo referencia en este estudio, se tributa sobre el 20% de renta.

Cuadro 6. Porcentaje de tributación sobre la renta por intervalos de edad.

Edad del receptor	Porcentaje aplicable
Menos de 40 años	40 por 100
Entre 40 y 49 años	35 por 100
Entre 50 y 59 años	28 por 100
Entre 60 y 65 años	24 por 100
Entre 66 y 69 años	20 por 100
70 o más años	8 por 100

Fuente: Elaboración propia. Datos Agencia tributaria.

En resumen, son muchos los aspectos que se deben tener en consideración a la hora de contratar una renta vitalicia, como es la prima única que se pretende aportar en el momento inicial, los importes a percibir para complementar nuestros ingresos, el tiempo que esperamos vivir en función de nuestra edad

en el momento de la contratación y el sexo (ya que como hemos visto anteriormente las mujeres tienen mayor esperanza de vida), el tipo de interés actual que encontramos en el mercado financiero, los gastos de la entidad asociados al contrato y, si corresponde, la parte que queremos dejar a nuestros herederos.

Por último, no se deben confundir con las rentas tontinas, actualmente vetadas en España, pero no en otros países europeos como Francia, las cuales consisten en un fondo común en el que los diferentes participantes aportan un capital inicial a cambio de la percepción de intereses hasta el fallecimiento. Al fallecer uno de los miembros del fondo sus ingresos comienzan a repartirse entre el resto, incrementando sus ganancias, lo que genera la aparición de unos incentivos inmorales por ser el más longevo del fondo. Es decir, se pone en riesgo la ética de los participantes.

2.4.2. Hipoteca inversa

La hipoteca inversa tradicional, que se comenzaron a comercializar en España a principios de los años 2000 por entidades financieras, consiste en un producto financiero diseñado para personas de edad igual o superior a los 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia que son propietarias de una vivienda, que permite a los propietarios convertir parte del valor de su vivienda en efectivo sin tener que venderla ni mudarse. En otras palabras, se trata de la concesión de un préstamo donde la vivienda actúa como aval. Según se indica en la disposición adicional primera de regulación relativa a la hipoteca inversa recogida en la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, también se permite su creación sobre otro tipo de inmuebles, sin necesidad de tratarse de la vivienda habitual, aunque tendrá implicación en términos fiscales como veremos a lo largo de este apartado.

En lugar de hacer pagos mensuales a una entidad financiera, como es el caso de la hipoteca tradicional, en una hipoteca inversa la entidad financiera es quien hace pagos al propietario utilizando el valor acumulado de la vivienda como garantía. La deuda acumulada por parte del beneficiario, incluidos los intereses según el tipo de interés acordado entre las partes, se amortiza cuando el propietario fallece, vende la vivienda o se muda de forma permanente.

Entre las ventajas de esta alternativa encontramos la obtención de liquidez a partir de la propiedad, que como hemos nombrado en repetidas ocasiones se trata del recurso donde se han depositado la mayor parte de los ahorros de la población española, permitiendo complementar las pensiones de jubilación para afrontar gastos o poder vivir de forma más holgada. Además, todo esto pudiendo hacer uso de la propia vivienda mientras se reciben los ingresos extra de forma flexible, es decir, escogiendo cómo percibirlos: en forma de pago único o a través de ingresos periódicos durante un intervalo temporal determinado: el importe y la duración de los ingresos dependerán de la

tasación de la vivienda. A partir de este momento, el beneficiario deja de percibir ingresos, mientras que la deuda seguirá generando intereses hasta el fallecimiento.

Por lo tanto, resulta de especial importancia realizar un cálculo preciso sobre el periodo de cobro de esta renta temporal: contra más largo sea el intervalo temporal, menor cuantía tendrán los ingresos, y viceversa. En caso de elegir un periodo muy corto, la cuantía de la renta será mayor, pero podría darse el caso que, en edades más avanzadas, cuando más ingresos necesitaría para sus cuidados, tenga lugar la finalización del cobro.

Las entidades financieras, que están en continuo análisis de necesidades de los clientes y búsqueda de soluciones, han continuado analizando el producto para mitigar esta desprotección del cliente con el vencimiento de la renta, y han planteado dos nuevas modalidades que ya se comercializan en nuestro mercado: la hipoteca inversa con renta vitalicia inmediata y la hipoteca inversa con renta vitalicia diferida. La primera opción consiste en reinvertir la cuantía obtenida por la hipoteca inversa como prima única de una renta vitalicia, explicada en el apartado anterior, con las ventajas e inconvenientes ya nombrados. En la opción diferida, esta renta vitalicia se activa en caso de sobrevivir al vencimiento de la renta financiera de la hipoteca inversa. En otras palabras, se contratan dos productos que se activan en tiempos distintos.

Si bien es cierto que en práctica parecen dos alternativas prácticamente idénticas, la realidad es que no lo son, que ya en la hipoteca inversa con renta vitalicia inmediata la cuantía obtenida es superior: la explicación radica en que, como existe la opción de dejar de pagar dicha renta en caso de que se produzca una muerte anticipada, esto hace que se premie más la supervivencia.

Si ponemos el foco en el momento del fallecimiento y la aparición de la figura de los herederos, con este producto se mantiene la titularidad de la vivienda y con ella la posibilidad de transferirla como herencia en el momento del fallecimiento, aunque con una deuda. Por lo tanto, serán los herederos quienes decidirán si venden el inmueble para saldar la deuda, o bien amortizar la deuda y mantener la vivienda.

Entre los puntos negativos que se deben tener en consideración al optar por la hipoteca inversa encontramos la existencia de costes iniciales y tipos de interés asociados a la operación normalmente más elevados que las hipotecas tradicionales, los cuales hacen disminuir los ingresos percibidos por los beneficiarios: también existe una implicación para los herederos, ya que estos gastos provocan una aminoración del patrimonio hereditario una vez tiene lugar el óbito del propietario. Además, los porcentajes de financiación obtenidos son reducidos si los comparamos con otras alternativas abordadas en este estudio, en torno al 25% y 45% valor de mercado de la vivienda en función de la edad del contratante, mientras que el hecho de percibir estos ingresos puede tener impacto a la hora de recibir otro tipo de ayudas del gobierno.

¿Por qué se ofrece un porcentaje de financiación tan reducido? La respuesta es que las entidades financieras se cubren las espaldas reservando el porcentaje restante para el cobro de gastos, intereses y transmisión de patrimonio a los herederos. De este modo, únicamente en casos excepcionales podría darse la circunstancia que la venta de la vivienda no fuese suficiente para sufragar la deuda: una caída importante del valor de la vivienda o una longevidad del beneficiario inusual.

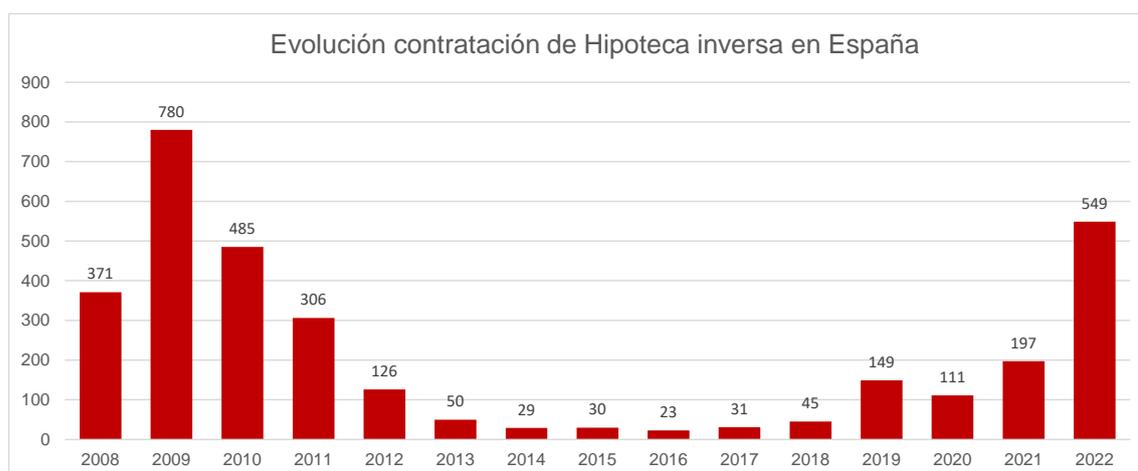
En cuanto al riesgo de fallecimiento antes de lo esperado, calculado en función de la esperanza de vida, si bien es cierto que la cuantía obtenida por la hipoteca inversa sería inferior a lo que hubiese percibido en caso de haber conocido el momento exacto de ocurrencia del óbito, lo cual no es posible, el hecho de haber ocurrido de forma anticipada también implica la generación de una menor cuantía de intereses sobre la deuda, que juega en favor de los herederos a la hora de hacer frente a la misma. En caso de vivir más de lo esperado se cobra lo mismo, ya que como hemos comentado se puede percibir los ingresos en pago único o en forma de renta periódica temporal, pero la cuantía generada de intereses es mayor de lo que hubiese sido habitual.

Si nos referimos a términos fiscales, existe una excepción para la hipoteca inversa de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de actos jurídicos documentados del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados, mientras que existe una bonificación en los costes de los honorarios notariales beneficiándose de una reducción del 90% sobre impuestos por el registro. En cuanto a los herederos, a la hora de liquidar el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones podrán descontarse el importe del préstamo a devolver a la entidad al valor del inmueble. Como ya avanzábamos al inicio del apartado, en la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, se detalla que es posible instrumentarse hipotecas inversas sobre cualquier otro inmueble distinto a la vivienda habitual del solicitante, pero en estos casos no podrán beneficiarse de los beneficios fiscales recientemente indicados.

La tipología más habitual es la hipoteca inversa vitalicia, ya que en los contratos con vencimiento estipulado los clientes dejaban de percibir los ingresos periódicos en edades avanzadas en caso de optar por esta forma de ingreso, justo cuando mayor necesidad de recursos existe, y debían saldar las deudas en vida si querían evitar que se ejecutara la garantía hipotecaria. La situación era desoladora: un cliente desahuciado, sin ingresos y con deudas pendientes. Eran los propios clientes los encargados de asumir el riesgo de longevidad.

Sin embargo, pese a estar regulada desde el año 2007, la penetración de la hipoteca inversa en el mercado español es prácticamente inexistente, con un total de 549 constituidas en el 2022 debido a la escasez de entidades que comercializan este producto, lejos de las 463.614 hipotecas para viviendas concedidas en el mismo año según datos del INE a inicios del año actual. De la serie histórica analizada, el año anterior es el segundo registro de mayor importe, por debajo de las 780 del 2009:

Gráfico 33. Evolución contratación de Hipoteca inversa en España



Fuente: Elaboración propia. Datos Consejo General del Notariado.

En el gráfico 33 se puede apreciar el profundo impacto que tuvo en este mercado el estallido de la crisis económica española originada en 2008, que provocó una estrepitosa caída del precio de los inmuebles, así como el notable crecimiento a partir del 2019 con la llegada al mercado de nuevas entidades:

En cuanto a los tipos de interés actuales, navegando entre las ofertas del mercado encontramos por ejemplo una entidad con un tipo dijo del 6% anual, pudiéndose solicitar sobre un porcentaje máximo del valor de tasación de la vivienda: en este caso el límite es el 43%.

2.4.3. Vivienda inversa

Una vez abordado de forma extensa el concepto de hipoteca inversa, resulta de gran importancia no confundirlo con otro término no tan extendido y conocido en nuestro mercado cuyo nombre es similar, pero no su funcionamiento: incluso nos atrevemos a avanzar que se asimila más al concepto de nuda propiedad que comentaremos en el próximo apartado. Se trata de la vivienda inversa (en inglés, *home reversion*), cuya explicación se basa en considerar la propiedad del inmueble como un activo divisible en partes, las cuales pueden ser comercializadas de forma independiente por parte del titular y así complementar la pensión pública.

Para la obtención de financiación, el propietario de la vivienda tiene la posibilidad de vender un fragmento o la totalidad de la titularidad de la vivienda a otra persona o entidad, ofreciéndose de forma complementaria un contrato de arrendamiento para poder permanecer en el domicilio durante el resto de su vida, siendo por lo tanto un inquilino vitalicio. Por este derecho, deberán hacerse cargo del pago del alquiler, que se realizará en función del intermediario que comercialice la operación.

Una de las formas de proceder más habituales consiste en la compra del inversor de la totalidad de la vivienda, que es la opción más común en el mercado español, a cambio del pago de entre el 50% y el 80% del valor de

mercado de la vivienda, que dependerá de la edad del vendedor. De esa cuantía, percibirá una parte al contado más una bolsa de alquiler donde se descontarán las mensualidades por el arrendamiento. Por lo tanto, se abren dos supuestos. En el primero de ellos, en caso de que el vendedor decida abandonar el domicilio o fallezca antes de agotar el importe de la bolsa, la cuantía restante será para el propio vendedor o los herederos. En el otro supuesto, en caso de que el vendedor haya vivido más tiempo de lo esperado y se agote la bolsa, este no tendrá que continuar abonando alquiler ni tendrá que abandonar el domicilio, debiendo asumir el inversor el riesgo de longevidad.

Otra modalidad existente en el mercado es la del pago por parte de los inversores de una cuantía única donde ya se tienen en consideración las mensualidades futuras por el arrendamiento de la vivienda.

En caso de vender una fracción de la vivienda, por ejemplo el 75%, en caso de fallecimiento o abandono voluntario de los inquilinos, tendrá lugar la liquidación de la vivienda donde tres cuartas partes de lo obtenido irá a manos del inversor, mientras que la parte restante será para los inquilinos o los herederos.

Una vez conocemos el funcionamiento, es fácil destacar entre los aspectos positivos que el vendedor de la vivienda obtiene financiación, continúa viviendo en el domicilio, no asume riesgo por fallecimiento prematuro (o incluso por abandono del domicilio por decisión propia) con la bolsa de alquiler, ni tampoco riesgo de longevidad al no poder ser desahuciado en caso de vivir más años de los esperados. Un valor añadido es que con el cambio de titularidad los gastos propios de la propiedad como derramas e impuestos tienen que ser abonados por parte del comprador de la vivienda inversa, mientras que los inquilinos vitalicios únicamente deben responder a los gastos de suministros y pocos más.

Entre los puntos negativos, hay que destacar que un inquilino vitalicio posee menos derechos que un usufructuario, ya que este no tiene opción de realquilar la vivienda: este punto será la diferencia principal con la venta de la nuda propiedad que veremos en el siguiente apartado, aunque esta pérdida de derechos se compensa con una mayor valoración del inmueble. En caso de fallecimiento anticipado del inquilino también se produce un posible coste de oportunidad, ya que en los cálculos de los importes a abonar en caso de pago único se tiene en consideración la esperanza de vida del sujeto: indicamos posible debido a que, tal y como hemos visto anteriormente, el mercado ofrece alternativas para mitigar este perjuicio, como es la bolsa de alquiler. Un último aspecto negativo recae sobre los herederos, ya que con esta alternativa se transfiere la titularidad de la vivienda al comprador, por lo que no la heredarían.

En cuanto a fiscalidad se refiere, la venta de la vivienda habitual cuando se trata de mayores de 65 años está exenta de tributación en el IRPF, ya sea a cambio de un importe único o ingresos periódicos en forma de renta, mientras que por el alquiler no existe ningún tipo de tributación fiscal.

En el mercado, encontramos Almagro Capital como líder y pionera en vivienda inversa en el mercado español, siendo la primera entidad en lanzar este producto en 2017. Actualmente, tal y como destacan en su página web (www.almagrocapi.com), cuentan en cartera con más de 200 viviendas y más de 100 millones de euros de valoración de los inmuebles, con más de 15 trabajadores a disposición de sus clientes. No obstante, repasando estos números y los datos disponibles en internet, podemos concluir que se trata de una alternativa aún en fase incipiente en España de la cual disponemos de poca información a nivel nacional, estando lejos de otros países como Francia o Reino Unido donde cada año se realizan operaciones por valor de unos 4.000 millones de euros.

2.4.4. Venta de la nuda propiedad

Continuando con las opciones de monetización alternativas a las soluciones tradicionales encontramos la venta de la nuda propiedad, que hace referencia al derecho de propiedad que posee un individuo o una entidad, que se denomina nudo propietario, sobre un inmueble con la carencia de usufructo. Es decir, el propietario no tiene derecho de disfrute de la vivienda pese a tener la titularidad de esta, ya que ambos derechos pueden ser segregados. Por lo tanto, aparece la figura del usufructuario, que es la persona que posee el derecho a residir en el inmueble o percibir los ingresos de su arrendamiento mientras se extienda el usufructo: este último punto es una de las grandes diferencias con la vivienda inversa, ya que el mantener el usufructo permite poder abandonar la vivienda para alquilarla, obteniendo las rentas del alquiler hasta el fallecimiento. Sin embargo, como hemos visto en la vivienda inversa, una vez el inquilino vitalicio abandona la vivienda esta pasa a ser del comprador, por lo que no tendría la opción de realquilarla para obtener unos ingresos extra.

Por lo tanto, con la venta de la nuda propiedad se opta a percibir ingresos en forma de pago único, renta vitalicia o combinación de ambas, y mantener el derecho de uso de la vivienda de forma vitalicia, a cambio de transferir la titularidad de la vivienda a un tercero, quien no podrá disfrutar de la vivienda hasta que tenga lugar el fallecimiento del usufructuario.

Es decir, entre las ventajas encontramos la posibilidad de obtener liquidez para complementar la pensión sin necesidad de abandonar la residencia habitual. Otro punto a favor ya nombrado es la posibilidad del usufructuario de alquilar la vivienda, obteniendo una doble financiación por la venta de la nuda propiedad y por el arrendamiento de la vivienda, ya que no es obligatorio que permanezcan en la vivienda.

Es importante también destacar la distribución de los gastos asociados a la vivienda, ya que el usufructuario seguiría haciéndose cargo de los gastos ordinarios como antes de la venta, como los gastos de suministros o impuestos, pero el nudo propietario tiene la obligación de responder ante gastos extraordinarios como derramas. A la hora de contratar un seguro de

optaría por un criterio similar al del mercado del alquiler: el nudo propietario aseguraría el continente de la vivienda, mientras que el usufructuario tendría que asegurar su contenido.

Entre los inconvenientes, la cuantía percibida por la transferencia de la titularidad será inferior al valor de mercado del inmueble, ya que el derecho de usufructo tiene un coste. Por ello, se corre el riesgo de que se produzca una muerte prematura del usufructuario, donde se habrá percibido una cuantía inferior a la que correspondería, igual que sucede en otros productos analizados o en la propia pensión pública. Esto es debido a que el importe de la compra de la nuda propiedad se estima en función de la esperanza de vida del vendedor. Sin embargo, si dura más años de lo esperado, habrá percibido una cuantía superior al que debería. El riesgo se agrava si, en lugar de optar por la venta a cambio un pago único, se opta por una renta vitalicia. En resumen, la cuantía de la financiación obtenida es uno de sus puntos débiles, siendo incluso inferior que en caso de optar por la vivienda inversa.

Otro punto para tener en consideración es que los herederos no perciben el inmueble como herencia tras el fallecimiento al haber transferido la titularidad. Se trata de una opción especialmente a valorar cuando no se prioriza la transferencia de la titularidad a los herederos.

En el ámbito fiscal, el usufructuario deberá tributar IRPF por la ganancia patrimonial originada por la transmisión de la nuda propiedad, excepto los titulares mayores de 65 años, quienes están exentos. En caso de percibir la venta en forma de renta vitalicia, la tributación es más favorable. No se tendrá que tributar por el derecho de usufructo que mantiene de forma vitalicia.

Durante los últimos años, esta alternativa de monetización del inmueble está creciendo notablemente en España, alcanzando las 1.657 operaciones a lo largo del año 2022 según datos del anuario de Registradores de España (2023), suponiendo un crecimiento del 23,7% con respecto al año anterior y situándose en el registro más elevado desde 2014. Pese a que las comunidades autónomas donde mayor número de compraventas de nuda propiedad se han llevado a cabo han sido la Comunidad Valenciana con 379 operaciones, Comunidad de Madrid con 293 y Andalucía con 287, la que ha presentado un mayor incrementan han sido las Islas Baleares, suponiendo un 134,4% con respecto al año anterior. Por el otro lado, encontramos Cantabria, País Vasco y Navarra como las comunidades autónomas donde se han registrado menos operaciones.

Gráfico 34. Evolución de las compraventas de nuda propiedad de vivienda



Fuente: Registradores de España.

2.4.5. Anticipo de alquileres

La alternativa que profundizaremos en el actual apartado está enfocada para aquellos casos donde por diversos motivos, principalmente relacionados con la salud y movilidad, se opta por el ingreso de la persona en un centro residencial para tener una atención continuada llevada a cabo por profesionales y se requiere de un complemento económico para hacer frente a este nuevo gasto.

Ante esta necesidad, en situaciones donde encontramos mayores con dificultades económicas para acceder a centros residenciales no pudiendo pagar el coste con sus ingresos y sus ahorros, nace este tipo de contrato que consiste en una cesión del derecho de alquiler a una entidad financiera, como por ejemplo Pensium, empresa pionera en esta tipología de producto que ha crecido en los últimos años hasta aparecer incluso en anuncios en televisión hasta superar las 200 operaciones a principios de 2022, quien se hace cargo de los gastos de los centros residenciales utilizando como aval los ingresos que se obtienen a través del arrendamiento de la vivienda que queda vacía, tanto presentes como futuros, hasta saldar la cuantía financiada. Sin embargo, esta cesión de derechos es temporal y no comporta cesión de la titularidad, mientras que los clientes y los familiares no han tenido que utilizar su patrimonio para costear los gastos. Con ello, se consigue la obtención de recursos para destinarlos al pago de servicios asistenciales, lo que permite costear una plaza privada mientras se espera el acceso a una plaza pública, acceder a servicios complementarios o de mejor calidad al disponer de más ingresos o resolver situaciones de necesidad de acceso a centros residenciales con urgencia.

En resumen, ofrecen una solución a un problema social sin crear una hipoteca, sin avales ni implicación económica para los familiares, obteniendo disposiciones periódicas garantizadas, con total flexibilidad de cancelación, manteniendo la propiedad del inmueble en todo momento y sin ningún tipo de

desembolso, siendo la cada la que genera y cubre los gastos asistenciales. Esto quiere decir que con los alquileres presentes y futuros se financian las disposiciones con las que se pagan los centros residenciales, los intereses generados de la operación y los gastos iniciales, entre los cuales puede encontrarse una reforma del inmueble. Por lo tanto, lo que se hace es una cesión del derecho de percepción de alquileres hasta la recuperación total de la cuantía invertida y los intereses generados: es decir, lo que les sirve de garantía para obtener rentabilidad de la operación es la adaptación del tiempo de cesión del inmueble.

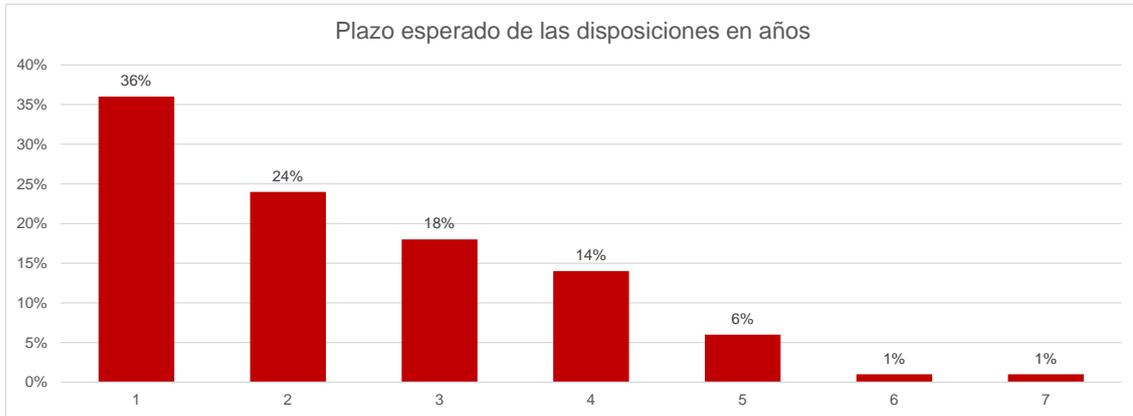
Como hemos analizado en apartados anteriores, las plazas en centros residenciales tienen un coste elevado, que varía en función de la comunidad autónoma, y que incrementa en aquellos centros de titularidad privada. Además, las largas listas de espera en la oferta pública obligan a tener que optar por esta alternativa más costosa, de ahí la importancia de este tipo de productos.

La financiación que ofrece la empresa no se limita al importe que obtiene por el alquiler, sino que puede ser superior a esta para que el cliente pueda hacer frente al coste de los centros residenciales, pudiendo ser el importe solicitado hasta el doble del alquiler estimado, calculándose la capacidad de alquiler de la vivienda con la herramienta "Market Navigation" de Idealista o mediante contactos con inmobiliarias locales que puedan ampliar información, y facilitándose mediante aportaciones semestrales por anticipado: de ahí el sentido de escoger esta opción, ya que en caso contrario sería el propio propietario y sus familiares quienes se encargarían de gestionar el arrendamiento sin necesidad de una entidad que haga de intermediaria. Sin embargo, todo lo que exceda dicha cuantía, es decir, la diferencia entre la liquidez que ofrece la entidad y lo obtenido por el alquiler de la vivienda, se computará como financiación sobre la que aplicará un tipo de interés acordado entre las partes, que es el beneficio de la entidad y que, con el fallecimiento del titular de la vivienda, la deuda se traslada a los herederos, quienes deberán hacerse cargo mediante el abono de un pago único o bien ampliando la cesión de los derechos de arrendamiento a la entidad en el plazo suficiente para hacer frente al monto adeudado. Por lo tanto, estos herederos también mantienen la titularidad del inmueble. Otro punto a tener en consideración es que se soluciona la incertidumbre que acecha a nuestra sociedad en torno a la ocupación, pues mientras nuestros mayores se encuentran en los centros residenciales pueden disfrutar de la tranquilidad de que su vivienda en propiedad está siendo custodiada.

Otro punto positivo se encuentra en la duración, ya que se adapta a las necesidades de financiación del propietario. Es decir, se pueden acordar contratos de duración reducida e ir renovándolos en función de dichas necesidades sin gastos de cancelación, pudiendo cancelarse en cualquier momento tanto en el periodo de aportaciones como en el de amortización. El periodo de aportaciones se puede prolongar hasta los diez años, siendo este plazo suficiente para cubrir las necesidades habituales de los clientes, aunque

el vencimiento se puede estudiar la realización de una nueva operación en caso de que sea necesario. Como podemos apreciar en el siguiente gráfico facilitado por la entidad, el plazo esperado de las disposiciones realizadas por la entidad suele ser corto, donde cerca del 80% se las operaciones tienen una duración de tres o menos años:

Gráfico 35. Plazo esperado de las disposiciones en años



Fuente: Elaboración propia. Datos Pensium.

La duración media del periodo de aportaciones se encuentra en torno a los 2,7 años, siendo el importe medio de la aportación inicial del crédito de 23.600€ e incrementándose durante el periodo de aportaciones hasta alcanzar una media de 42.900€.

También se ofrece la posibilidad de solicitar una financiación adicional para la puesta a punto de la vivienda antes de ser alquilada, ocupándose la entidad de la adecuación de la vivienda para la tranquilidad de los clientes, cuya implicación será la ampliación de la deuda de los herederos o la extensión del plazo de alquiler posterior al fallecimiento del cliente. Además, en los tiempos actuales cada vez es más importante que la vivienda esté vacía el menor tiempo posible ante el riesgo de ocupación.

Por el otro lado, además de asumir el tipo de interés nombrado anteriormente por la financiación anticipada, los clientes también deberán asumir unos costes de formalización y gestión relacionados con la valoración de la vivienda, notaría y registro. Adicionalmente, cuando la persona beneficiaria no tiene Grado de Dependencia reconocido, deberá realizar la liquidación del impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Debe tenerse en consideración que cuando el cliente fallece, la disposición de la vivienda no es inmediata, ya que la entidad tiene un contrato de alquiler en vigor.

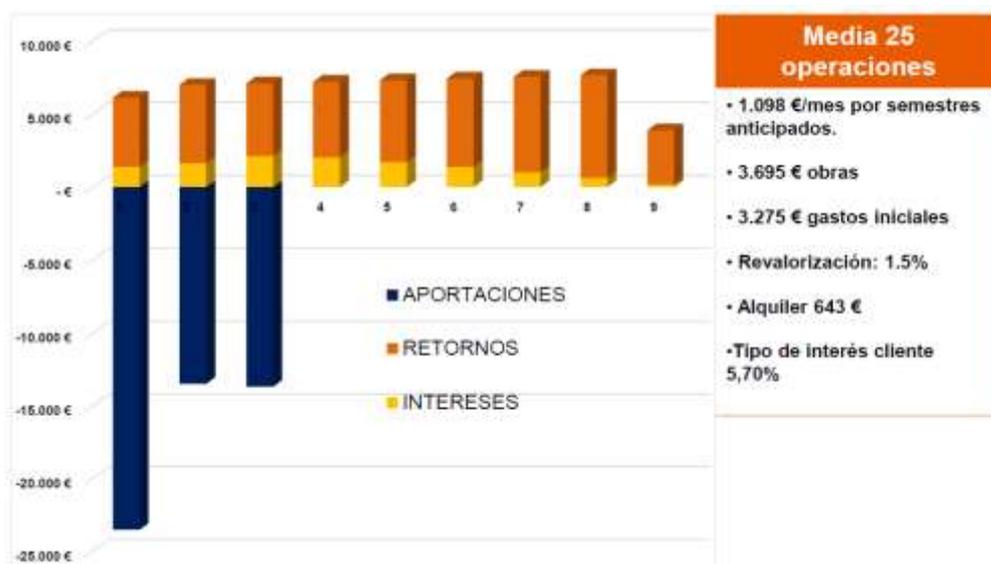
En cuanto al tipo de interés, en la propia página web se especifica que el importe de la deuda pendiente en cada liquidación semestral devengará un interés fijo nominal anual que corresponderá a restar 0,75 puntos a la media de los tres últimos tipos publicados por el Banco de España para operaciones de crédito al consumo a más de 5 años.

Analicemos un ejemplo incluido por la entidad en su propia página web. Se trata de una cliente de 81 años con Grado II de Dependencia que es propietaria junto con sus dos hijos del piso en Valencia donde vive, el cual está valorado en 195.000€. Debido a su situación, tiene que ingresar en un centro residencial para recibir cuidado constante y para ello necesita percibir unos recursos complementarios a su pensión de 1.300€ al mes. No obstante, el inmueble requiere de unas reformas previas valoradas en 7.000€.

Pensium, tras hacer una valoración de la vivienda, estima que se puede alquilar por 750€ mensuales. Los familiares, dado que para hacer frente a los gastos necesitan 1.300€ adicionales a la pensión de la cliente, formalizan el programa Pensium con aportaciones por valor de 1.300€ mensuales. En el momento de la formalización del contrato, perciben seis mensualidades de forma anticipada, que ascienden a 7.800 €, lo que permite a la cliente poder acceder al centro residencial.

En adelante, percibirán cada seis meses otras seis mensualidades, que se irán revalorizando anualmente con el IPC durante toda la vigencia del programa de forma que se podrá continuar costeando los gastos del centro residencial sin que los familiares deban ocuparse económicamente. Adicionalmente, Pensium anticipa los 7.000€ de las reformas para poder alquilar la vivienda en condiciones adecuadas y, una vez reformada, se pone en alquiler. Veamos un ejemplo realizado por la propia entidad:

Gráfico 36. Simulación operación de anticipo de alquileres



Fuente: Pensium.

Analizando el gráfico realizado por la propia entidad, observamos como en una media de 25 operaciones realizadas como las aportaciones que realiza la empresa ascienden a 1.098€ mensuales que se abonan por anticipado y semestralmente, se financian 3.695€ de obras y se cubren unos gastos iniciales de 3.275€, a cambio de un alquiler mensual de 643€. La duración de las aportaciones es de tres años, mientras que el retorno de prolonga durante

nueve años, incluyendo los intereses donde el tipo de interés para el cliente es del 5,70%.

En términos de fiscalidad, estos ingresos fruto del arrendamiento del inmueble tributan por el IRPF, igual que en el resto de los alquileres, mientras que la parte de anticipo de alquileres tributa por el Impuesto de Actividades Jurídicas Documentadas (IAJD). No obstante, este último importe lo incluyen en el programa para que no suponga un dispendio para los familiares.

A continuación, analizaremos otro conjunto de datos históricos más actualizados, a marzo de 2023, facilitados por la entidad Pensium. El perfil de cliente promedio consiste en una mujer de unos 82'7 años con una pensión media de 905€ que solicita el importe de 1,7 veces el alquiler mensual: siendo el alquiler medio de 728€ mensuales y el importe medio de aportaciones realizadas por la entidad de 1.271€ al mes.

El 78,8% de las operaciones de la entidad han tenido lugar con una propietaria, que está relacionado con la mayor esperanza de vida en favor del género femenino nombrada en repetidas ocasiones a lo largo del documento:

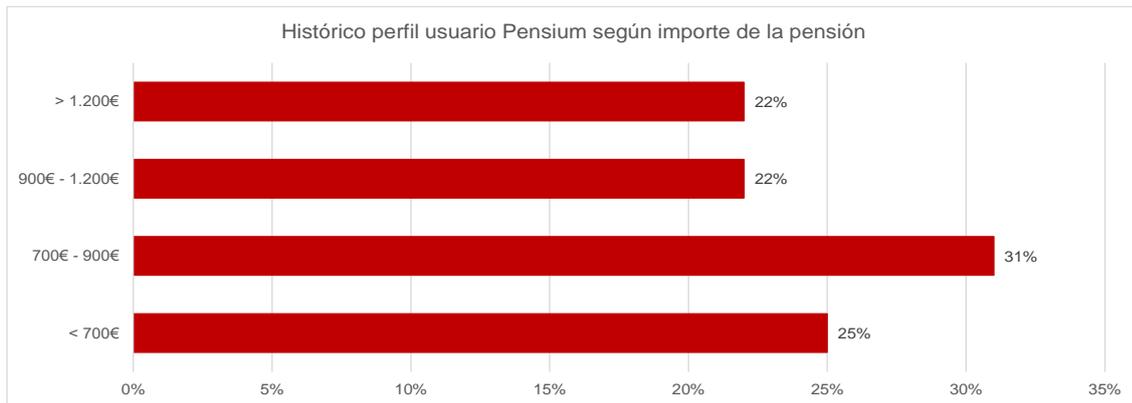
Gráfico 37. Histórico perfil usuarios Pensium según género



Fuente: Elaboración propia. Datos Pensium.

Si analizamos las pensiones mensuales que ingresan los clientes, vemos como el intervalo con mayor peso se sitúa entre los 700 y los 900€, seguida por las pensiones inferiores a los 700€:

Gráfico 38. Histórico perfil usuario Pensium según importe de la pensión

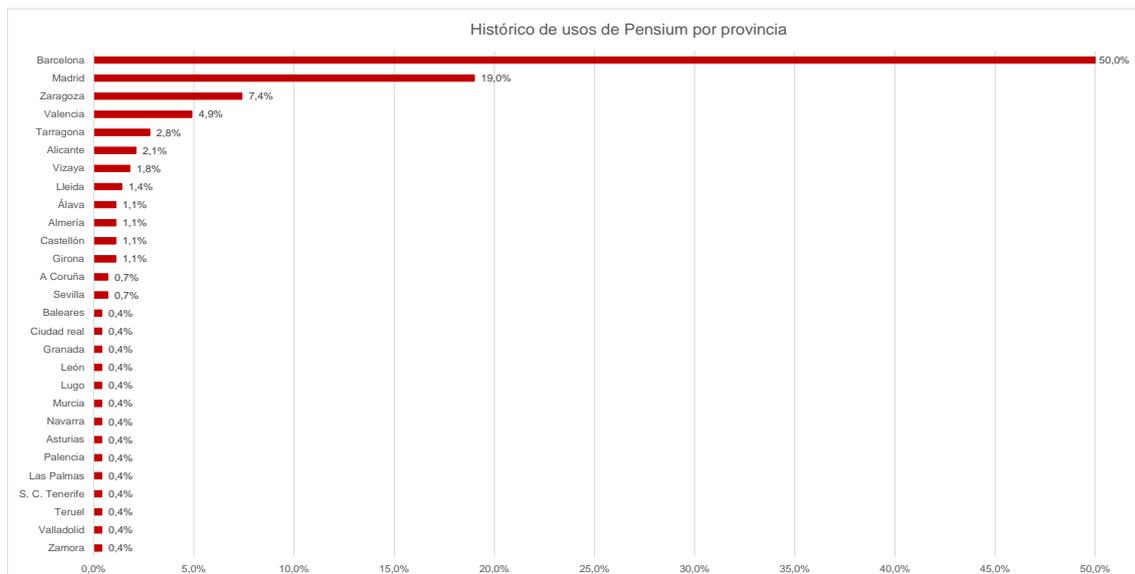


Fuente: Elaboración propia. Datos Pensium.

Podemos concluir que los resultados son los esperados, ya que es lógico que los perfiles con menores ingresos sean los que mayor necesidad tengan de realizar este tipo de contratos. Sin embargo, vemos como los porcentajes del intervalo entre los 900€ y los 1.200€ es igual al de los ingresos superiores a los 1.200€.

Si nos focalizamos en las ubicaciones de los clientes, el 57% se encuentran en capitales de provincias, mientras que el 43% restantes se encuentran fuera de los núcleos principales de población. Si analizamos a nivel de provincias, vemos como Barcelona lidera la tabla de forma muy distanciada al resto, acogiendo la mitad de las operaciones realizadas, seguida de Madrid y Zaragoza:

Gráfico 39. Histórico de usos de Pensium por provincia

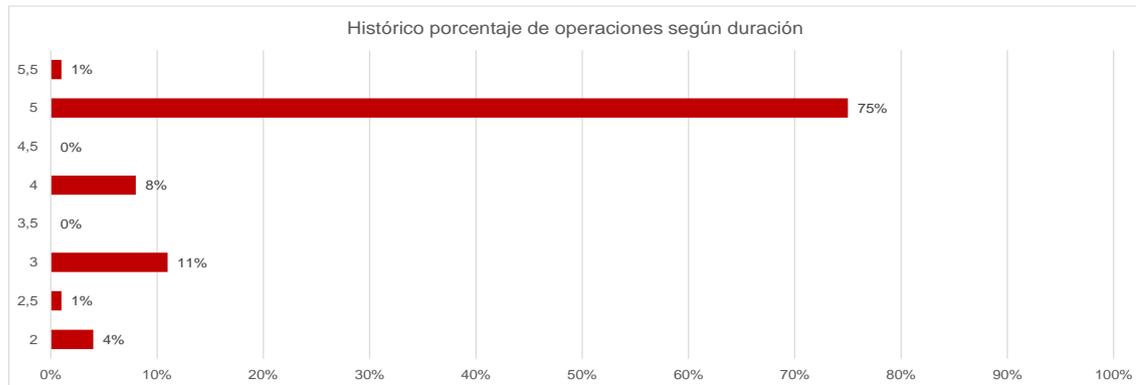


Fuente: Elaboración propia. Datos Pensium.

En términos de duración del contrato según los años de aportaciones contratadas, estos se limitan entre los dos años y los cinco años y medio, donde tres de cada cuatro contratos tienen una duración de cinco años.

También se realizan contratos de tres y cuatro años, mientras que el resto son prácticamente residuales.

Gráfico 40. Histórico porcentaje de operaciones según duración



Fuente: Elaboración propia. Datos Pensium.

Con este negocio, cuyo mercado en el que opera presenta una tendencia alcista estructural como hemos visto a lo largo del estudio, Pensium cuenta con una inversión diversificada que está soportada en alquileres urbanos seleccionados por la propia entidad. Considerando que el constante incremento de la esperanza de vida viene acompañado de un aumento del número de personas dependientes y un auge en la actividad del sector de los cuidados de este colectivo, así como el coste de los centros residenciales del territorio, resulta más que lógico concluir que hay mercado en este negocio y que se trata de una solución económica y social, que da solución a los inconvenientes del resto de alternativas analizadas. Adicionalmente, si lo comparamos con el alquiler directo tradicional, este último no ofrece seguridad de percibir los ingresos de forma recurrente, no permite obtener unos recursos superiores a la cuantía del alquiler y no ofrece opción de financiar obras.

En definitiva, podemos definir el anticipo de alquileres como una alternativa innovadora que permite hacer frente a los costes asistenciales derivados de la situación de dependencia con el menor impacto posible para los clientes y familiares, los cuales no tendrán que hacer ningún desembolso si lo desean al amortizarse por sí solo con la cesión del arrendamiento de la vivienda. Desde la propia compañía resaltan en su web que este programa tiene como único objetivo otorgar recursos económicos a sus clientes para atender sus gastos asistenciales y garantizar un mejor cuidado, ya sea en centros residenciales o en el propio domicilio, y las aportaciones deben destinarse a dicho fin. Obviamente, si se quieren destinar los recursos a financiar los cuidados en el domicilio, el cliente debe tener otra vivienda que pueda ser alquilada o debe trasladarse al domicilio de algún familiar.

2.4.6. Promotor de centros residenciales y Senior living

Cuando comencé a redactar las primeras líneas de este estudio, unas de las primeras ideas que me planteé consistía en proponer una garantía dentro de ciertas tipologías de productos, ya sea Decesos, Vida riesgo o Vida ahorro, que

cubriese la diferencia entre la pensión del cliente y el coste del centro residencial privado en el intervalo de tiempo mientras se concedía la plaza pública, siempre y cuando se demostrase que la persona tuviese un grado de dependencia II o III y se presentase la solicitud en el centro público.

En este sentido, nos encontramos con varios inconvenientes. Una vez los asegurados obtuviesen resolución sobre el grado de dependencia concedido, que se puede demorar varios meses mientras se valora y se reconoce, existen unas largas listas de esperas para acceder a los centros públicos que pueden demorarse años hasta recibir el aviso de disponibilidad. La extensión de esta lista dependerá de varios factores, como las bajas que se produzcan en el centro donde se ha solicitado la plaza, las personas que hayan realizado la solicitud en dicho centro, que a su vez depende de lo envejecida que esté la población del municipio, así como de los recursos que tenga la persona.

Según datos incluidos en apartados anteriores, nos encontraríamos con una lista media de espera de 209 días para acceder a los centros de titularidad pública, es decir, unos siete meses, a un coste medio la estancia en centros privados de 1.870€ mensuales sumaría un coste total para la entidad de 13.090€. Si lo comparamos con la cobertura que se ofrece en el seguro de Decesos, por ejemplo, se aproximaría al triple del capital asegurado medio de la cartera de NorteHispana Seguros, por ejemplo. Si suponemos una edad de entrada de 33 años en la compañía, como es el caso mi entidad en 2022, y que el 80% de las personas a las que se busca residencia tienen más de 75 años según datos de inforesidencias.com, podemos suponer que el tiempo en el que estarían pagando la cobertura es de 42 años: es decir, tendrían que pagar como mínimo 312€ anuales, lo que supondría unos 26€ mensuales. Además, sobre esta prima se tendrían que sumar otros importes como gastos de adquisición, gastos de administración, impuestos, etc. Por lo tanto, se trataría de una cobertura costosa que difícilmente los asegurados estarían dispuestos a asumir durante tanto tiempo, además del coste del propio seguro.

A partir de ahí me planteo la siguiente cuestión: ¿cómo pueden participar las entidades aseguradoras y financieras en esta temática? Pues bien, además de ofrecer alternativas de financiamiento como las tratadas a lo largo de la tesis, otra opción que ya han llevado a cabo algunas aseguradoras es hacer de promotoras de centros residenciales. El constante envejecimiento poblacional estará ligado a un aumento de las personas dependientes, lo que se traducirá en que cada vez sea más palpable la escasez de plazas residenciales disponibles en el territorio español. A esto se le suma que, si no Administración pública no mejora en eficiencia, las listas de espera de acceso a las plazas públicas tenderán a alargarse y cada vez tendrán un mayor peso los centros de titularidad privada.

En este punto es donde pueden jugar un papel importante las entidades aseguradoras y financieras, creando sus propios centros o invirtiendo en centros residenciales ya existentes para así poder ofrecer acceso preferencial a sus clientes, así como precios baremados.



Fuente: Expansión.

Algunas entidades del sector ya se han movido en este sentido, invirtiendo alguna de ellas 300 millones de euros para la creación de centros residenciales para la tercera edad por toda la península, así como centros de día, trabajando con compañías inmobiliarias que actúan como promotoras.



Fuente: Caser Residencial.

Algunas de estas entidades cuentan con una rama de la compañía enfocada completamente a la atención de la dependencia, contando alguna de ellas con 22 centros residenciales, con una capacidad total de 3.350 plazas con tasa de ocupación del 93%, 2.268 empleados y una facturación significativa.



Fuente: Seguros News.

Adicionalmente, vemos que estas entidades no se conforman con mantener su negocio, sino que continúan su expansión adquiriendo o construyendo nuevos centros residenciales. El motivo no es otro que el elevado público objetivo existente en el territorio español, que cada vez es mayor, así como por la escasez de plazas residenciales.

Fiatc abrirá cinco nuevas residencias para mayores hasta 2026

Fuente: PlantaDoce.

Adicionalmente, pensando en el colectivo de población de edad avanzada que goza de un mayor nivel de dependencia, también sería interesante por parte de estas entidades apostar por el Senior living ya que, pese a que por el momento no ha conseguido afianzarse del todo en nuestro país, es probable que lo haga en un futuro próximo siguiendo los pasos de otros mercados europeos y el americano.

Considero fundamental complementar esta oferta de plazas residenciales o Senior living con la prestación de servicios de atención a la dependencia. Con ello, me refiero a un programa de atención a los diferentes aspectos que se presentan en el proceso de dependencia, ya sea mediante un programa básico o extenso, en función de las preferencias y la capacidad adquisitiva del cliente, suponiendo una ventaja tanto para el asegurador como para el asegurado. Para el primero, supondría una nueva fuente de ingresos y una potenciación de la imagen pública de la entidad, mientras que el asegurado recibiría apoyo en un momento tan complicado como son los trámites relacionados como la dependencia, liberando a los familiares de las cargas emocionales que comportan.

Entre las coberturas que se ofrecen actualmente en el mercado encontramos las siguientes:

- Consultas telefónicas y presenciales para la valoración de las necesidades de atención por dependencia, recomendación y búsqueda de los recursos sociales necesarios, apoyo en los trámites de acceso a centros residenciales o centros de día, informando las ayudas públicas existentes y realizando seguimiento hasta la resolución del caso.
- Estudios de prevención de accidentes domésticos con la elaboración de un informe donde se recogen las recomendaciones y propuestas de cambios a realizar en la vivienda.
- Servicio de profesionales de atención a la dependencia o sanitarios a domicilio, ya sea mediante un programa de atención continua o visitas puntuales.

- Servicio de urgencias domiciliarias del cuidador, enviando de forma ágil otro profesional para cubrir la ausencia del cuidador principal.
- Servicio de cuidados del hogar para garantizar un entorno adecuado de la persona dependiente.
- Servicio de atención farmacéutica domiciliaria, donde un taxista se ocupa de la compra de medicación en la farmacia de guardia y entrega en la vivienda del cliente.
- Valoración y asesoramiento de las necesidades de material técnico, tanto del cliente como para el cuidador para garantizar su buen estado de salud. También se ofrece la venta o alquiler de dicho material.
- Servicio de comidas elaboradas a domicilio, ofreciendo dietas según prescripción médica.

En resumen, las entidades aseguradoras y financieras no solo contarían con un papel fundamental en términos de financiación con los productos existentes en el mercado, tanto los enumerados en este trabajo como el propio producto de Ahorro, sino que con la figura de promotor de centros residenciales y Senior living proporcionarían un trato preferencial a sus clientes en el acceso y en el desahorro. Adicionalmente, con las garantías completaría se ofrecería apoyo en trámites que en ocasiones se vuelven complejos y se proporcionaría respuesta inmediata de servicios en situaciones de urgencia.

3. Conclusiones

Una vez finalizado el cuerpo del trabajo, me adentro en el presente apartado con el objetivo de reflejar las conclusiones que he ido obteniendo y recopilando a lo largo del documento.

En relación a la situación demográfica española, el envejecimiento de la población ha sido palpable en las últimas décadas y resulta inevitable que en los próximos años siga acentuándose debido al elevado peso de la generación *Baby boomer* y a la reducción del ratio de natalidad. Estamos expuestos a un reto como es hacer frente a una sociedad cada vez mayor, ya que con el paso del tiempo la proporción de población activa tendrá un menor peso en favor de la población inactiva.

Este punto tiene una estrecha relación con la dependencia, pues una población mayor se traduce en una sociedad con mayores necesidades de cuidados asistenciales: es decir, una población más dependiente. Esta situación no solo supone tener un menor número de ingresos al no estar en situación de poder trabajar, sino que representan una partida importante de gastos para el Estado entre pensiones y servicios. El género femenino se ve más resentido por esta problemática, pues tener una mayor esperanza de vida tiene como consecuencia un mayor número de mujeres dependientes.

Sin embargo, realizando una labor de autocrítica, la población de nuestro país carece de una cultura financiera inculcada y destaca por su baja capacidad de previsión económica, cuando sería conveniente que en edades más jóvenes se potenciase el ahorro a largo plazo pensando en momentos futuros donde los recursos económicos serán más necesarios: es decir, que adquiriera un mayor protagonismo la austeridad en edades jóvenes para disponer de un nivel superior de recursos en la vejez. En otras palabras, se requiere de mayor consciencia financiera en las nuevas generaciones, lo que se consigue inculcando la problemática actual en la educación. Este hecho, junto con la fragilidad del sistema de pensiones, pone en riesgo la capacidad de recursos económicos en un momento tan delicado e importante como es la etapa de la jubilación.

Los otros dos pilares de la previsión social, que son el ahorro vía empresa y el ahorro individual, deben dar un paso adelante y adquirir un peso más relevante como en otros países europeos, pues en nuestro país aún se encuentran en un estado incipiente y poco representativo. Adicionalmente, para poner facilidades al colectivo más mayor, resulta imprescindible mantener, o incluso ampliar en caso de que la situación económica nacional lo permita, las ayudas económicas y fiscales disponibles hoy en día, las cuales son insuficientes para cubrir las necesidades de nuestros mayores teniendo en consideración sus reducidos importes y el coste de vida con los constantes incrementos del precio del alquiler, la alimentación o los suministros energéticos, entre otros. De este

modo, con una visión a largo plazo y el apoyo del Estado, quedaría garantizado nuestro bienestar futuro.

Si rastreamos dónde ha ido a parar los ingresos de nuestra población durante la edad laboral, encontraremos que estos se encuentran invertidos en buena parte en la adquisición de la vivienda habitual. Esto conlleva la necesidad de buscar herramientas y alternativas que nos permitan dar liquidez a esta tipología de activos, en especial una vez superado el periodo en que el propietario ejerce su actividad laboral. Se trata de un tema especialmente a tener en consideración en el momento que nos convertimos en personas dependientes, ya que seguramente necesitemos adaptar nuestra vivienda a nuestras nuevas capacidades, o bien ingresar en un centro residencial donde tener cuidados asistenciales durante todo el día. Es cierto que existen otras alternativas que otorgan al cliente un mayor nivel de independencia y ayudan a combatir situaciones de soledad en la que se encuentran muchas personas del colectivo Senior, pero cuando se trata de una persona dependiente difícilmente se trata de una opción a valorar.

Valorando todo lo comentado hasta ahora, resulta inevitable pensar que todo lo expuesto se convierte en una oportunidad, y a su vez un reto como adelantaba, para las entidades del sector asegurador y financiero. Si bien es cierto que es más complejo ofrecer el abanico de productos aseguradores con los que cuentan debido a que desde el punto de vista asistencial las garantías son más caras por la mayor siniestralidad que presenta este colectivo, tienen la posibilidad de ofrecer productos que permiten licuar el patrimonio inmobiliario (rentas vitalicias, hipoteca inversa, vivienda inversa, venta de la nuda propiedad, anticipo de alquileres), para que los clientes puedan costearse los nuevos gastos que van surgiendo. Son varias las alternativas que se han planteado a lo largo de este trabajo, cada una con sus ventajas e inconvenientes, y dada la capacidad de innovación con la que cuenta el mercado es posible que puedan surgir más. Lo que es un hecho es que, si se mantiene la cultura de la herencia que predomina en nuestra sociedad, cada vez cogerán más peso alternativas como el anticipo de alquileres ante la imposibilidad de perder el inmueble. En otras palabras, poner a trabajar nuestra vivienda y obtener una financiación extra en casos que sea necesario será una opción cada vez más habitual en nuestro día a día.

El nicho de mercado no queda aquí para dichas entidades, sino que algunas ya se han aventurado a hacer de promotoras de centros residenciales y centros de día ante la escasez de plazas residencias que hemos plasmado en uno de los apartados del estudio. Estas se apoyan en otras entidades con las que trabajan codo con codo y dedican una rama de la empresa a este negocio. Si el Estado no amplía el número de centros públicos y no crecen el número de centros privados, ¿por qué no aprovechar esta oportunidad que ofrece el mercado? También existe la posibilidad de invertir en Senior living pensando en un público más independiente, pues se trata de una alternativa que por el momento no se ha afianzado en nuestro país, pero sí en otras potencias europeas y Estados Unidos. Por lo tanto, se abre la puerta para que las

entidades puedan gestionar tanto la financiación, vía producto de Vida ahorro o con aquellos que permiten poder disponer de recursos líquidos a través de la vivienda, como facilitar el desahorro con el compromiso de ofrecer accesos preferenciales y precios baremados en centros residenciales y centros de día para sus clientes.

Es innegable admitir que no es posible competir en precio con los centros públicos, pues los clientes responden únicamente con sus pensiones, pero sí en plazos de espera ofreciendo una alternativa mientras se gestiona el acceso a la plaza pública, que no suele ser rápido. Incluso hay clientes que pueden permitírselo y optan por permanecer en los centros privados, ya sea haciendo uso de sus propios ahorros, de la ayuda económica de familiares u obteniendo rendimiento de la vivienda.

Tras todo lo indicado en los últimos párrafos, puedo afirmar que he logrado alcanzar los objetivos planteados al comienzo de la tesis, tanto a nivel personal como académico, pues el haber profundizado como lo he hecho en el colectivo Senior me ha permitido ser más consciente del auge de su importancia, así como ampliar mi conocimiento sobre una materia que dará mucho que hablar en los próximos años.

4. Bibliografía

Artículos:

BANCO DE ESPAÑA. “Encuesta financiera de las familias (EFF) 2020: métodos, resultados y cambios desde 2017”, Boletín económico 3/2022 (2022), págs.3-47.

Libros:

LAFUENTE, J.A; SERRANO, P. Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad. Madrid: Editorial Aula Magna, 2022.

Informes:

FUNDACIÓN HELPAGE INTERNATIONAL ESPAÑA. Mujeres mayores: el impacto del machismo y el edadismo en su vida y sus derechos humanos. Colección Construyendo una sociedad inclusiva y amigable con las personas mayores desde los derechos. Cuaderno 6. Madrid. 2021.

INSTITUTO SANTALUCIA. Guía temática Mujeres trabajadoras. 2023.

ICEA. El Seguro de Vida. Estadística a diciembre. Año 2022. Informe nº 1.735. Madrid. 2023.

ABELLÁN GARCÍA, A.; ACEITUNO NIETO, M.P.; RAMIRO FARIÑAS, D.; CASTILLO BELMONTE, A.B.; Estadísticas sobre residencias: distribución de centros y plazas residenciales por provincia. Datos de septiembre de 2020. Madrid. Informes Envejecimiento en red nº 27, 2021.

JLL. Residencias de mayores y Later Living. Fortaleza de inversión y nuevos modelos operativos. Madrid. 2022.

UNIÓN DE ENTIDADES PARA LA PROMOCIÓN DE SERVICIOS SOCIALES DE ATENCIÓN A PERSONAS MAYORES Y O EN SITUACIÓN DE DEPENDENCIA. Estudio socioeconómico de la atención residencial para personas en situación de dependencia en España. Informe Final. 2022.

FUNDACIÓN HELPAGE INTERNATIONAL ESPAÑA. ¿Dónde y cómo vivir?: Vivir en casa, vivir en comunidad y otras alternativas residenciales. Colección Construyendo una sociedad inclusiva y amigable con las personas mayores desde los derechos. Cuaderno 3. Madrid. 2021.

FABRA GARCÉS L.A.; Estadística registral inmobiliario. Anuario 2022. Madrid. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España, 2023.

5. Sergio Flores Jiménez

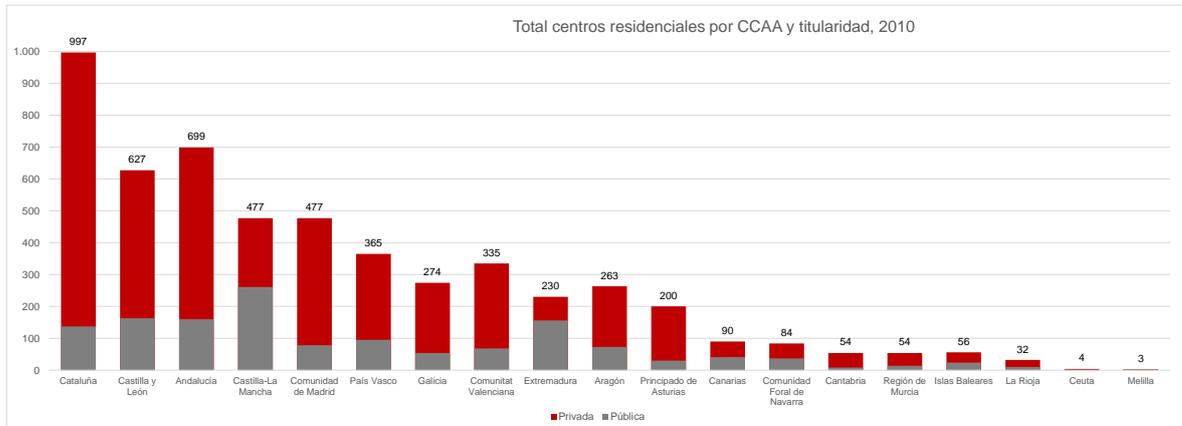
Nacido el 15 de mayo de 1995 en Santa Coloma de Gramenet, se gradúa en Economía en 2017 y finaliza el Máster en Ciencias Actuariales y Financieras en 2019, ambos por la Universidad de Barcelona (UB). En 2022 inicia el Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras en la misma institución.

En cuanto a su carrera profesional en el sector asegurador, la inicia en febrero de 2017 en el departamento Área Técnica de Nortehispana de Seguros y Reaseguros S.A.U., donde pese a estar muy focalizados en el ramo de Decesos, trabajan con un amplio abanico de productos aseguradores. En 2018 el departamento se disgrega en Gestión técnica y Área Producto, formando parte de este último y viviendo en el mismo año la absorción de Previsora Bilbaína por parte de la compañía. Desde finales de 2021 ejerce como responsable de dicho departamento.

Entre las tareas llevadas a cabo, se encuentra el cálculo de provisiones técnicas del seguro de Decesos y Ahorro, provisiones de prestaciones pendientes de liquidación o pago, provisión de siniestros pendientes de declaración y provisión de gastos internos de liquidación de siniestros, la creación y actualización de productos aseguradores, la elaboración de notas técnicas, condicionados y notas informativas, la realización de estudios de cartera, nueva producción y anulaciones, el análisis de suficiencia tarifaria y la elaboración de informes de reaseguro.

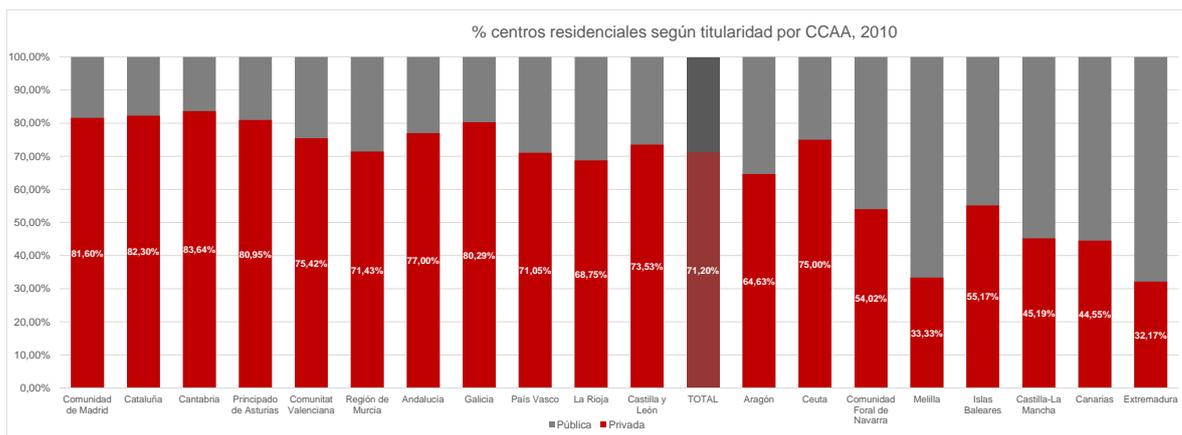
6. Anexos

Gráfico 41. Total centros residenciales por CCAA y titularidad, 2010



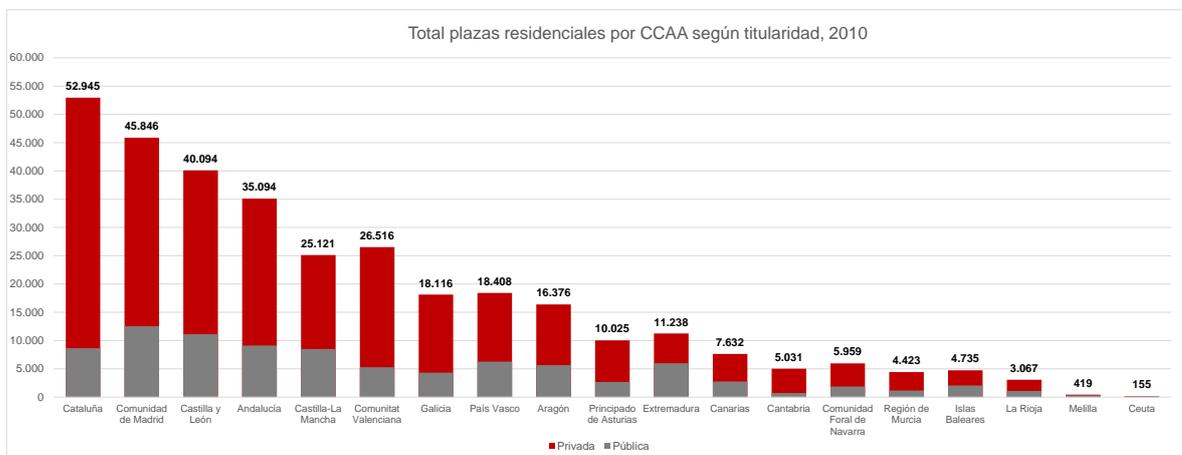
Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Gráfico 42. % centros residenciales según titularidad por CCAA, 2010



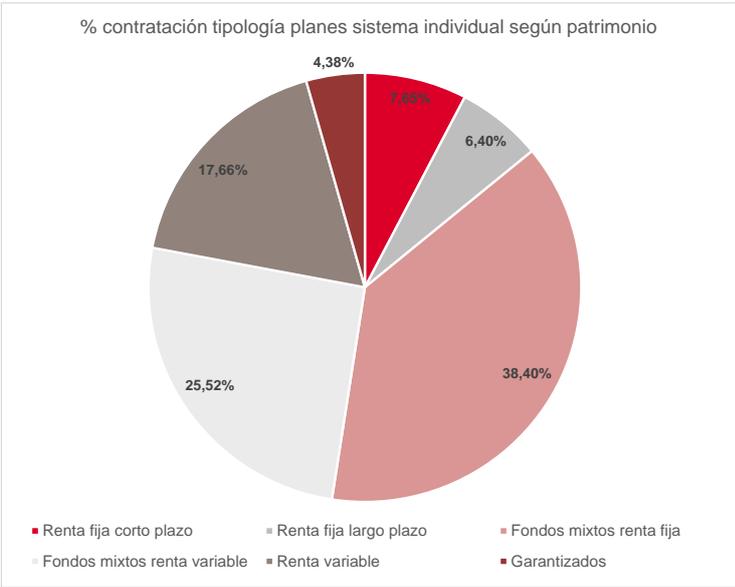
Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Gráfico 43. Total plazas residenciales por CCAA según titularidad, 2010



Fuente: Elaboración propia. Datos CSIC.

Gráfico 44. % contratación tipología planes sistema individual según patrimonio



Fuente: Elaboración propia. Datos INVERCO.

Entrevista 1 a familiares de una persona que reside en un centro residencial:

¿Por qué han optado por un centro residencial y no otra alternativa?

Mi madre es una persona completamente dependiente, que prácticamente no se comunica y estaría todo el día tumbada. Por ello, requiere de una atención constante y buscábamos una alternativa donde estuviese cómoda, atendida y donde poder ir a visitarla a diario.

¿Conocen otras alternativas a los centros residenciales tradicionales?

Sí, he escuchado hablar de los apartamentos donde las personas que viven allí pueden tener una vida independiente y relacionarse con otros habitantes. No conozco el nombre de ningún centro, pero he escuchado hablar de estas nuevas alternativas. Sin embargo, en el caso de mi madre, al ser una persona muy dependiente, no era una alternativa posible.

Fecha aproximada desde que es dependiente:

Mi madre es dependiente desde el año 2010, desde que se le diagnosticó un tumor que afecta al cerebro.

Fecha solicitud acceso centro residencial:

A mediados de 2018, por lo que hemos estado esperando unos cuatro años y medio hasta lograr el acceso al centro.

Fecha entrada centro residencial:

El 16 de febrero de 2023.

Tiempo de espera:

4 años y medio.

Titularidad centro (público/privado/concertado):

Se trata de un centro público. Además, existe un patronato para personas con problemas económicos.

¿El centro se encuentra en el mismo municipio donde residía?:

Sí, el centro está a unos 650 metros del domicilio.

¿Este centro era la primera opción dentro de las preferencias?:

Sí, ya estuvo otro familiar nuestro en este centro residencial y estuvimos muy satisfechos, por lo que ella tenía claro que quería entrar en este centro.

¿La persona que ha entrado en el centro residencial estaba de acuerdo con acceder a un centro residencial?:

Sí, estaba de acuerdo con entrar a un centro residencial y tenía claro que quería en el que se encuentra.

Actualmente, ¿la persona que ha entrado en el centro residencial está satisfecha con la decisión?:

Aunque prácticamente no se comunica como comentaba en una pregunta anterior, la vemos contenta. Incluso en el centro de día donde iba anteriormente adelgazó porque no quería comer y ahora se le ve mejor físicamente.

Tipo de pensión (trabajo/cotizado y/o viudedad):

Mi madre cobra una pensión de viudedad debido a que mi padre falleció hace muchos años.

Importe pensión percibida:

Su pensión es de poco más de 600€, a la cual se le añade un ingreso en forma de complemento de la Generalitat de unos 130€.

Coste mensual centro:

El coste del centro depende de la pensión de la persona que reside allí. Es decir, lo que paga mi madre es su pensión, aunque reservan una parte para gastos propios de la persona, yendo el resto a cargo de la Generalitat.

Proporción de la pensión sobre el coste del centro:

Prácticamente el 100%, únicamente hay que reservar la parte para gastos propios.

Ahorros previos para financiar:

Como responde con la pensión, no ha requerido de ahorros previos.

Aportación total familia:

Tampoco ha requerido de aportación por nuestra parte, ni inicial ni mensual.

Porcentaje aportación ahorros/familia:

El 0%.

Tipo de cuidado hasta ingreso en el centro:

Antes de ingresar en el centro residencial, teníamos unas cuidadoras en el propio domicilio que acudían tres días a la semana, una hora por día, estando subvencionado por el ayuntamiento. Tanto el precio como las horas de servicio dependía de la pensión y del grado de dependencia. Al ser tan pocas horas de servicio, optamos por que fuera a un centro de día para que no pasara tantas horas en casa y se relacionase con otras personas, el cual también estaba subvencionado por el ayuntamiento y la Generalitat. Pese a que estaba prácticamente todo el día fuera, saliendo de casa en torno a las 9h de la mañana y volviendo a las 19h, no estábamos satisfechos con el trato y la alimentación que tuvo.

Coste de los cuidados hasta ingreso:

No recuerdo cual fue el coste de estos servicios, únicamente que estaban subvencionados y la ayuda dependía de la pensión y del grado de dependencia.

Cómo te influye en la manera de pensar sobre alternativas de cuidados y financiación:

Sinceramente, me duele haber tenido que pasar dos veces por una situación tan dura como es desligar a un ser querido de su hogar y fue la última opción. El primer momento difícil es en la solicitud de acceso y luego llega el momento cuando nos lo confirmaron después de tanto tiempo. Parece que está asimilado, pero cuesta. Los primeros días, incluso semanas, son difíciles para toda la familia, pero cuando ves que está contenta, cuidada y mejor de lo que estaba antes, sabes que la decisión ha sido la acertada. Además, el no tener horario de visita y poder visitarla en cualquier momento da tranquilidad y sensación de seguridad, ya que en otros servicios como el centro de día no era así y daba la sensación que no querrán que vieras algo. También estamos muy contentos con el personal, que la tratan muy bien e incluso tenemos un grupo de WhatsApp donde únicamente puede escribir el propio centro y nos informa sobre cumpleaños y actividades que se realizan en el centro.

Entrevista 2 a familiares de una persona que reside en un centro residencial:

¿En qué situación se encuentra su familiar y por qué han optado por un centro residencial y no otra alternativa?

Hasta el momento, mis padres estaban recibiendo cuidados en el hogar, pero estábamos más tranquilos sabiendo que se encontraban en un centro residencial constantemente atendidos, especialmente cuando estamos fuera y cualquier imprevisto supondría dejarlos solos. Mi padre y mi madre tienen 91 y 90 años respectivamente, ambos tienen un 84% de discapacidad y mi padre incluso tiene demencia vascular, por lo que son personas dependientes, lo que nos hizo descartar de inmediato otras alternativas que otorgan mayor libertad.

¿Conocen otras alternativas a los centros residenciales tradicionales?

Conocemos empresas como Cuidum, que proporcionan un servicio de cuidado de personas en el domicilio. También he escuchado hablar de apartamentos para personas mayores, pero en mi caso no llegué a informarme más al no ser una opción real para mis padres debido a sus grados de dependencia.

Fecha aproximada desde que es dependiente:

Pese haber solicitado la valoración hace más de un año, en abril de 2022, disponemos del informe desde principios de 2023, cuando les otorgaron un grado de dependencia III. Ha sido muy recientemente, en el mes de mayo exactamente, cuando nos han concedido la ayuda económica que estamos a la espera de percibir.

Fecha solicitud acceso centro residencial:

En abril de 2023.

Fecha entrada centro residencial:

En mayo de 2023.

Tiempo de espera:

Al tratarse de una residencia privada de nueva creación, concretamente del 2022, el acceso ha sido rápido al haber plazas disponibles y al compartir habitación. El tiempo de espera fue lo que tardaron en realizar las gestiones correspondientes tras aportar la documentación.

Titularidad centro (público/privado/concertado):

Se trata de un centro privado, donde disponen de plaza privada con una ayuda económica. Una vez comencemos a recibir dicha ayuda, tenemos pendiente hablar con la asistencia social para solicitar una plaza pública, aunque sea para mi madre al tener una pensión inferior.

¿El centro se encuentra en el mismo municipio donde residía?:

Sí, se está a unos 100 o 200 metros de la vivienda habitual de mis padres.

¿Este centro era la primera opción dentro de las preferencias?:

Sí, por cercanía y por tener la posibilidad de realizar visitas en cualquier momento, siempre respetando los horarios de comida.

¿La persona que ha entrado en el centro residencial estaba de acuerdo con acceder a un centro residencial?:

Desde un primer momento que comenzamos a plantear esta opción mi madre estaba de acuerdo con entrar en un centro residencial. Sin embargo, cuando entraron no fuimos capaces de decirles donde iban y nos han llegado a preguntar cuándo vuelven a casa.

Actualmente, ¿la persona que ha entrado en el centro residencial está satisfecha con la decisión?:

Es duro, ya que están resignados, pero los vemos bien atendidos y el ingreso ha sido tan reciente que siguen en el periodo de adaptación.

Tipo de pensión (trabajo/cotizado y/o viudedad):

Ambos cuentan con una pensión de jubilación, siendo la de mi padre notablemente superior a la de mi madre.

Importe pensión percibida:

Las cuantías que perciben rondan los 1.500€ mensuales en el caso de mi padre y los 700€ mensuales en el caso de mi madre.

Coste mensual centro:

El coste es de 2.100€ mensuales por persona, a los que hay que añadir los gastos extras de servicios como el podólogo, que lo necesitan. Luego hay otros servicios más ocasionales como la peluquería. Sin embargo, con la ayuda se reducirá a unos 1.600€ mensuales por persona.

Proporción de la pensión sobre el coste del centro:

En el caso de mi padre los ingresos corresponden aproximadamente al 70% del coste del centro, mientras que la pensión de mi madre únicamente financia una tercera parte. Con la ayuda, la pensión abarca prácticamente un 95% y un 45% respectivamente.

Ahorros previos para financiar:

Sí, los cuales han sido importantes para poder cubrir esta diferencia entre los gastos y los ingresos.

Aportación total familia:

Los hijos únicamente nos hemos encargado de pagar el servicio de limpieza cuando acuden a su domicilio, pero del centro de momento no nos hemos tenido que hacer cargo de nada al cubrirse con los ahorros que tenían mis padres.

Porcentaje aportación ahorros/familia:

Pese a que hasta el momento no hemos tenido que aportar nada para pagar el centro, en caso de que hiciese falta no tendríamos ningún problema en hacerlo. Sin embargo, también podríamos hacer uso de su vivienda en propiedad para obtener financiación.

Tipo de cuidado hasta ingreso en el centro:

Hasta antes de entrar en el centro residencial tenían contratadas tres personas que se ocupaban de sus cuidados en el propio domicilio. Una mujer estaba interna con ellos, mientras que otra mujer venía por las mañanas y otra los sábados para que pudiese descansar.

Coste de los cuidados hasta ingreso:

Pese a tener tres personas, era más económico de lo que pagan actualmente, aunque no había gran diferencia al tener que pagar otros gastos como comida, Seguridad social, etc. Aproximadamente, el coste de los cuidados en el domicilio podría ser aproximadamente de unos 500€ menos de lo que pagan actualmente.

Cómo te influye en la manera de pensar sobre alternativas de cuidados y financiación:

Realmente encontramos caro los servicios, ya que no dejan de ser 4.200€ al mes y comprendemos que no todo el mundo puede costearse. De todas formas, mientras puedan hacer frente con los ahorros no haremos uso de la vivienda para obtener financiación. Como

vivo cerca del piso de mis padres, ya que somos vecinos, nosotros mismos nos ocuparíamos de alquilarlo en caso de que fuese necesario y posiblemente a través de una gestoría, ya que nos proporciona mayor seguridad.

Además de lo positivo que he nombrado, hay otros puntos no tan buenos como que se produce una rotación significativa del personal, y eso que llevamos dos meses, lo que nos hace pensar que los sueldos deben ser bajos y por lo que hemos comentado con los responsables del centro resulta difícil encontrar gente mínimamente formada.