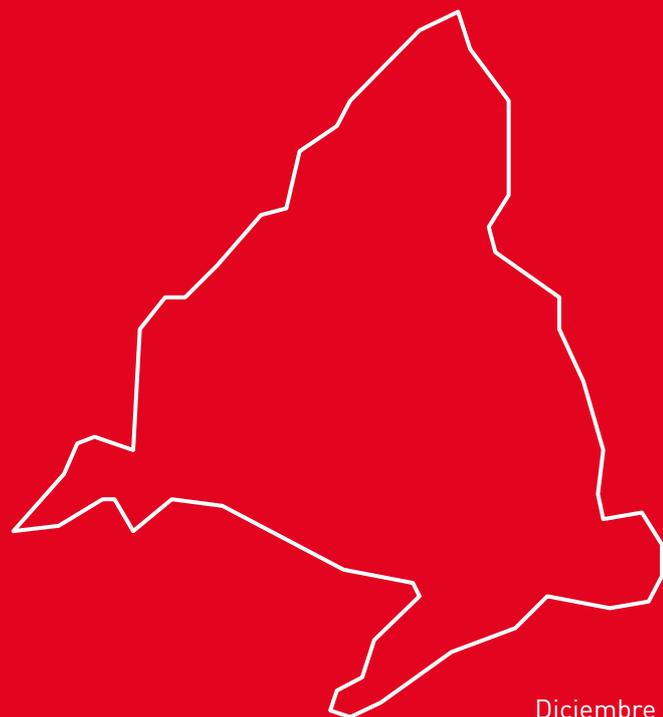


I BARÓMETRO DEL CONSUMIDOR SÉNIOR

ECONOMÍA PLATEADA

EDICIÓN MADRID



Diciembre de 2024

Índice

El Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE	4
I Barómetro del consumidor sénior en la Comunidad de Madrid	5
Perfil sociodemográfico de los séniores de la Comunidad de Madrid	6
Características del consumidor sénior madrileño	
Prioridades de gasto, ahorro y coberturas de riesgo	7
Vivienda	15
Turismo y ocio	19
Tecnología e información	23
Conducción	26
Actitudes hacia la vida del sénior madrileño	
Vitalidad y envejecimiento saludable	29
Soporte familiar	34
Planes de vida y edadismo	38
Las 10 claves que definen al colectivo sénior madrileño	43
Conclusiones	46
Anexo I. Cuestionario	47

EL CENTRO DE INVESTIGACIÓN AGEINGNOMICS DE FUNDACIÓN MAPFRE

Desde el año 2016 MAPFRE, acompañado de una serie de investigadores, ha desplegado en la opinión pública una estrategia para asociar el reto demográfico con oportunidades económicas. Bajo el neologismo *ageingnomics*, y en asociación con varias instituciones académicas, se ha desarrollado una intensa actividad pública. Esta realidad, conocida como economía plateada o economía sénior, había sido detectada por instituciones como el Foro Económico Mundial, la OCDE o la Comisión Europea, pero no había tenido un impacto relevante en la opinión pública en España hasta el último lustro. A ello ha contribuido especialmente el libro *La revolución de las canas*, escrito por el presidente de **Fundación MAPFRE**, Antonio Huertas, y el profesor Iñaki Ortega, que ha sido traducido al inglés y al portugués. También desde 2018, como consecuencia de dicha publicación, numerosos artículos, entrevistas en medios de comunicación, seminarios o un ciclo de debate permiten reflexionar sobre las oportunidades de cumplir años con salud en ámbitos tan diversos como la movilidad, la salud, el emprendimiento, la innovación social o las finanzas.

Así, en diciembre de 2020, nace el Centro de Investigación Ageingnomics en el seno de **Fundación MAPFRE**, bajo la dirección del economista y actuario Juan Fernández Palacios. El centro tiene por objeto el estudio y promoción de la llamada "generación de las canas", que se sitúa entre los 55 y los 75 años de edad. Son aquellas personas que tienen salud y calidad de vida para seguir aportando a la sociedad con su talento, trabajo social o capacidad de consumo. Todos los estudios de economía plateada sitúan la franja de edad en el entorno de los 55 años, mientras que el Centro de Investigación Ageingnomics cierra la cohorte con la llamada edad prospectiva o inicio de la ancianidad, en los 75 años.

Este centro nace con la visión de conseguir que España lidere una estrategia mundial para que el alargamiento de la vida suponga oportunidades para aquellos territorios que exploren nuevos nichos económicos.

Para ello, desarrolla la misión de divulgar una mirada positiva del cambio demográfico sobre la base de las oportunidades económicas y sociales que supone el envejecimiento de la población.

Los objetivos del Centro de Investigación Ageingnomics pasan por desplegar una actividad pública que incida en el potencial de los séniores para crear valor y contribuir al desarrollo económico y social. Estas personas, hoy, no solo viven más años, sino que lo hacen con una calidad de vida que les permite poder seguir aportando a la sociedad más allá de su jubilación. Las actuaciones que desarrolla el centro ayudan a que ciudadanos e instituciones –territorios o empresas– tomen las decisiones adecuadas para alargar la vida laboral, mejorar la vida de los mayores con nuevas soluciones, pero también para que se ahorre más en previsión de una larga vejez y se invierta más en proyectos que sirvan a una cada vez más amplia población mayor. Estas actuaciones se sitúan en tres grandes campos que se complementan.

El primero, la divulgación, que supone elaborar documentos accesibles para el gran público como las guías para el emprendimiento sénior o el envejecimiento activo. El segundo, la investigación, con documentos que monitorizan el consumo (este *Barómetro del consumidor sénior* que tiene en sus manos y que es la primera entrega para la Comunidad de Madrid), el mercado laboral (*Mapa de talento sénior*, que ya alcanza la cuarta edición), las empresas oferentes (*Monitor de empresas de la economía sénior*) y las propias Administraciones (*Ranking de territorios por la economía sénior*). Sin olvidar los seminarios académicos en formato *call of papers* siempre en colaboración con universidades o proyectos de alcance como el que pretende conseguir un estándar en la medición de la economía plateada. Finalmente, el centro acompaña y fomenta proyectos de emprendedores de impacto social en el campo de esta economía de la longevidad como las incubadoras para séniores en universidades públicas (TALES) o los premios a la innovación social.

I BARÓMETRO DEL CONSUMIDOR SÉNIOR EN LA COMUNIDAD DE MADRID

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Universo: personas de 55 y más años residentes en la Comunidad de Madrid.

Diseño muestral: muestra aleatoria, estratificada y con afijación proporcional por sexo y edad.

Tamaño muestral: 405 entrevistas.

La distribución de las encuestas de acuerdo con la edad ha sido:

55-59 años:	22 %
60-64 años:	21 %
65-69 años:	16 %
70 y más años:	41 %

Error muestral: $\pm 5,0$ %, en las condiciones habituales de muestreo con $p = q = 0,5$ y con un nivel de confianza del 95,5 %.

Método: encuesta mixta telefónica-*online* (CATI-CAWI), con un cuestionario estructurado y cerrado, con una duración de aproximadamente 20 minutos para su cumplimentación.

Trabajo de campo: realizado en octubre de 2024, garantizando el anonimato de las respuestas de las personas entrevistadas.

Control de calidad: de acuerdo con la norma ISO 20252, certificada por AENOR y al código internacional de conducta ICC/ESOMAR.

Dirección del Centro de Investigación Ageingnomics

Juan Fernández Palacios

Dirección del Barómetro

Iñaki Ortega Cachón

Equipo técnico: Ikerfel

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE LOS SÉNIORES DE LA COMUNIDAD DE MADRID

INE Instituto Nacional de Estadística	Población total	Población 55 y más		Esperanza de vida	
		Población	%	Mujeres	Hombres
Madrid	6.871.903	2.170.926	32 %	88	83
España	48.085.361	16.429.008	34 %	86	80

I BARÓMETRO DEL CONSUMIDOR SÉNIOR Edición Madrid

Comparativa realizada a partir de los datos publicados en el *V Barómetro del consumidor sénior 2024* desarrollado a nivel nacional.

Distribución por sexo



Distribución por estrato de edad



Distribución según rol en el hogar



Distribución por tamaño de hábitat



Distribución según el número de miembros en el hogar

Media



Distribución según el número de personas en el hogar que aportan ingresos

Media



Fuente: INE Censo anual de población, 2023.

CARACTERÍSTICAS DEL
CONSUMIDOR SÉNIOR MADRILEÑO

PRIORIDADES
DE GASTO,
AHORRO Y
COBERTURAS
DE RIESGO



INGRESOS Y AHORRO

Habitualmente, ¿consigue ahorrar a final de mes?



LA MITAD DE LA POBLACIÓN SÉNIOR MADRILEÑA TIENE CAPACIDAD DE AHORRO.

FINALIDAD DEL AHORRO

¿Por cuáles de estos motivos ahorra?

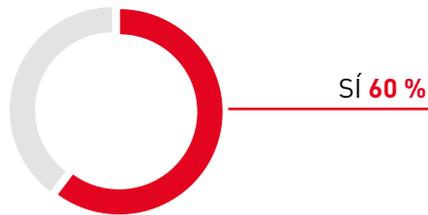


EN GENERAL, **AHORRAN CON EL FIN DE OBTENER SEGURIDAD Y TRANQUILIDAD ANTE POSIBLES IMPREVISTOS. TRAS ESTO PARA PODER HACER FRENTE A FUTURAS SITUACIONES DE ENFERMEDAD O DEPENDENCIA.**

3 DE CADA 10 SÉNIORES AHORRAN PARA TENER LA POSIBILIDAD DE AYUDAR A SU FAMILIA, PERO TAMBIÉN PARA VIAJAR.

PERCEPCIÓN DE RIESGO

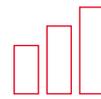
¿Se siente usted seguro/tranquilo con respecto a su situación económica actual?



Grupos de población sénior que se sienten más tranquilos con su situación económica

65 o más años
68 %

Jubilados
68 %



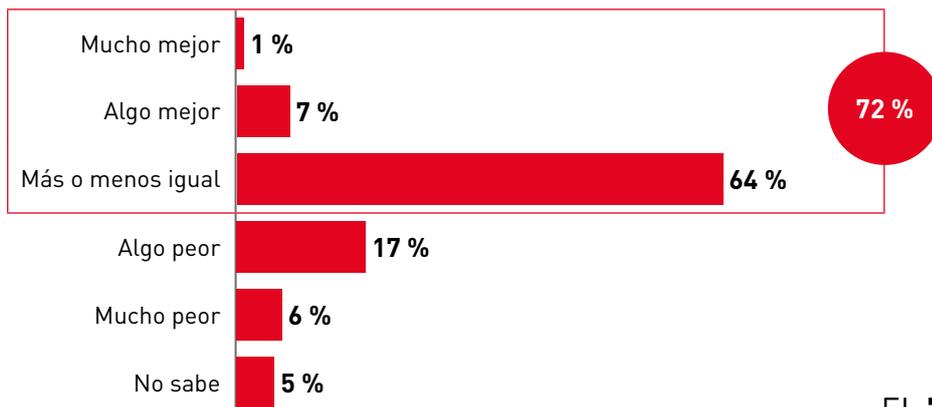
Este porcentaje es más bajo entre los séniores más jóvenes (55-59 años), 50 % y entre los que siguen en activo, 50 %.

3 DE CADA 5 SÉNIORES ESTÁN TRANQUILOS CON RESPECTO A SU SITUACIÓN ECONÓMICA.

ESPECIALMENTE LOS MAYORES DE 64 AÑOS (68 %)

SITUACIÓN ECONÓMICA FUTURA

¿Cómo cree que será su situación económica a partir de ahora?



EL 72 % CONSIDERA QUE SU SITUACIÓN ECONÓMICA SE MANTENDRÁ IGUAL O MEJORARÁ.

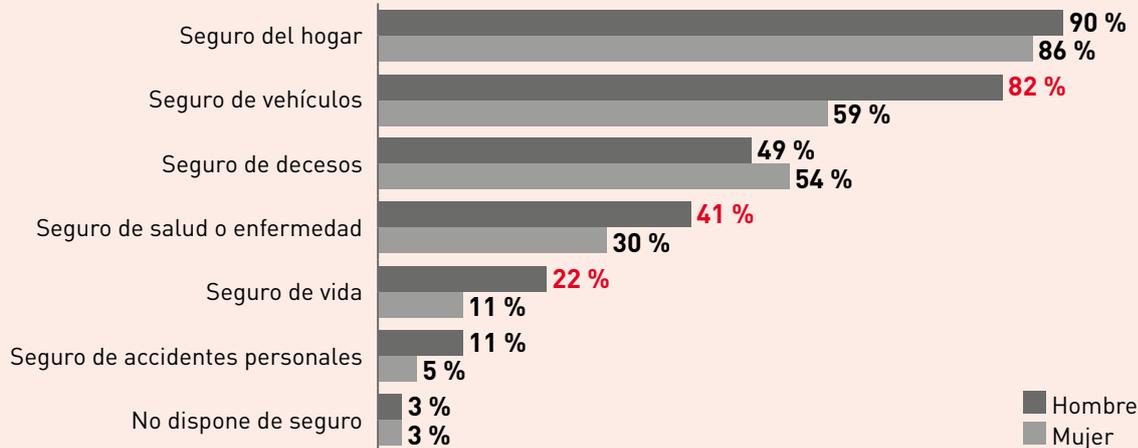
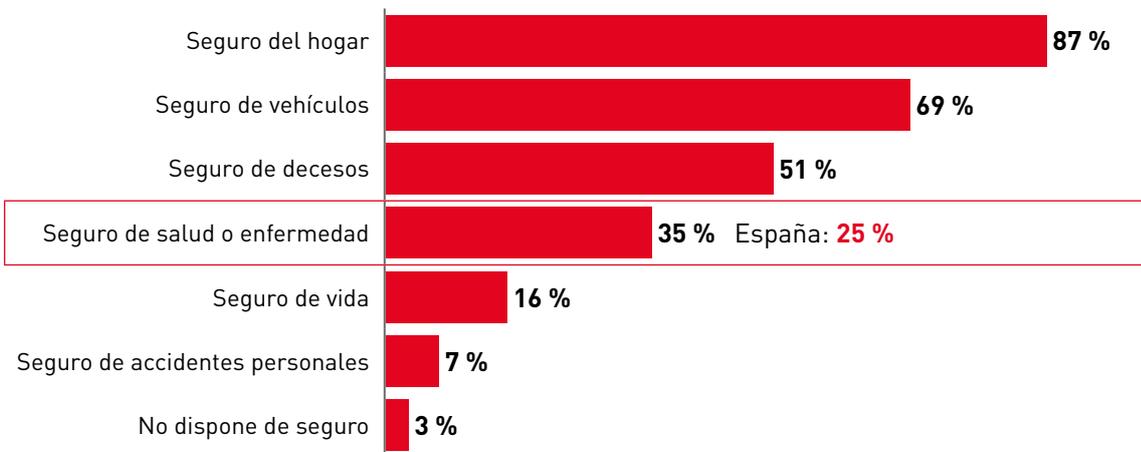
SEGUROS CONTRATADOS

¿Tiene contratado algún seguro?

DE MEDIA, TIENEN CONTRATADOS **2,8 TIPOS DE SEGUROS DISTINTOS**, SIENDO LOS MÁS COMUNES LOS DE **HOGAR, VEHÍCULOS Y DECESOS.**



¿De cuál dispone?



% Diferencias estadísticamente significativas en función del género.

UN **35 %** DE LOS SÉNIORES DE LA REGIÓN, **FRENTE AL 25 % NACIONAL**, TIENEN UN SEGURO DE SALUD.

LOS **SÉNIORES DE MADRID** CUENTAN CON **SEGUROS DE SALUD EN MAYOR MEDIDA** QUE EN EL CONJUNTO NACIONAL.

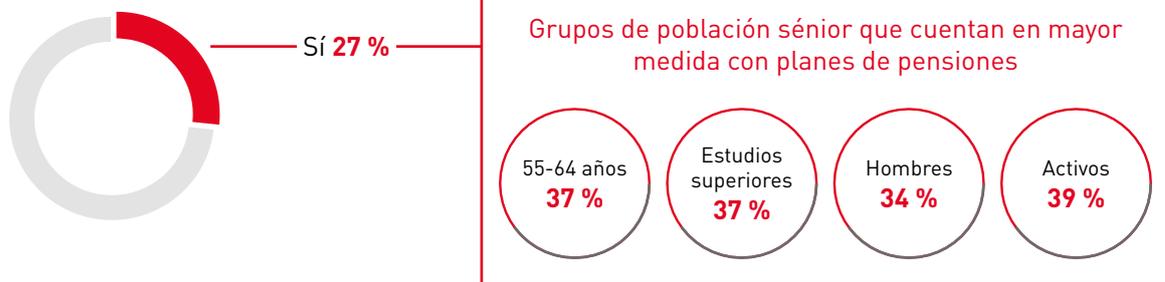


Brecha de género en la tenencia de seguros. De media, los **hombres de Madrid** cuentan con **3,1 tipos de seguros distintos**, las **mujeres** con **2,6**.

LA BRECHA DE GÉNERO TAMBIÉN SE OBSERVA EN LA TENENCIA DE PRODUCTOS DE AHORRO PRIVADO Y LOS DE CARÁCTER FINANCIERO.

PLANES DE PENSIONES

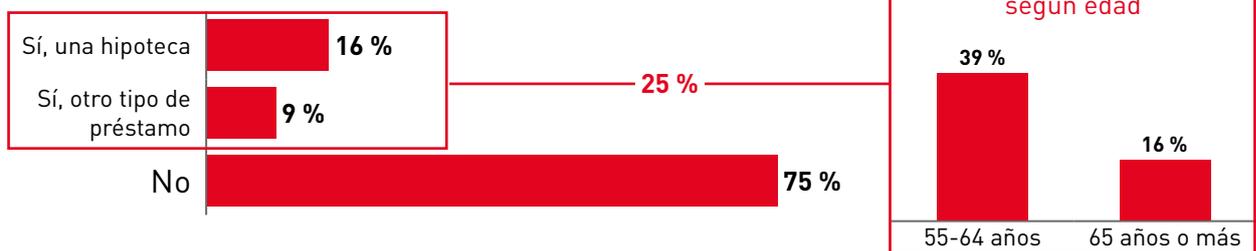
¿Tiene contratado algún plan de pensiones o seguro de jubilación?



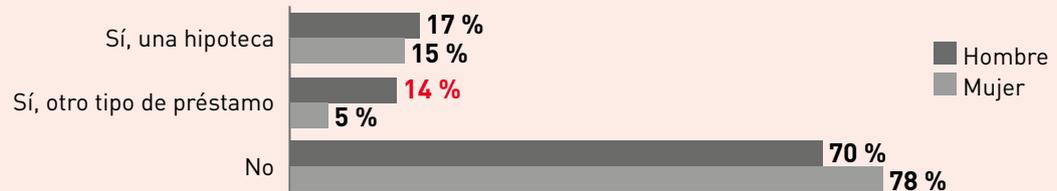
UN 27 % TIENE ALGÚN PLAN DE PENSIONES CONTRATADO. EN MAYOR MEDIDA LOS HOMBRES, LAS PERSONAS EN ACTIVO Y LAS QUE TIENEN ESTUDIOS SUPERIORES.

PAGO DE PRÉSTAMOS

¿Está pagando en la actualidad algún préstamo o hipoteca?



SOLO UNO DE CADA CUATRO SÉNIORES (25 %) PAGA ALGÚN PRÉSTAMO Y/O HIPOTECA Y SOLO UN 16 % DE LOS MAYORES DE 64 AÑOS.



% Diferencias estadísticamente significativas en función del género.

LOS HOMBRES CUENTAN EN MAYOR MEDIDA CON PRÉSTAMOS AL CONSUMO.

PRINCIPALES PARTIDAS DE GASTOS

De los siguientes ámbitos que le cito a continuación, dígame los tres en los que realiza un mayor gasto

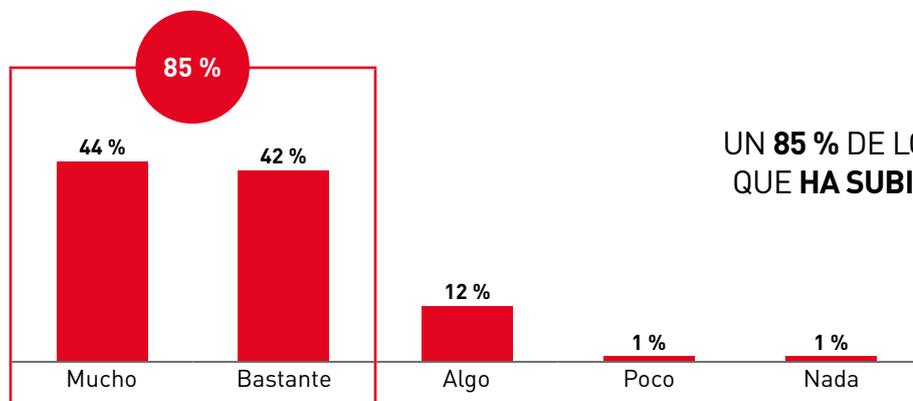


ALIMENTOS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, VIVIENDA, AGUA, ENERGÍA Y SUMINISTROS BÁSICOS SON LAS PRINCIPALES PARTIDAS DE GASTO DE ESTA GENERACIÓN.

EL GASTO EN OCIO COBRA ESPECIAL RELEVANCIA ENTRE LOS SÉNIORES ENTRE 65 Y 69 AÑOS.

SUBIDA DE LA CESTA DE LA COMPRA

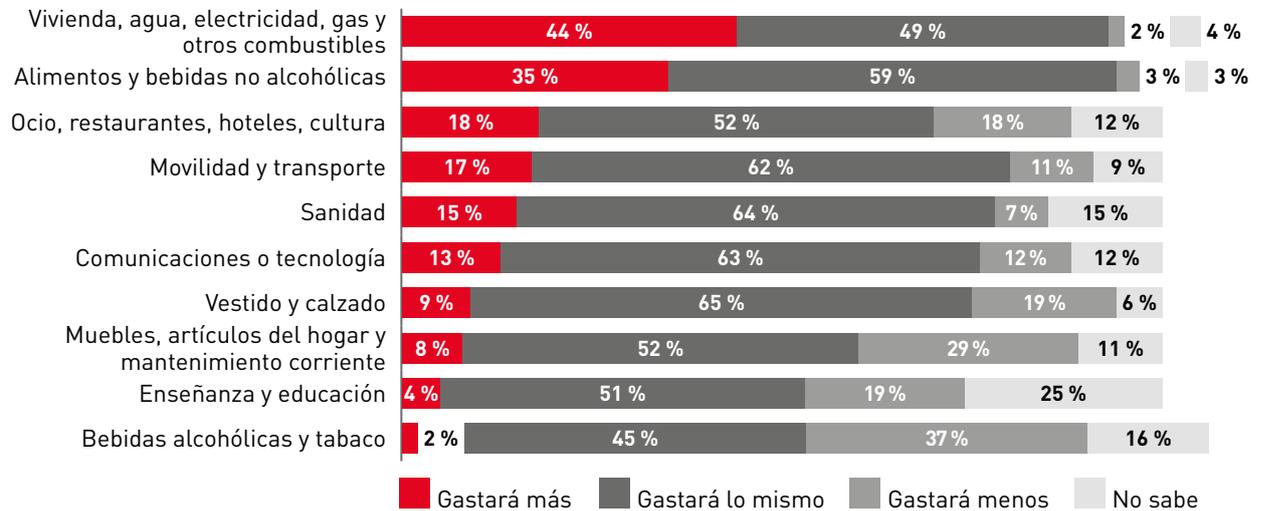
¿En qué medida ha notado la subida de la cesta de la compra?



UN 85 % DE LOS SÉNIORES CONSIDERAN QUE HA SUBIDO BASTANTE O MUCHO LA CESTA DE LA COMPRA.

PRINCIPALES PARTIDAS DE GASTOS

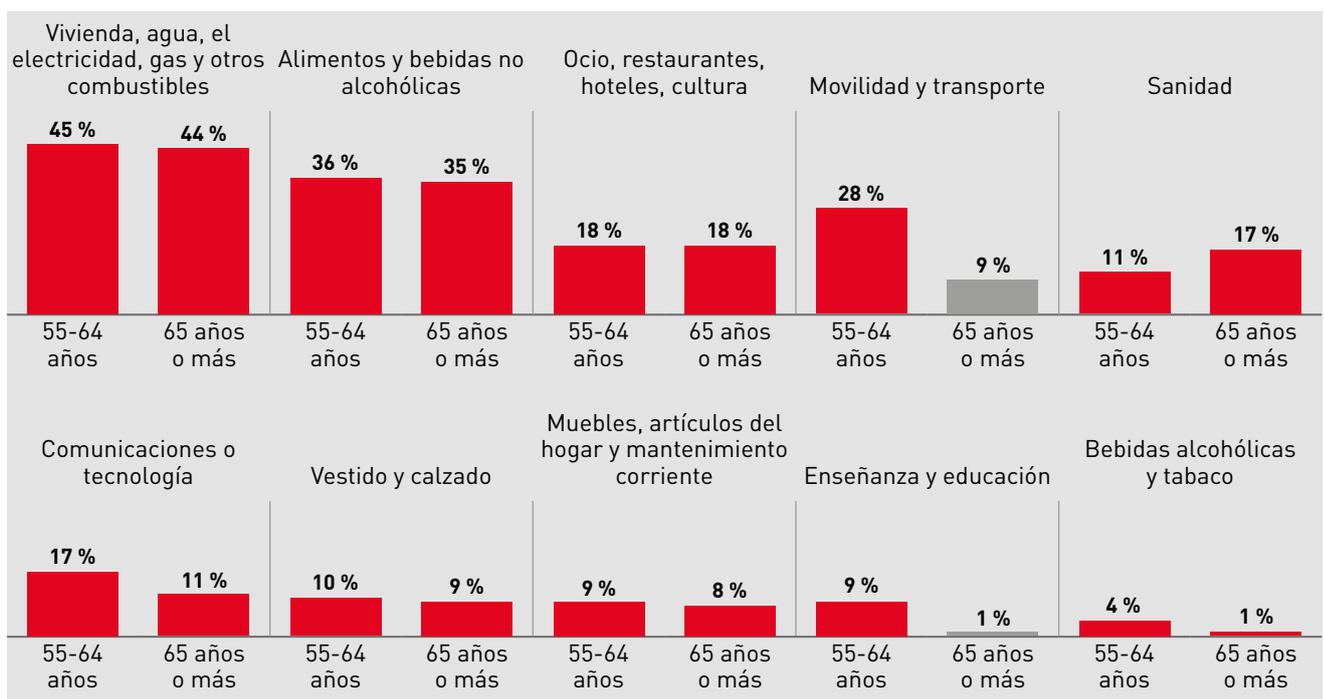
De los siguientes ámbitos que le cito a continuación, dígame los tres en los que realiza un mayor gasto



LAS PARTIDAS PARA LAS QUE SE PREVÉ UN MAYOR INCREMENTO DEL GASTO EN 2025 SON: VIVIENDA, SUMINISTROS O COMBUSTIBLES Y ALIMENTACIÓN.

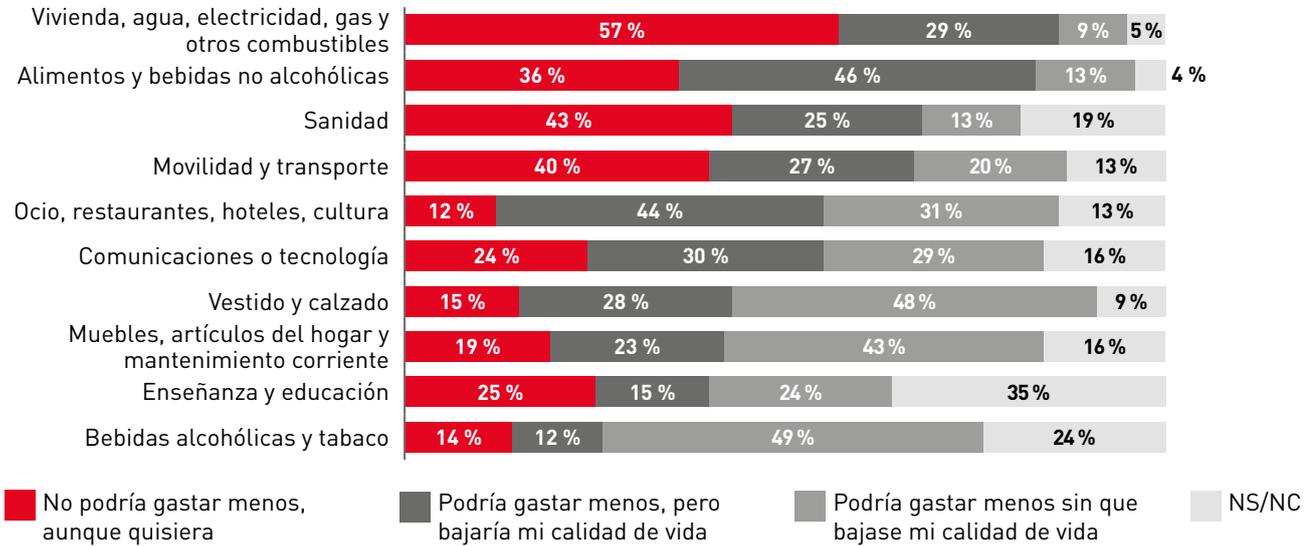
LOS SÉNIORES MÁS JÓVENES, <65 AÑOS, PREVÉN EN MAYOR MEDIDA GASTAR MÁS EN MOVILIDAD Y TRANSPORTE O ENSEÑANZA.

Porcentaje de séniores que consideran que gastarán más, según edad



DISMINUCIÓN DEL GASTO

¿Podría usted gastar menos en cada uno de los siguientes ámbitos?



MÁS DE 8 DE CADA 10 SÉNIORES CREEN NO PODER GASTAR MENOS EN VIVIENDA O ALIMENTACIÓN, O QUE HACERLO SUPONDRÍA PERDER CALIDAD DE VIDA. TAMBIÉN ES NOTABLE EL PORCENTAJE DE AQUELLOS QUE CONSIDERAN QUE NO PODRÍAN GASTAR MENOS EN SANIDAD Y MOVILIDAD O TRANSPORTE.

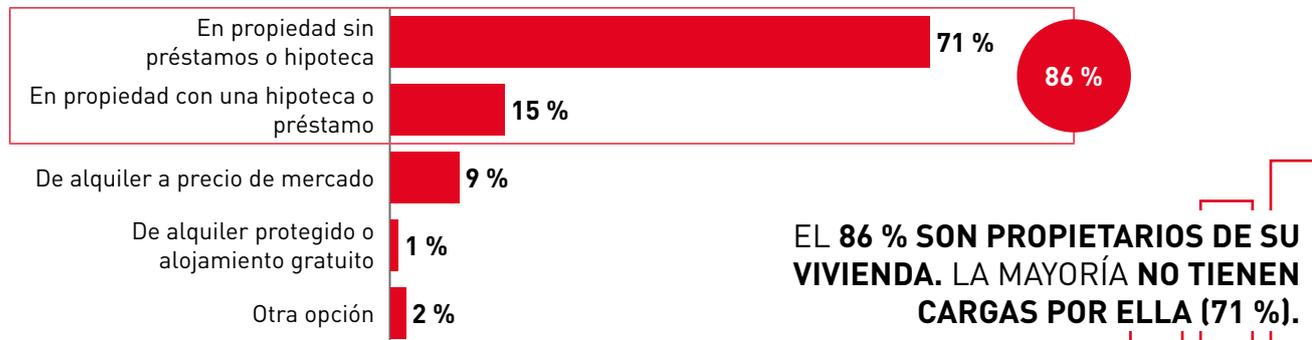
CARACTERÍSTICAS DEL
CONSUMIDOR SÉNIOR MADRILEÑO

VIVIENDA



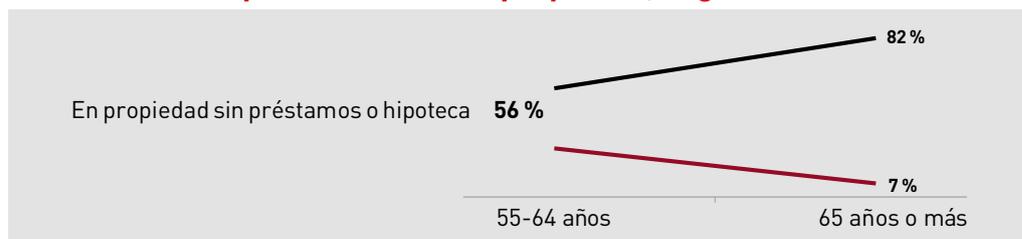
REGÍMEN DE LA VIVIENDA

Dígame, por favor, el tipo de vivienda en la que reside



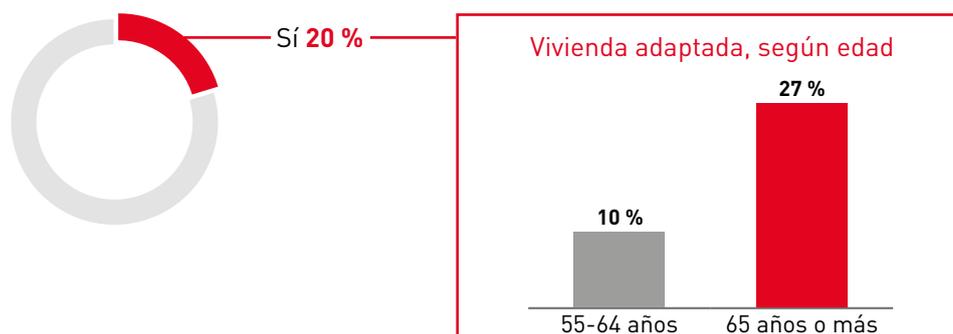
SIN CARGAS, UN 82 % ENTRE LOS MAYORES DE 64 AÑOS.

Tipo de vivienda en propiedad, según edad



VIVIENDA ADAPTADA

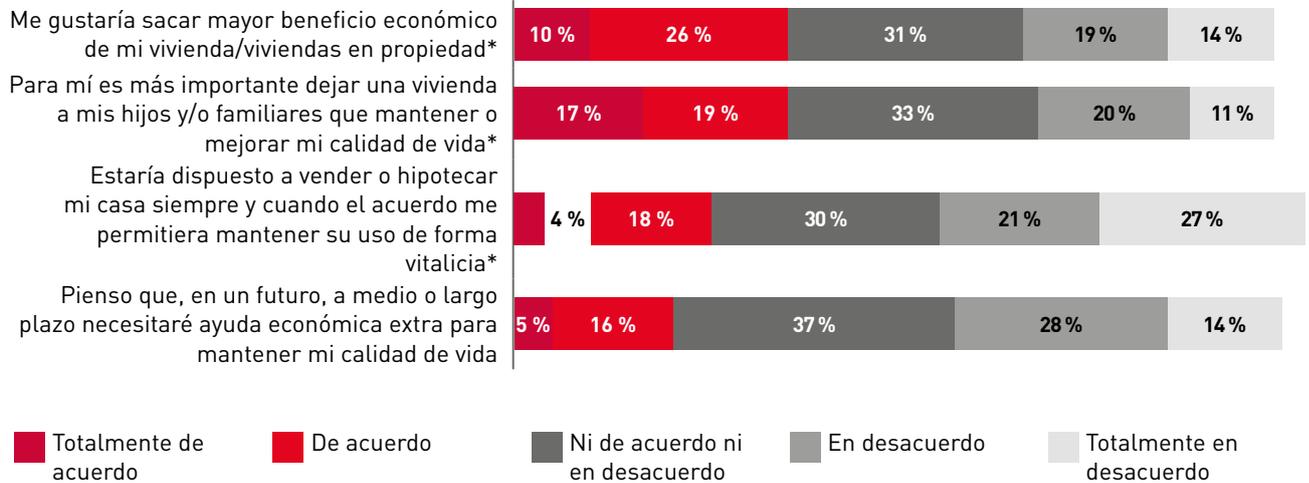
¿Está su casa adaptada para una persona dependiente?



UN 20 % DE LOS SÉNIORES TIENEN SU VIVIENDA ADAPTADA A UNA PERSONA DEPENDIENTE Y EL 27 % DE LOS MAYORES DE 64 AÑOS.

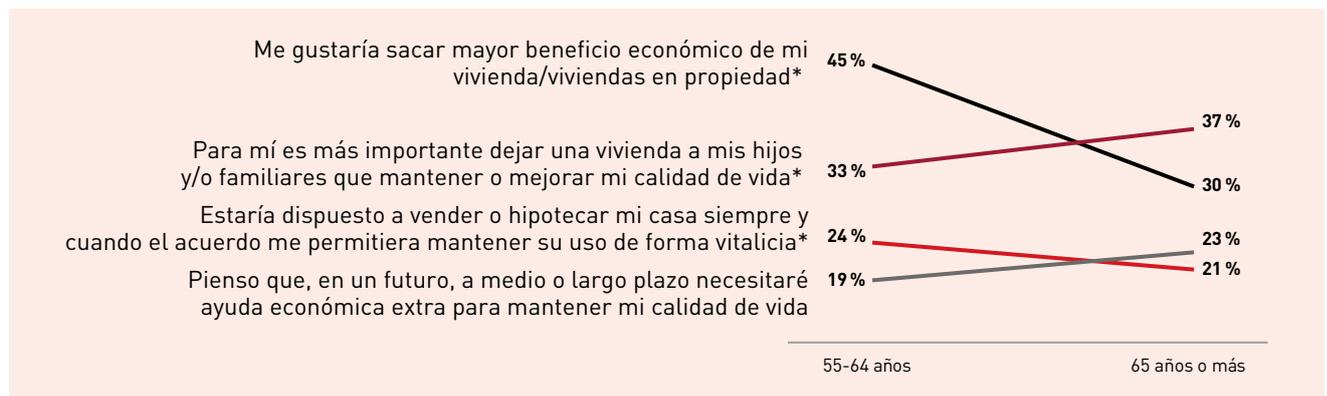
REGÍMEN DE LA VIVIENDA

Indique por favor su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones



A ALGO MÁS DE UN TERCIO DE LOS SÉNIORES (36 %) LES GUSTARÍA SACAR MAYOR BENEFICIO ECONÓMICO DE SU VIVIENDA. ESPECIALMENTE A LOS MÁS JÓVENES (45 %). OTRO 36 % PRIORIZA EL DEJAR SU VIVIENDA EN HERENCIA.

Séniore de acuerdo o totalmente de acuerdo, según edad



* % sobre los séniore que son propietarios de su vivienda.

INGRESOS POR SU VIVIENDA

¿Qué fórmula le genera más confianza para obtener ingresos por su vivienda, sin dejar de vivir en ella?*



* % sobre los señores que son propietarios de su vivienda.

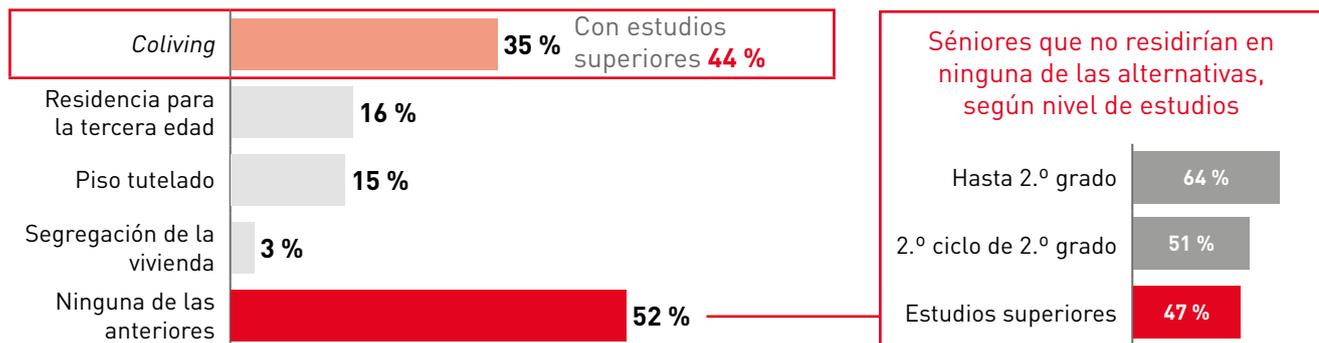
LA FÓRMULA QUE DESPIERTA MÁS CONFIANZA ENTRE LOS SÉNIORES DE LA REGIÓN ES LA NUDA PROPIEDAD (11 %).

EL 21 % DE LOS SÉNIORES CONFÍAN EN ALGUNA DE ESTAS ALTERNATIVAS PARA OBTENER INGRESOS POR SU VIVIENDA.

ATENDIENDO AL CONJUNTO NACIONAL, LOS SÉNIORES SE DECANTAN POR LAS HIPOTECAS INVERSAS (12 % HIPOTECA INVERSA, 9 % NUDA PROPIEDAD).

ALTERNATIVAS RESIDENCIALES

¿Viviría usted en alguna de las siguientes opciones?



UN 35 % ESTÁ ABIERTO AL COLIVING (MODELO RESIDENCIAL COMUNITARIO EN EL QUE CADA RESIDENTE ES INDEPENDIENTE). ESTA CIFRA ES SUPERIOR ENTRE QUIENES TIENEN ESTUDIOS SUPERIORES (44 %).

UN 52 % NO CONSIDERA ACTUALMENTE NINGUNA DE LAS ALTERNATIVAS RESIDENCIALES PROPUESTAS.

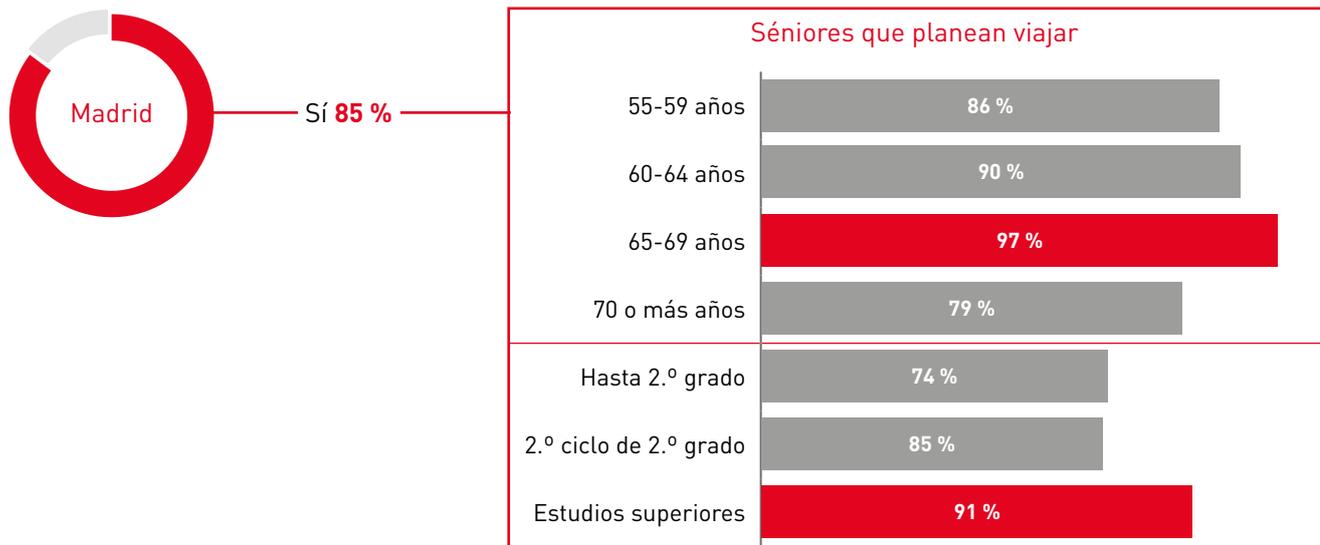
CARACTERÍSTICAS DEL
CONSUMIDOR SÉNIOR MADRILEÑO

TURISMO Y OCIO



▮▮ PREDISPOSICIÓN PARA VIAJAR

¿Planea realizar algún viaje por ocio o turismo en el próximo año?



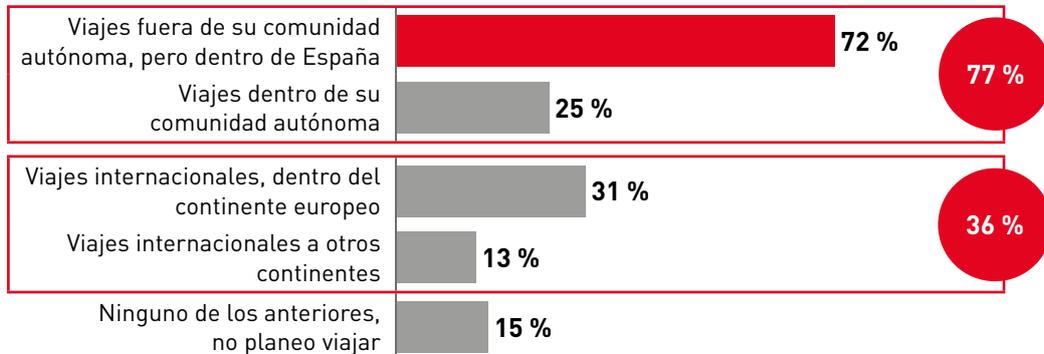
UN **85 %** DE LOS **SÉNIORES MADRILEÑOS** TIENEN **PREVISTO REALIZAR ALGÚN VIAJE** POR OCIO O TURISMO A LO LARGO DEL PRÓXIMO AÑO

LA **PREDISPOSICIÓN PARA VIAJAR** ES **ESPECIALMENTE ELEVADA** ENTRE LOS **SÉNIORES DE 65 Y 69 AÑOS**, PERSONAS EN MUCHOS CASOS **RECIÉN JUBILADAS**.



DESTINOS

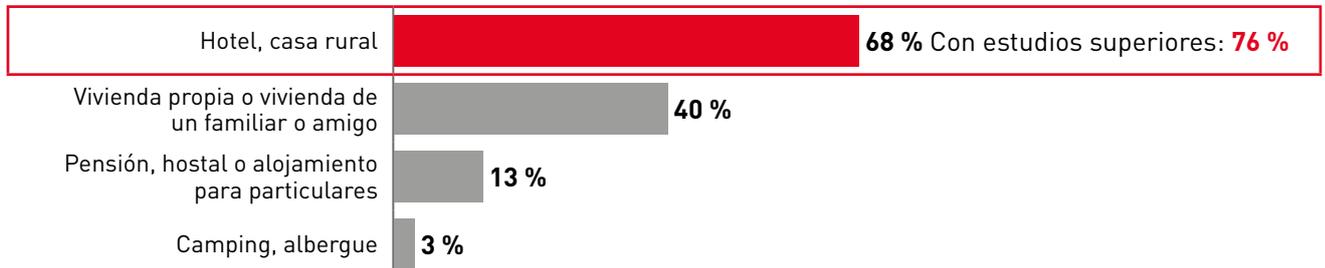
¿Planea realizar algún viaje por ocio o turismo en el próximo año?*



PRINCIPALMENTE SE TRATA DE **ESCAPADAS DENTRO DE ESPAÑA**. SI BIEN, UN **36 % TIENE PLANEADO VIAJAR AL EXTRANJERO**.

ALOJAMIENTO HABITUAL

¿Dónde suele alojarse cuando viaja por ocio o turismo?

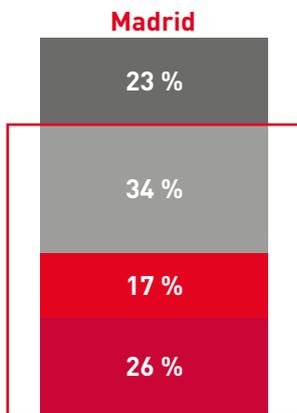


LOS **HOTELES Y CASAS RURALES** SON EL TIPO DE **ALOJAMIENTO MÁS COMÚN** PARA LOS SÉNIORES MADRILEÑOS CUANDO VIAJAN (**68 %**).

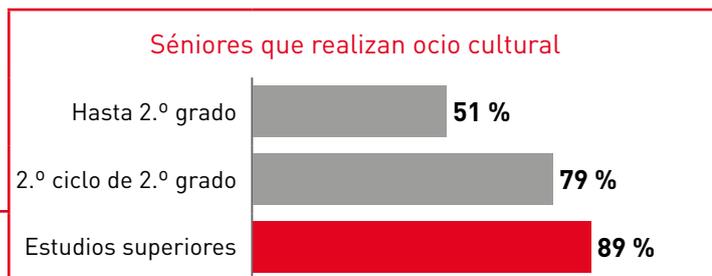
TAMBIÉN DESTACA LA UTILIZACIÓN DE **VIVIENDAS PROPIAS O DE FAMILIARES Y AMIGOS (40 %)**.

OCIO CULTURAL

¿Cuántas veces al año realiza visitas a museos, exposiciones, conferencias o eventos culturales al margen de las que realiza en sus viajes por turismo?

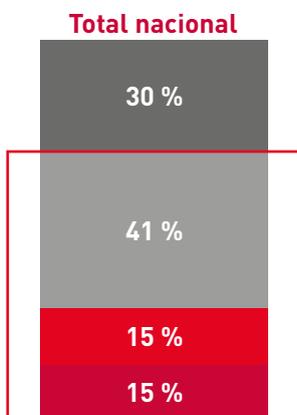


- Nunca
- Entre 1 y 3 veces
- Entre 4 y 6 veces
- Más de 6 veces



UN 77 % DE LOS SÉNIOS DE MADRID REALIZAN OCIO CULTURAL ALGUNA VEZ AL AÑO.

UN 43 % CADA TRES MESES O CON MÁS FRECUENCIA (MÁS DE 4 VECES AL AÑO).



- Nunca
- Entre 1 y 3 veces
- Entre 4 y 6 veces
- Más de 6 veces

LOS SÉNIOS DE MADRID REALIZAN OCIO CULTURAL EN MAYOR MEDIDA.

**EL 77 % ALGUNA VEZ AL AÑO FRENTE AL 70 % NACIONAL.
EL 26 % MÁS DE 6 VECES AL AÑO FRENTE AL 15 % NACIONAL.**

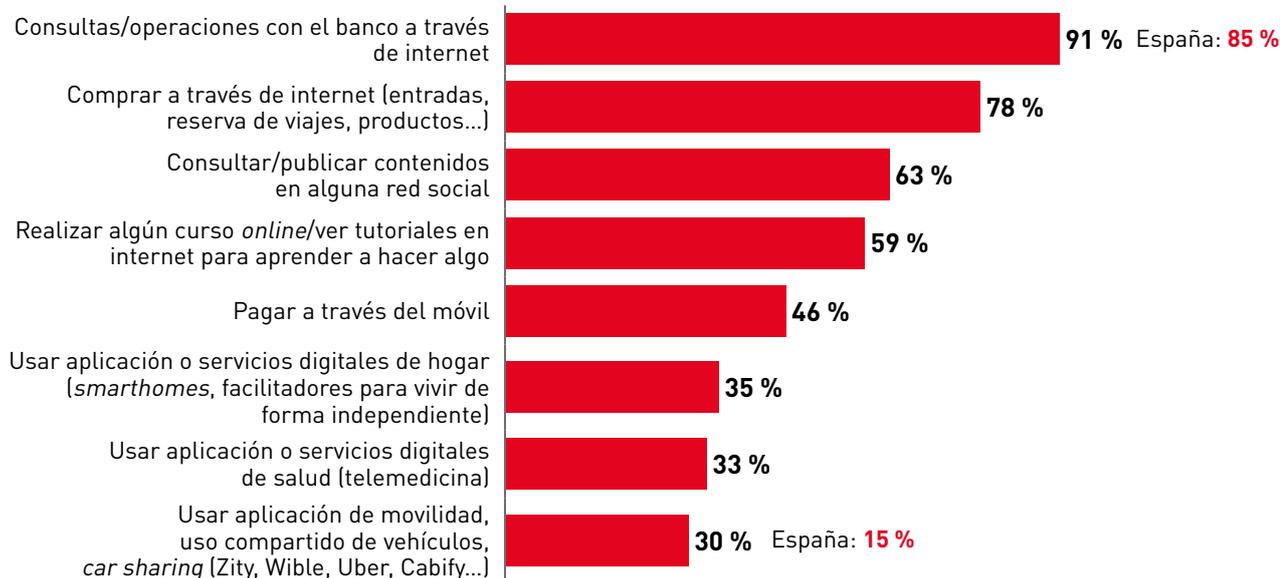
CARACTERÍSTICAS DEL
CONSUMIDOR SÉNIOR MADRILEÑO

TECNOLOGÍA E INFORMACIÓN

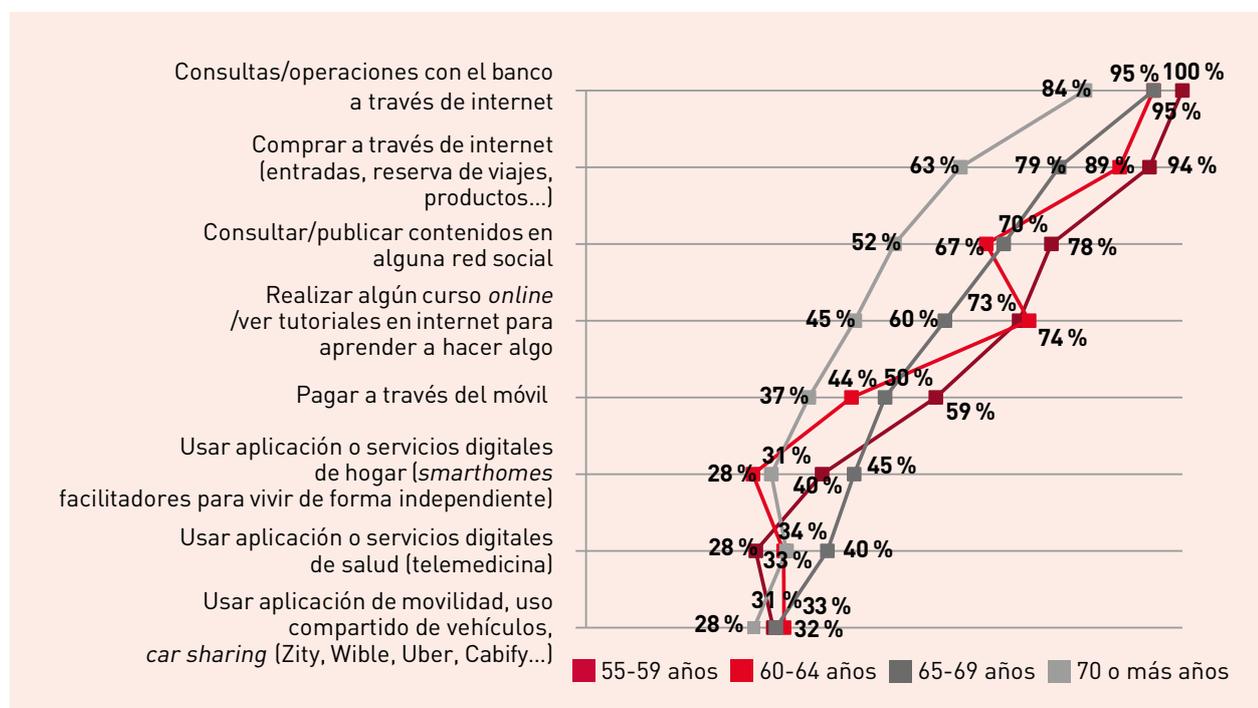


HÁBITOS TECNOLÓGICOS

Séniore que realizan cada una de estas actividades en alguna ocasión

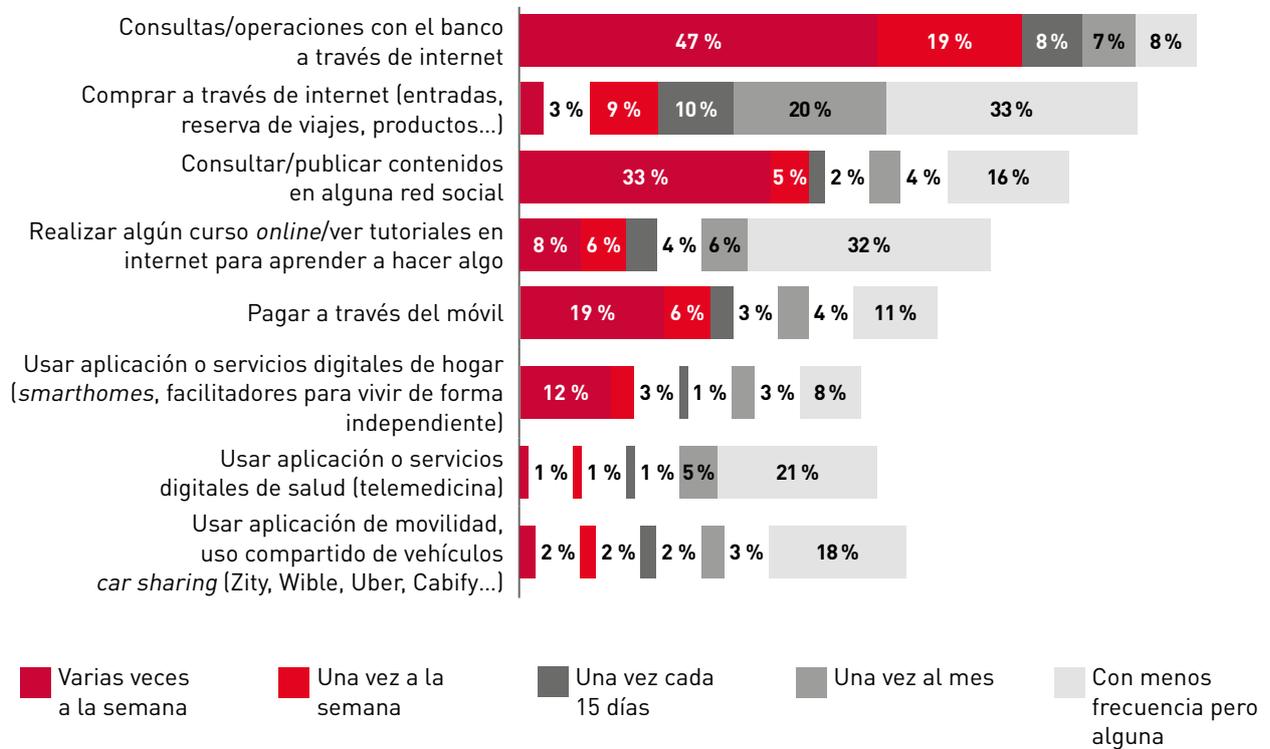


LOS SÉNIORES REALIZAN ESTAS ACTIVIDADES DIGITALES EN IMPORTANTE MEDIDA. DESTACA ESPECIALMENTE EL USO DE BANCA *ONLINE* EN MADRID (91 %).



HÁBITOS TECNOLÓGICOS

Frecuencia con la que realizan las siguientes actividades*



*Ordenado en función del porcentaje de séniores que realizan cada una de estas actividades en alguna ocasión.

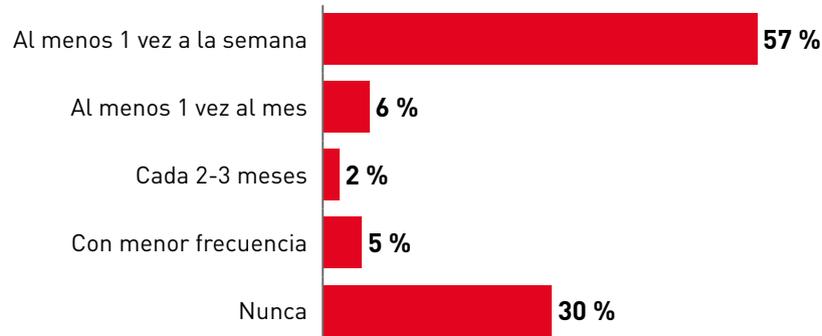
ENTRE LAS ACTIVIDADES *ONLINE* PROPUESTAS A LOS **SÉNIORES**, LAS QUE REALIZAN CON **MAYOR FRECUENCIA SON LAS OPERACIONES BANCARIAS** Y LA UTILIZACIÓN DE **REDES SOCIALES**.

CARACTERÍSTICAS DEL
CONSUMIDOR SÉNIOR MADRILEÑO
CONDUCCIÓN



FRECUENCIA DE CONDUCCIÓN

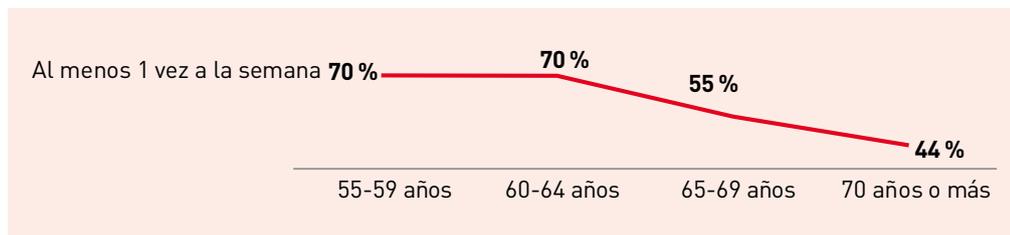
¿Con qué frecuencia conduce usted un vehículo?



UN 57 % DE LOS SÉNIORES MADRILEÑOS CONDUCEN AL MENOS 1 VEZ A LA SEMANA.

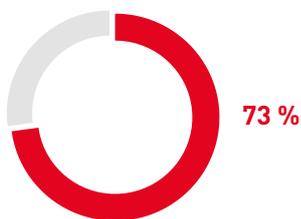
HASTA LOS 65 AÑOS LA FRECUENCIA DE CONDUCCIÓN ES BASTANTE SUPERIOR, UN 70 % CONDUCEN AL MENOS 1 VEZ A LA SEMANA.

Séniors que conducen en función de su edad



EDAD A LA QUE SE ES MAYOR PARA CONDUCIR

No hay edad, depende de las condiciones de cada persona

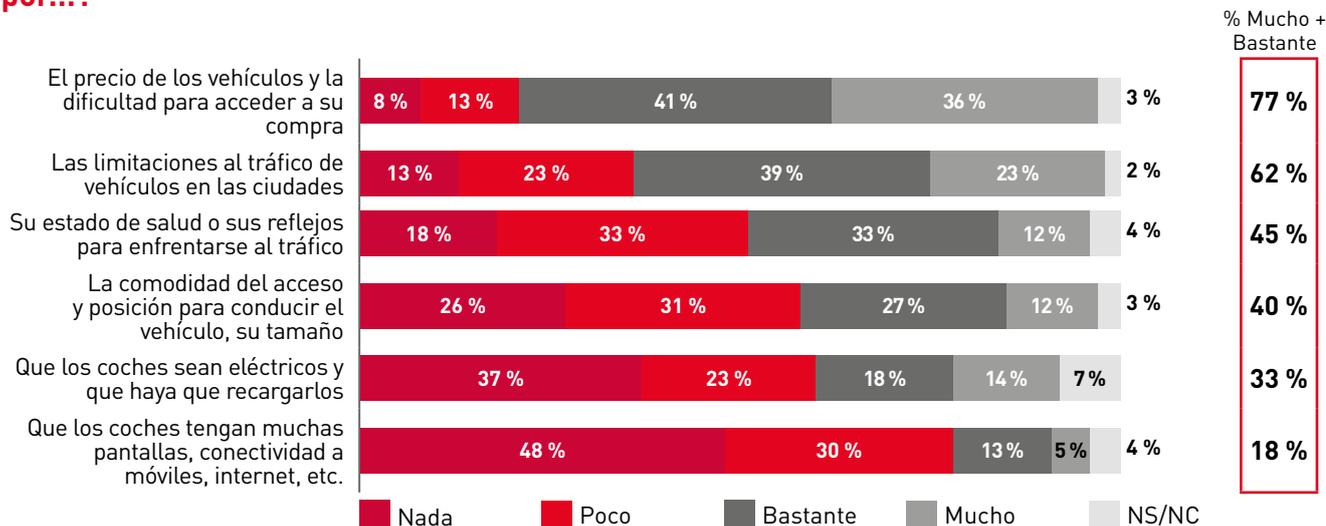


LA MAYORÍA DE LOS SÉNIORES CONSIDERAN QUE NO HAY UNA EDAD CONCRETA A LA QUE SE ES MAYOR PARA CONDUCIR.

ESTA CIFRA ES SIMILAR INDEPENDIEMENTE DE LA EDAD DEL SÉNIOR AL QUE SE PREGUNTE.

RIESGOS PARA LA FRECUENCIA DE CONDUCCIÓN

¿En qué medida le preocupa la frecuencia con la que usted conduce se pueda ver afectada por...?*

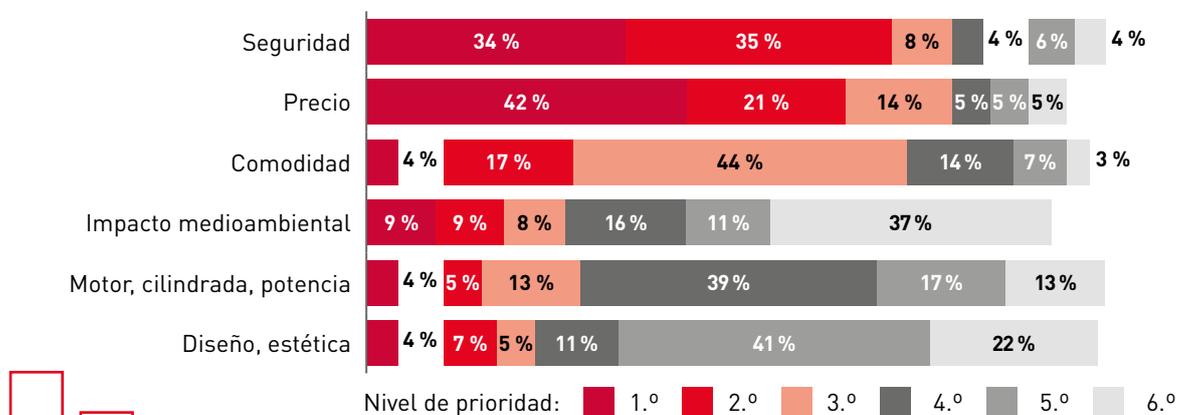


Además del precio de compra de los vehículos, las limitaciones al tráfico es el principal freno a la frecuencia de conducción para los señores madrileños.



ASPECTOS RELEVANTES A LA HORA DE COMPRAR UN VEHÍCULO

Si tuviera que comprar un vehículo nuevo, qué importancia daría a los siguientes aspectos, ordénelos de 1 el más importante a 6 el menos importante*



PRECIO Y SEGURIDAD SON LOS PRINCIPALES ELEMENTOS PARA DECIDIR LA COMPRA DE UN VEHÍCULO. TRAS ESTO, SU COMODIDAD.

*Séñores que conducen.

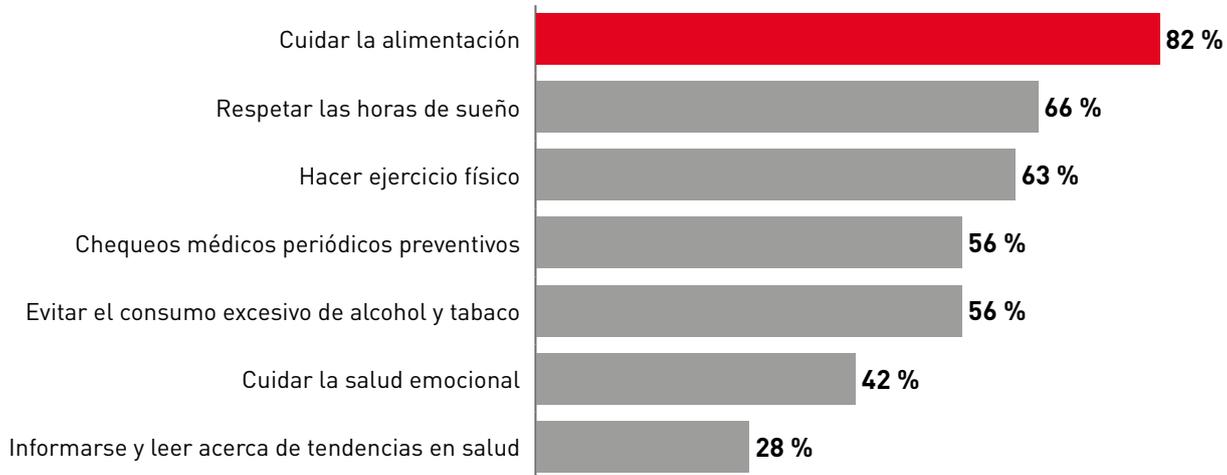
ACTITUDES HACIA LA VIDA
DEL SÉNIOR MADRILEÑO

VITALIDAD Y ENVEJECIMIENTO SALUDABLE



|| CUIDADO DE LA SALUD

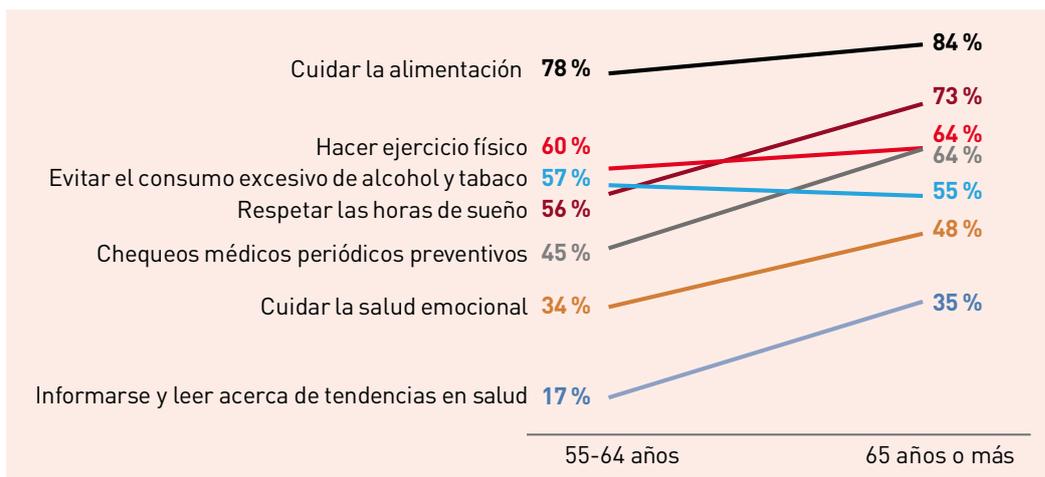
¿Qué acciones positivas para su salud realiza de forma habitual?



4 DE CADA 5 SÉNIORES SE PREOCUPAN DE CUIDAR SU ALIMENTACIÓN PARA MANTENER UNA BUENA SALUD.

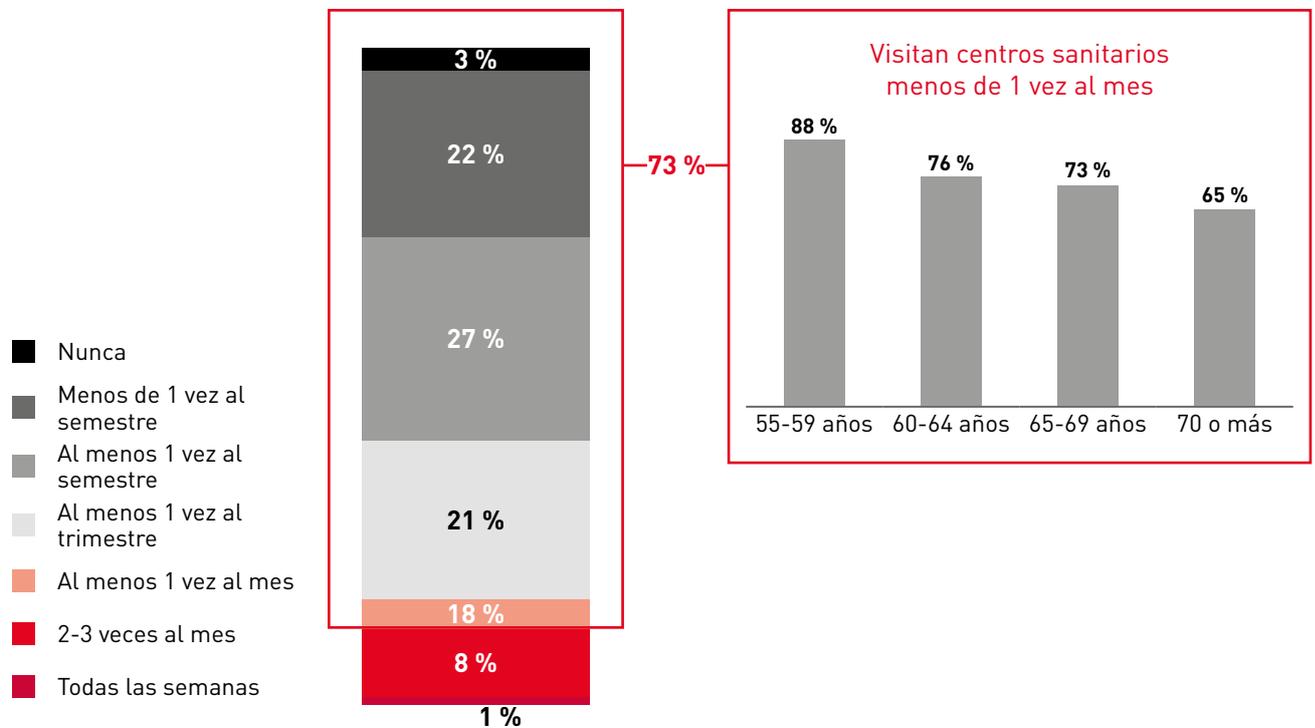
ESPECIALMENTE A PARTIR DE LOS 65 AÑOS, SE INCREMENTA LA REALIZACIÓN DE CASI TODAS ESTAS ACCIONES POSITIVAS PARA LA SALUD. ESPECIALMENTE EL CUIDADO DE LA ALIMENTACIÓN, INFORMARSE SOBRE SALUD O LA REALIZACIÓN DE CHEQUEOS.

Séniors que realizan acciones positivas para su salud en función de su edad



FRECUENCIA DE LAS VISITAS A CENTROS SANITARIOS

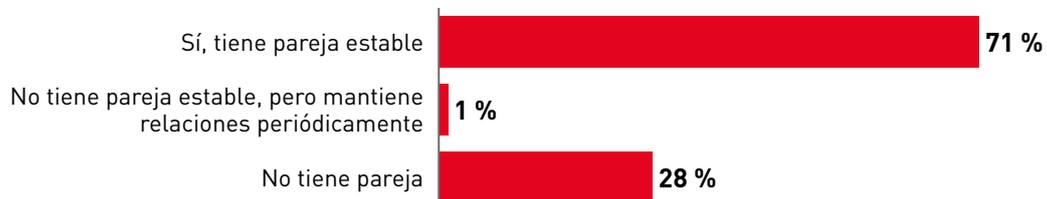
¿Con qué frecuencia suele realizar visitas a centros sanitarios (consulta, revisiones periódicas, urgencias...)?



LOS SÉNIORES **APENAS USAN LA SANIDAD** HASTA QUE CUMPLEN 70 AÑOS. DE ESTOS, EL 65 % ACUDE AL MÉDICO MENOS DE UNA VEZ AL MES.

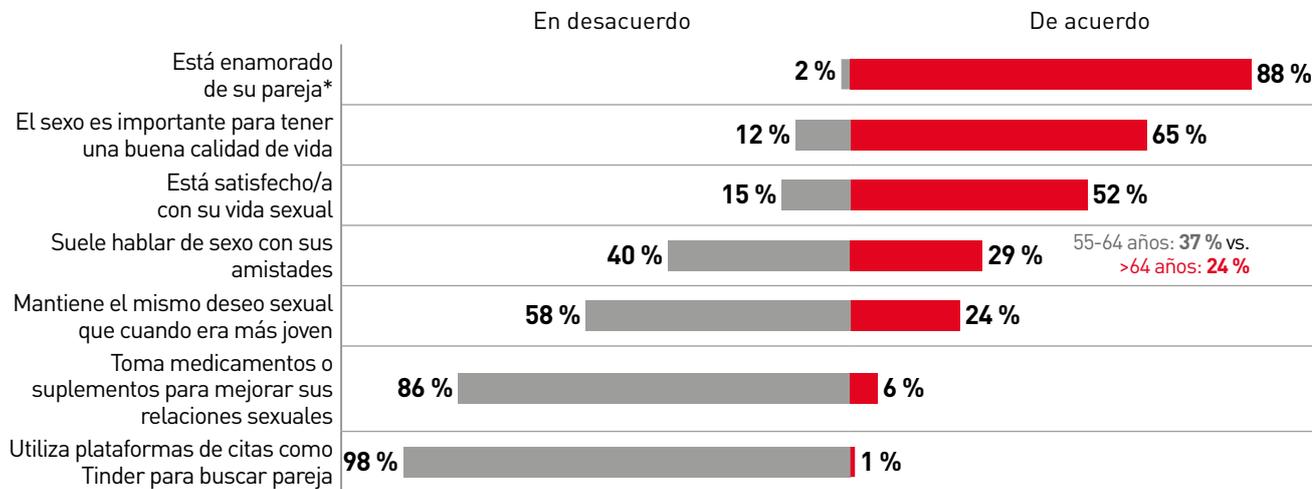
SÉNIORES CON PAREJA

¿Tiene usted pareja?



ACTITUDES HACIA EL SEXO

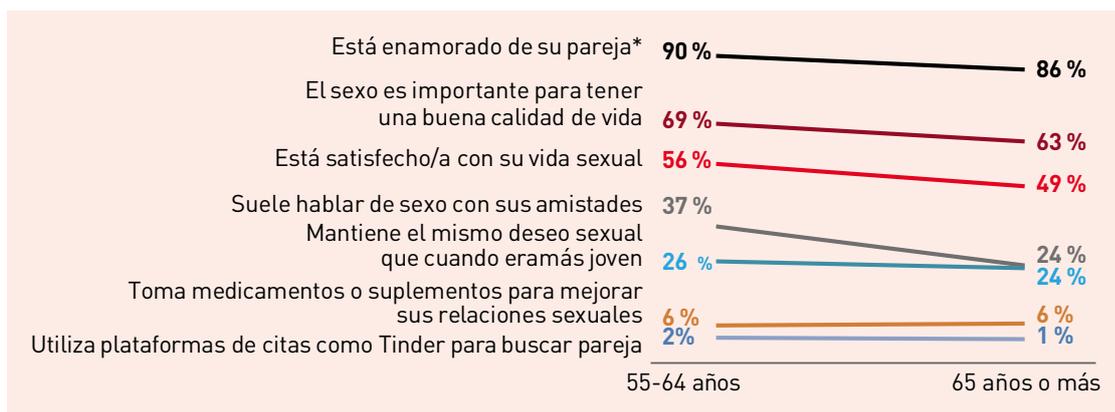
¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con las siguientes afirmaciones?



2 DE CADA 3 SÉNIORES CONSIDERAN QUE EL SEXO ES IMPORTANTE PARA TENER UNA BUENA CALIDAD DE VIDA. ESTA CIFRA ES SIMILAR INDEPENDIEMENTE DE LA EDAD.

EN FUNCIÓN DE LA EDAD DEL SÉNIOR, LA ÚNICA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA SE OBSERVA EN LOS **MENORES DE 65 AÑOS, QUE HABLAN EN MAYOR MEDIDA DE SEXO CON SUS AMISTADES (37 %).**

Séniore de acuerdo o totalmente de acuerdo, según edad

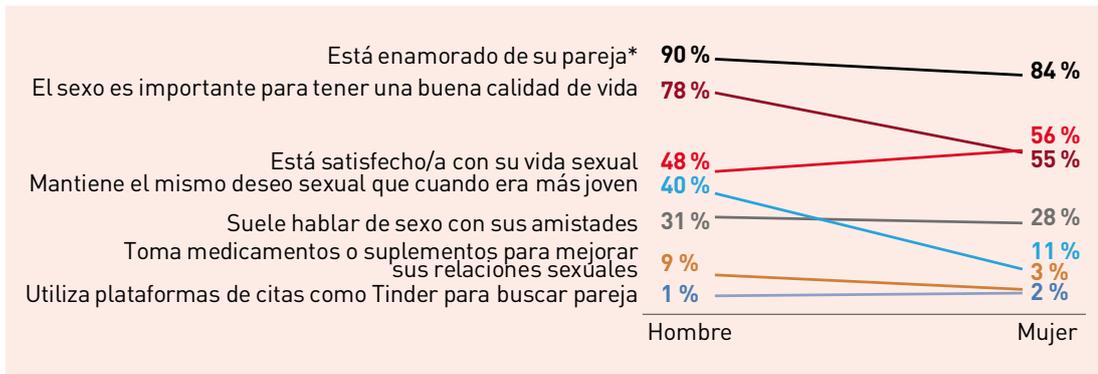


*Séniore con pareja.

ACTITUDES HACIA EL SEXO

¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con las siguientes afirmaciones?

Séniore de acuerdo o totalmente de acuerdo, según género



*Séniore con pareja.

UN **40 %** DE LOS **HOMBRES DECLARAN MANTENER EL MISMO DESEO SEXUAL QUE CUANDO ERAN MÁS JÓVENES**, FRENTE AL **11 %** DE LAS MUJERES.

Séniore de acuerdo o totalmente de acuerdo, en función de si tienen pareja o no



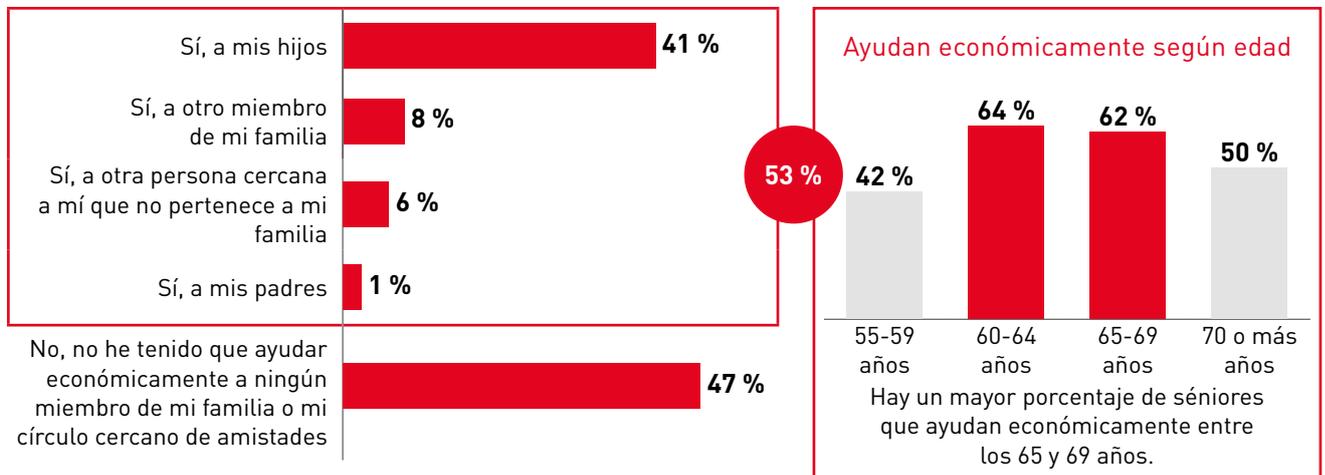
ACTITUDES HACIA LA VIDA
DEL SÉNIOR MADRILEÑO

SOPORTE FAMILIAR



APOYO ECONÓMICO EN EL HOGAR

¿Ha ayudado usted económicamente a algún miembro de su familia o círculo cercano en el último año?

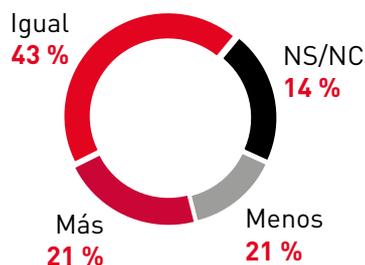


LA MITAD DE LA GENERACIÓN SÉNIOR AYUDA ECONÓMICAMENTE A SU CÍRCULO CERCANO, PRINCIPALMENTE A SUS HIJOS/AS.

PERCEPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DEL APOYO ECONÓMICO

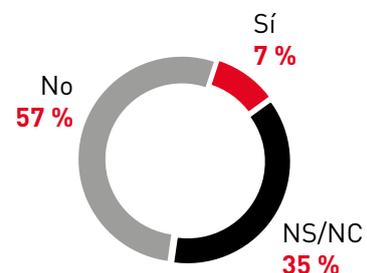
¿Cómo cree usted que evolucionarán estas ayudas económicas a su entorno en 2025?

Entre quienes han ayudado en 2024, tendré que ayudar...



¿Cree que tendrá que ayudar económicamente a algún miembro de su familia o círculo cercano en el próximo año 2025?

Entre quienes no han ayudado en 2024

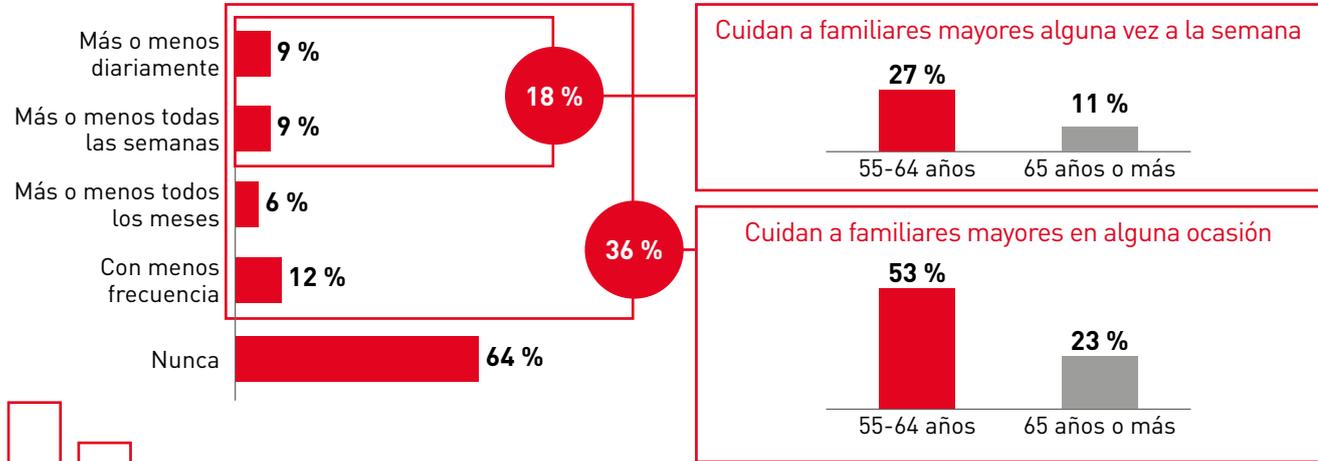


UN 64 % CONSIDERA QUE EN 2025 TENDRÁ QUE AYUDAR IGUAL O MÁS DE LO QUE YA LO HA HECHO.

Además de ayudar económicamente, los séniores son un importante soporte para los cuidados de la familia.

CUIDADOS HACIA SUS MAYORES

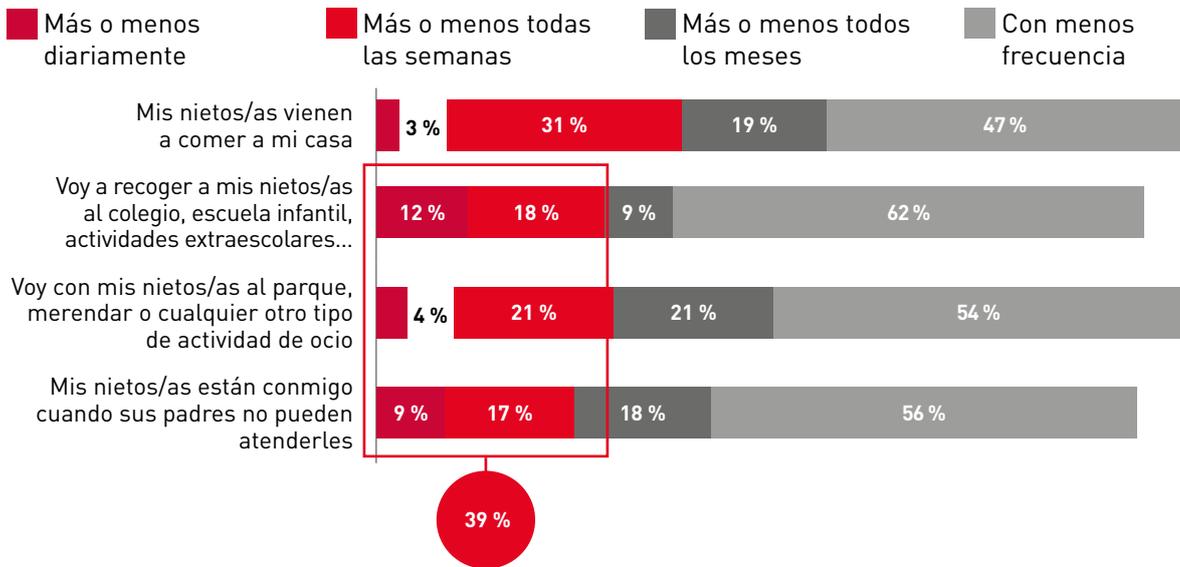
Durante los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia ha cuidado de familiares mayores, padre, madre, suegro/a, tíos/as...?



UN 18 % DE LOS SÉNIORES CUIDAN A ALGÚN FAMILIAR MAYOR AL MENOS UNA VEZ POR SEMANA, UN 27 % ENTRE LOS DE 55 A 65 AÑOS.

CUIDADOS HACIA SUS MENORES

¿Con qué frecuencia realiza alguna de estas actividades?*

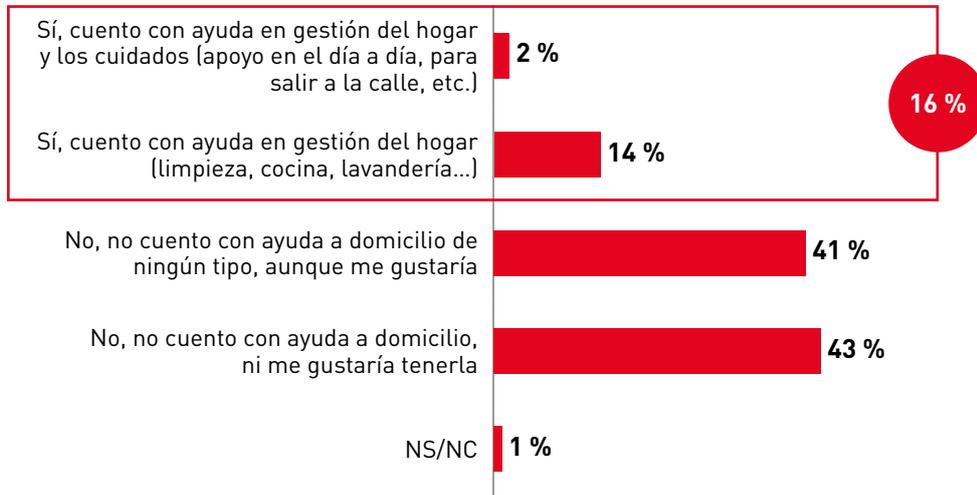


UN 39 % DE LOS SÉNIORES CON NIETOS/AS SE ENCARGAN DE ELLOS/AS AL MENOS UNA VEZ A LA SEMANA, POR NO PODER SUS PADRES. VAN A POR ELLOS/AS AL COLEGIO O ESCUELA INFANTIL, AL PARQUE, A MERENDAR O REALIZAN ACTIVIDADES DE OCIO CON ELLOS/AS.

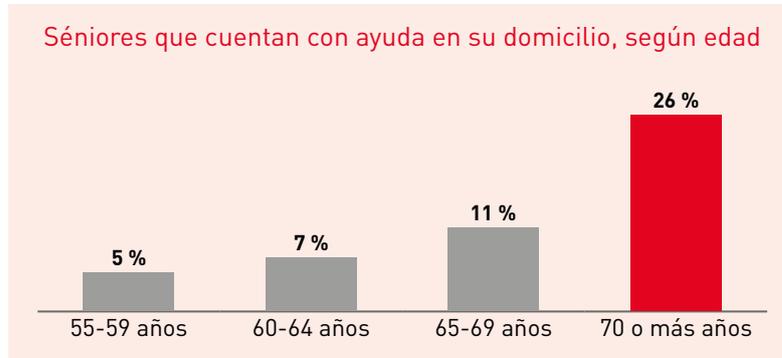
*Tienen nietos/as menores de edad.

AYUDA A DOMICILIO

¿Cuenta usted actualmente con algún tipo de ayuda en su domicilio?



UNA PEQUEÑA PARTE DE LOS SÉNIORES CUENTAN CON AYUDA A DOMICILIO. INCLUSO ENTRE LOS MÁS MAYORES SOLO 1 DE CADA 4 CUENTA CON ESTE SERVICIO.



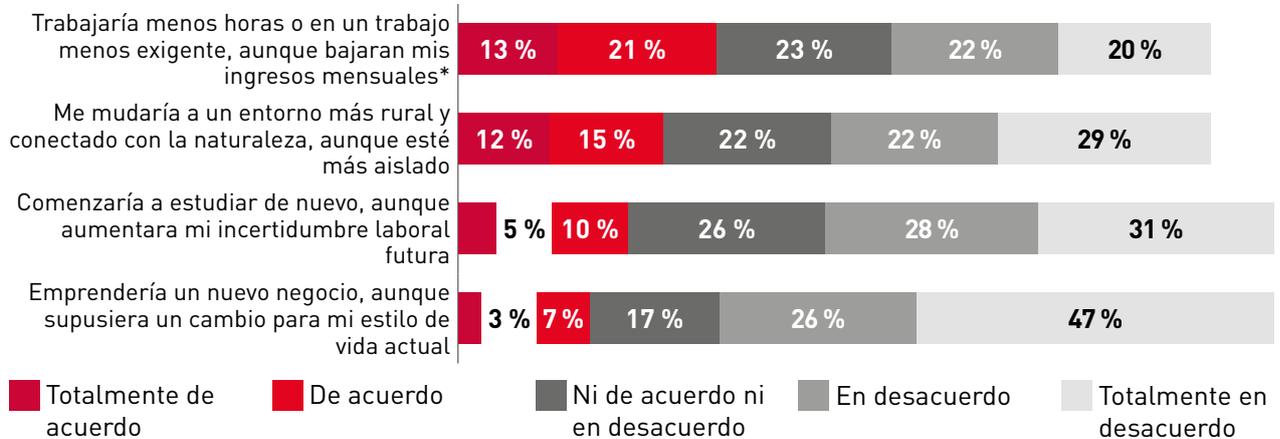
ACTITUDES HACIA LA VIDA
DEL SÉNIOR MADRILEÑO

PLANES DE VIDA Y EDADISMO



PLANES DE VIDA

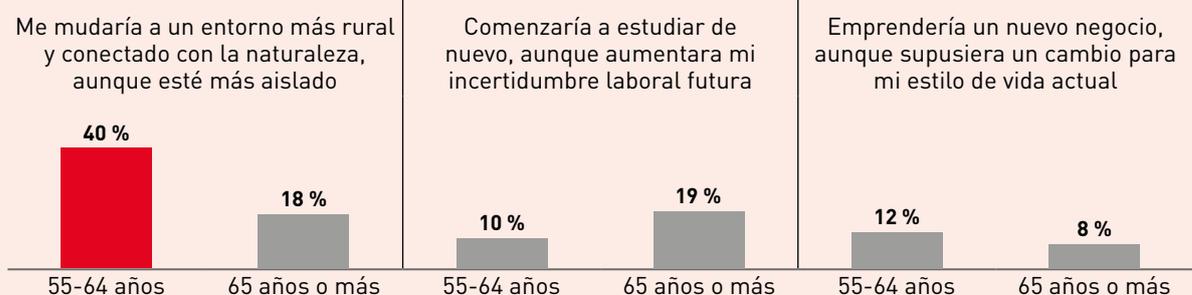
¿Está de acuerdo con las siguientes afirmaciones?



* Séniores en activo.

CERCA DE LA MITAD DE LOS SÉNIORES EN ACTIVO (42 %) NO ESTARÍAN DISPUESTOS A REDUCIR SU JORNADA LABORAL SI ESO SUPONE UNA REDUCCIÓN DE SU SALARIO. FRENTE AL 34 % QUE SÍ LO HARÍA.

Séniores que están de acuerdo o totalmente de acuerdo



COMPATIBILIZAR TRABAJO Y PENSIÓN

¿Le gustaría poder compatibilizar trabajo y pensión de jubilación?



■ SÉNIORES ESTUDIANDO

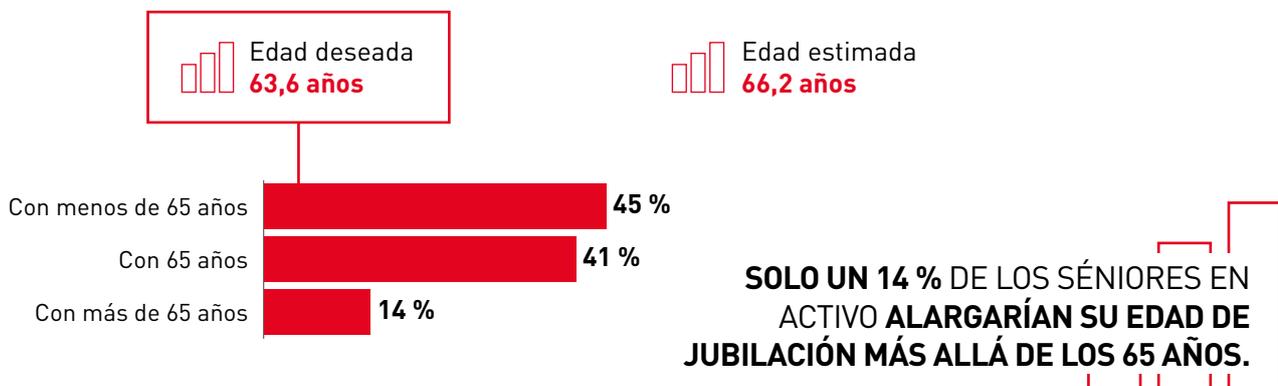
¿Está cursando estudios universitarios o algún otro tipo de formación reglada?



■ EDAD DE JUBILACIÓN DESEADA VS. ESTIMADA. Séniores en activo

¿A qué edad le gustaría jubilarse?

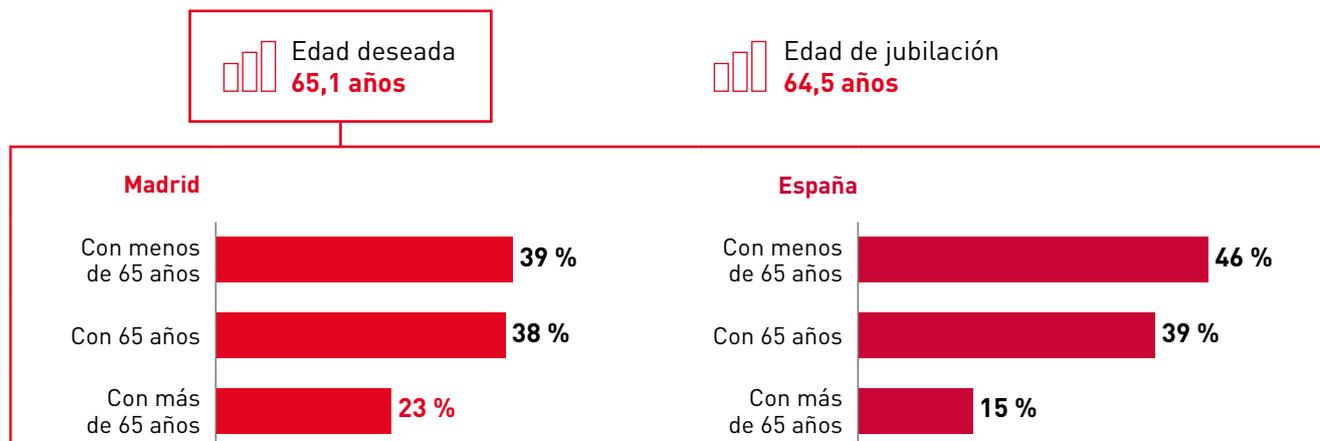
¿Y a qué edad considera que finalmente se jubilará?



■ EDAD DE JUBILACIÓN VS. DESEADA. Séniores jubilados

¿Y a qué edad le hubiera gustado jubilarse?

¿A qué edad se jubiló usted?



RESPECTO AL TOTAL NACIONAL, EN MADRID, A UN MAYOR PORCENTAJE DE SÉNIORES JUBILADOS LES HUBIERA GUSTADO HABERLO HECHO CON MÁS DE 65 AÑOS.

DISCRIMINACIÓN POR EDAD

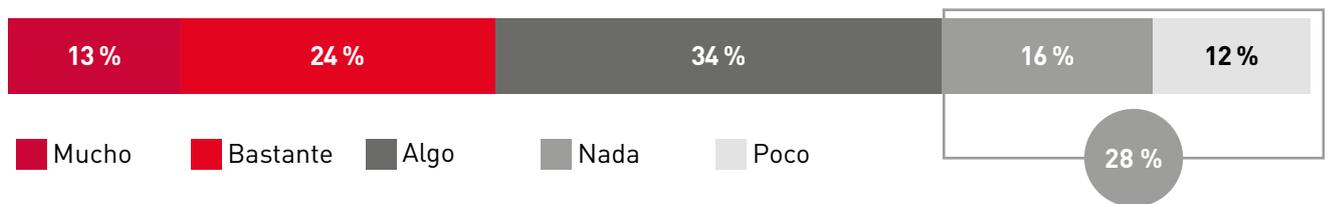
¿Se ha sentido alguna vez discriminado/a por motivo de su edad?

Nos referimos a situaciones en las que haya percibido un trato desigual a causa de su edad a la hora de acceder a un empleo, a los servicios de atención sanitaria, a los bancos, etc.



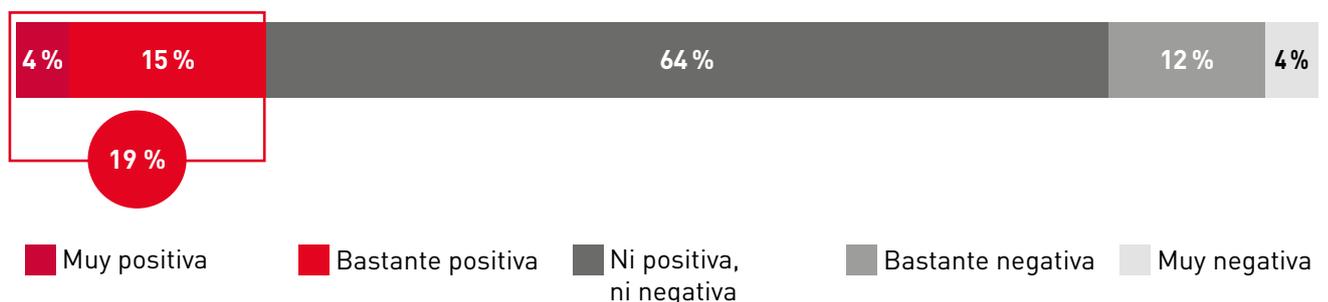
PREOCUPACIÓN POR HACERSE MAYOR

¿En qué medida le preocupa hacerse mayor?



LA EXPERIENCIA DE HACERSE MAYOR

En general, ¿hacerse mayor está siendo una experiencia positiva o negativa para usted?

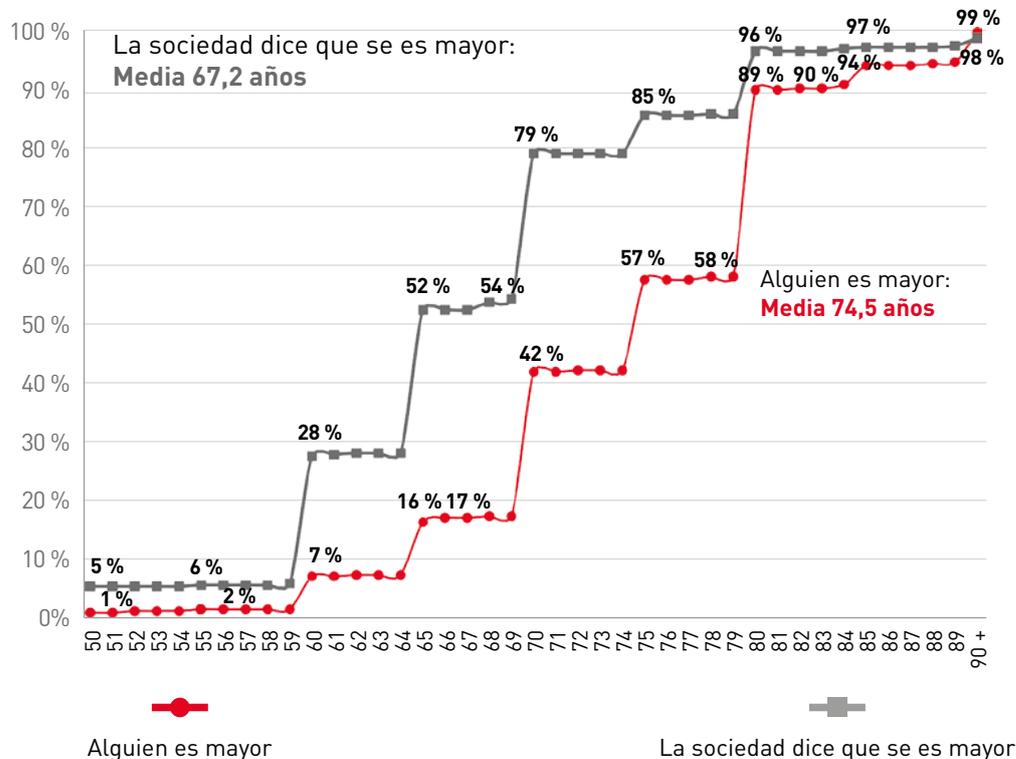


EDAD A LA QUE SE ES MAYOR VS. EDAD A LA QUE LA SOCIEDAD CONSIDERA QUE SE ES MAYOR

IMPORTANTE DIFERENCIA ENTRE LO QUE LOS SÉNIORES PIENSAN Y LO QUE CONSIDERAN QUE PIENSA EL CONJUNTO DE LA SOCIEDAD RESPECTO A LA EDAD A LA QUE "SE ES MAYOR".

¿A partir de qué edad cree usted que, en general, se puede decir de alguien que es una "persona mayor"?

¿A partir de qué edad cree usted que la sociedad dice de alguien que es una "persona mayor"?



LOS SÉNIORES CONSIDERAN QUE ALGUIEN ES MAYOR, DE MEDIA, A LOS 74 AÑOS. MIENTRAS QUE CONSIDERAN QUE LA SOCIEDAD FIJA ESE CORTE EN LOS 67 AÑOS.

SOLO A PARTIR DE LOS 80 AÑOS UNA GRAN MAYORÍA DE LOS SÉNIORES (89 %) CONSIDERAN QUE SE ES MAYOR.

LAS 10 CLAVES

QUE DEFINEN AL COLECTIVO
SÉNIOR MADRILEÑO

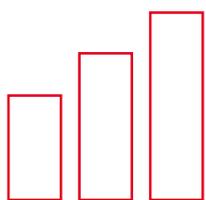


LAS 10 CLAVES QUE DEFINEN AL COLECTIVO SÉNIOR MADRILEÑO EN 2024

Estamos ante un colectivo que se caracteriza por una **notable aportación a la economía** del país. Buena parte **siguen en activo**, son un **motor del consumo y asumen** con sus recursos económicos y con sus cuidados una **parte relevante del gasto social**.

Los señores se han ganado, y siguen haciendo méritos para ello, el disfrutar de esta etapa, y reclaman su derecho hacerlo.

QUIEREN DISFRUTAR PORQUE “SE LO HAN GANADO”

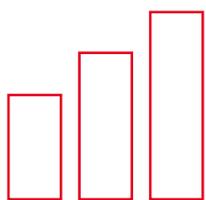


1

Elevada predisposición por viajar

El porcentaje de **séñores de Madrid que planean viajar** es superior al del conjunto nacional. En Madrid, un **85 % prevé viajar por turismo el próximo año**, frente al 77 % del total de señores en España.

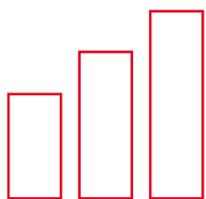
Entre los **65 y 69 años** se eleva hasta el **97 %** el volumen de señores que planean realizar un viaje. Un **45 %** de señores de estas edades consideran el ocio, **restaurantes, hoteles o cultura una de sus principales partidas de gasto**.



2

Aprecian el turismo y también la cultura

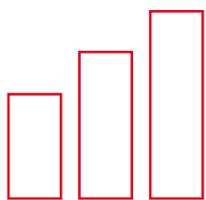
Un **77 %** de los señores en Madrid participan en **actividades culturales** (exposiciones, conferencias, eventos al margen del turismo...) alguna vez durante el año. También son **más activos culturalmente que el conjunto nacional** (70 %).



3

Rechazo a la prohibición de conducir por razón de la edad

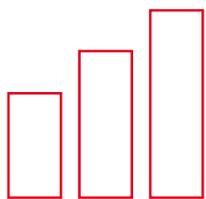
El **73 %** considera que **no hay una edad concreta a la que se es demasiado mayor para conducir**; las posibles limitaciones deben establecerse **en función de las condiciones, salud y reflejos** de cada persona.



4

En Madrid están especialmente preocupados por las limitaciones al tráfico

A un **62 %** de los señores de Madrid les preocupa que las limitaciones al tráfico en las ciudades afecten a su frecuencia de conducción y al 53 % de los señores en España.

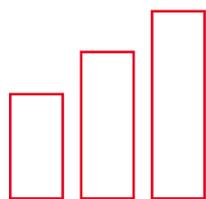


5

Desacuerdo con el retraso de la jubilación

Entre señores en activo, solo un **14 %** alargaría la jubilación más allá de los **65 años**. Desearía, sin embargo, poder compatibilizar ingresos por trabajo y pensión un **39 %** de estos y un **30 %** de los ya jubilados.

Aun así, en Madrid hay un mayor número de señores jubilados que hubieran alargado su jubilación por encima de los **65 años**. Un **23 %** en Madrid frente al 15 % en España.



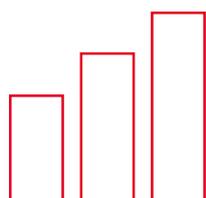
6

Cuentan con seguros de salud en mayor medida

Un **35 %** de los séniore de Madrid **tienen un seguro de salud**, frente al **25 % nacional**. Un 41 % si nos centramos en los hombres.

Observamos una **brecha de género en la tenencia de seguros, planes de pensiones o préstamos al consumo**.

PILAR BÁSICO DE LA SOCIEDAD



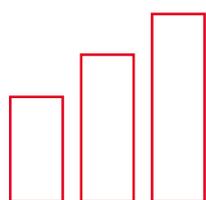
7

Un **53 % ha ayudado económicamente** a su entorno cercano en el último año. Pero no solo ayudan económicamente, sino **también dedicando su tiempo**.

El **39 %** de los que tienen nietos/as **se encargan** al menos una vez a la semana **de sus cuidados cuando sus padres no pueden**.

Además, los **séniore cuidan de otros séniore**. La mitad de las personas entre 55 y 65 años cuidan a algún familiar mayor o dependiente.

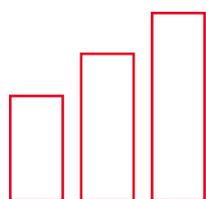
LOS PREJUICIOS POR MOTIVOS DE EDAD AÚN EXISTEN



8

Son un motor al consumo y asumen con su apoyo parte del gasto social, pero sienten que la sociedad “les envejece” antes de tiempo

Para la mayoría de los séniore, **alguien es mayor** a partir de los 74 años, pero consideran que la **sociedad fija ese momento en los 67 años**.



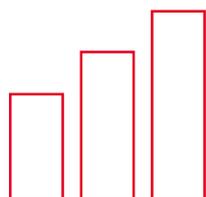
9

Se les discrimina por motivos de edad y sobre todo en la fase activa

No es solo una percepción acerca de lo que el resto de la sociedad piensa. Más de 400.000* personas mayores de 55 años de Madrid se habrían sentido discriminadas por su edad.

Uno de cada cuatro séniore de 55 a 64 años, más de 250.000*, ha sentido discriminación por su edad, lo que evidencia que comienza a producirse en el entorno laboral, y disminuye en las siguientes etapas.

PLENAMENTE CONECTADOS AL MUNDO DIGITAL



10

Los séniore cada vez están más conectados al mundo a través de las nuevas tecnologías y las redes sociales, especialmente en Madrid

Usar la **banca online (91 %)**, **comprar a través de internet (78 %)** o consultar o publicar en **redes sociales (63 %)** son **actividades digitales** que **una gran parte de los séniore madrileños** declaran realizar **en alguna ocasión**.

Un **91 %** usa la **banca online** en alguna ocasión **frente al 85 % nacional**. También un **mayor porcentaje de séniore en Madrid** utilizan **aplicaciones de movilidad (30 %)**, comparativamente con el conjunto nacional (15 %).

*Conforme a la muestra del I Barómetro del consumidor sénior de la Comunidad de Madrid.

CONCLUSIONES

El **Centro de Investigación Ageingnomics** de **Fundación MAPFRE** inició su andadura a finales de 2020 precisamente con un barómetro para medir el consumo sénior para el conjunto de España. Ahora en 2025 publicamos el primer barómetro del consumidor sénior madrileño.

Este I barómetro para Madrid que tiene en sus manos mide el estado de la población mayor de 55 años a través de su consumo y estado de ánimo ante eventualidades económicas como la inflación, y decisiones personales, como el ahorro, el trabajo o la residencia.

Conforme a datos obtenidos en el otoño de 2024, este barómetro madrileño permite conocer el comportamiento de los mayores como consumidores y corrobora algunas tendencias observadas en el resto de España. Respecto a la comparación con el resto de los séniores del país, podemos afirmar que los madrileños planean viajar en mayor medida y son más participes en actividades de carácter cultural. De hecho, la partida de gastos relacionada con el ocio en general, el turismo o la cultura es considerada una de las principales por un mayor número de séniores que en el conjunto nacional.

También piensan en mayor medida que las limitaciones al tráfico en las ciudades amenazan su frecuencia de conducción. En Madrid un mayor número de séniores jubilados alargarían la edad de jubilación por encima de los 65 años, si bien es una cifra similar a la del conjunto nacional, la de aquellos que siguen en activo.

Los séniores son, cada vez más, un colectivo ampliamente digitalizado y entre los residentes en Madrid esta actitud digital es incluso más acusada.

En cuanto a las similitudes, los adultos mayores mantienen su sólida posición económica con una mayoría que tiene al menos un ingreso en el hogar, vivienda en propiedad y capacidad de ayudar a su entorno. También se cuidan, acuden con baja frecuencia al médico hasta los 70 años. La digitalización de los mayores españoles es notable en los distintos territorios.

Los séniores constituyen una red de apoyo muy importante en sus entornos familiares. Prestan cuidados a mayores y menores. En muchos casos son más cuidadores que cuidados.

Ocho de cada 10 casas de los séniores no están adaptadas para la dependencia. Al mismo tiempo, parte de los séniores se declaran abiertos a usar su vivienda para obtener ingresos extra para el retiro.

Nuestro compromiso es dar seguimiento a los hallazgos de este barómetro madrileño para ver su evolución y también continuar con la difusión de la positiva imagen del colectivo sénior entre el tejido económico de cara a que surjan nuevas iniciativas que generen empleo y riqueza, y también resuelvan las nuevas necesidades de los séniores.

ANEXO I. CUESTIONARIO



ENCUESTA V BARÓMETRO DEL CONSUMIDOR SÉNIOR 2024

A2. ¿Cuántos años tienes

- Menos de 55 años. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- 55-59 años
- 60-64 años
- 65-69 años
- 70-74 años
- 75-79 años
- 80+ años

A2b. Especificar edad

_____ edad

A0. Podría decirme si usted o algún miembro de su familia trabaja en alguno de los siguientes sectores:

- Investigación de Mercados. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Marketing. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Relaciones Públicas. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Publicidad. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Periodismo. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Consultoría. FIN DE ENTREVISTA. NO VÁLIDA
- Ninguna de las anteriores. CONTINUAR

A1. Eres:

1. Hombre
2. Mujer

A3. Provincia de residencia

- Andalucía
- Aragón
- Canarias
- Cantabria
- Castilla y León
- Castilla-La Mancha
- Cataluña
- Comunidad Foral de Navarra
- Extremadura
- Galicia
- Islas Baleares
- La Rioja
- Principado de Asturias
- Región de Murcia
- País Vasco
- C. Madrid
- C. Valenciana

A4. ¿Podría señalar cuál es el número de habitantes que tiene la localidad donde reside?

1. Menos 10.001 habitantes
2. 10.001-50.000 habitantes
3. 50.001-200.000 habitantes
4. Más de 200.000 habitantes

A5. Incluyéndose a usted, ¿cuántas personas viven en su hogar?

_____ n.º de personas

A6. ¿Y cuántas personas aportan ingresos en su hogar?

_____ n.º de personas

A7. ¿Es usted la persona que aporta el mayor número de ingresos en su hogar?

- Sí
- No

A8. ¿Cuál es su nivel de estudios?

A9. ¿Cuál es el nivel de estudios de la persona que aporta el mayor número de ingresos al hogar?

	ENTR.	C. F.
	()	()
• Menos de estudios primarios (estudios primarios sin terminar, no lee ni escribe)	1	1
• Estudios primarios (primer grado, certificado escolar/hasta 10 años o menos)	2	2
• Estudios de formación profesional	3	3
• Bachiller elemental/EGB (graduado escolar, hasta 14 años más o menos)	4	4
• Bachiller superior/BUP/COU (hasta 18 años más o menos)	5	5
• Estudios de grado medio (equivalente a ingeniero técnico, 3 años, diplomados, etc.)	6	6
• Estudios universitarios (licenciados, facultades, doctorados, etc.)	7	7

A10. ¿Cuál es su situación laboral?

A11. ¿Cuál es la situación laboral de la persona que aporta el mayor número de ingresos al hogar?

	ENTR.	C. F.
	()	()
• Trabaja actualmente	1	1
• Parado (antes trabajaba)	2	2
• Parado (nunca ha trabajado)	3	3
• Jubilado/retirado/incapacitado	4	4
• Estudiante (no trabaja)	5	5
• Solo sus labores (no trabaja)	6	6

[Preguntar a aquellos que trabajan actualmente (1), parados (antes trabajaban) (2) y jubilados (4). Si parado (antes trabajaba) o jubilado: preguntar profesión anterior]

A12. Concretamente ¿es usted...?

A12. Concretamente ¿la persona que aporta el mayor número de ingresos al hogar es...?

	ENTR.	C. F.
	()	()
• Empresario agrario con asalariado		
• Empresario agrario sin asalariados (pequeños agricultores y miembros de cooperativas agrarias)		
• Empresario de la industria y los servicios con menos de 10 trabajadores		
• Empresario de la industria y los servicios con más de 10 trabajadores		
• Profesional liberal o asimilado (abogado, médico, aparejador, personal del sector servicios por cuenta propia)		
• Empresario sin asalariados o trabajador independiente (autónomo)		
• Directivos y altos funcionarios (empresa y Administración pública)		
• Profesional, técnico o asimilado (no cargo directivo), en empresa o Administración pública		
• Gerente de empresa o sociedad no agraria		
• Directores, gerentes, personal técnico de explotación agraria		
• Jefes de departamento (personal intermedio)		
• Empleado de oficina		
• Vendedor o comercial		
• Resto de personal de servicios (subalterno, cartero, etc.)		
• Capataz o contraamaestre		
• Trabajador cualificado		
• Trabajador no cualificado		
• Trabajador agrícola		
• Fuerzas Armadas		
• NS/NC		

P1. De los siguientes ámbitos que le cito a continuación, por favor, dígame los tres en los que realiza un mayor gasto. POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Alimentos y bebidas no alcohólicas
2. Bebidas alcohólicas y tabaco
3. Vestido y calzado
4. Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles
5. Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar
6. Sanidad
7. Movilidad y transporte
8. Comunicaciones o tecnología
9. Ocio, restaurantes, hoteles, cultura
10. Enseñanza y educación

P2. Y pensando en el próximo año 2025, ¿en cuáles de los siguientes ámbitos considera que va a gastar más, en cuáles va a gastar lo mismo que ahora y en cuáles va a gastar menos? RESPUESTA ÚNICA POR ÁMBITO

- A. Alimentos y bebidas no alcohólicas
 - B. Bebidas alcohólicas y tabaco
 - C. Vestido y calzado
 - D. Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles
 - E. Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar
 - F. Sanidad
 - G. Movilidad y transporte
 - H. Comunicaciones o tecnología
 - I. Ocio, restaurantes, hoteles, cultura
 - J. Enseñanza y educación
- Gastará más
 - Gastará lo mismo
 - Gastará menos
 - No sabe

P3. ¿Podría usted gastar menos en cada uno de los siguientes ámbitos? RESPUESTA ÚNICA POR ÁMBITO

- A. Alimentos y bebidas no alcohólicas
 - B. Bebidas alcohólicas y tabaco
 - C. Vestido y calzado
 - D. Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles
 - E. Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar
 - F. Sanidad
 - G. Movilidad y transporte
 - H. Comunicaciones o tecnología
 - I. Ocio, restaurantes, hoteles, cultura
 - J. Enseñanza y educación
- No podría gastar menos, aunque quisiera
 - Sí, podría gastar menos, pero bajaría mi calidad de vida
 - Sí, podría gastar menos sin que bajase mi calidad de vida

P5. Habitualmente ¿consigue ahorrar a fin de mes?

- Sí
- No

P6. ¿Por cuáles de estos motivos ahorra? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Para estar preparado ante posibles imprevistos económicos que me puedan suceder
2. Para realizar una reforma o mudarme por compra o alquiler a un nuevo domicilio
3. Para estar preparado cuando tenga una situación de dependencia, cuidado de mi salud o enfermedad
4. Para poder invertirlo en un negocio actual o futuro
5. Para hacer una compra
6. Para poder ayudar a mis hijos y nietos, ahora o en el futuro
7. Para viajar más o por más tiempo
8. Ahorro sin un objetivo en particular, simplemente por tranquilidad
9. Para complementar mi pensión en la jubilación

P7. ¿Se siente usted seguro/tranquilo con respecto a su situación económica actual?

- Sí
- No

P8A. ¿Ha ayudado usted económicamente a algún miembro de su familia o círculo cercano en el último año?

POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Sí, a mis hijos
2. Sí, a mis padres
3. Sí, a otro miembro de mi familia
4. Sí, a otra persona cercana a mí que no pertenece a mi familia
5. No, no he tenido que ayudar económicamente a ningún miembro de mi familia o mi círculo cercano de amistades

A QUIENES RESPONDEN CÓDIGOS 1, 2, 3 O 4 EN P8A

P8B. ¿Cómo cree usted que evolucionarán estas ayudas económicas a su entorno el próximo año en 2025?

1. Creo que tendré que ayudar económicamente más a mis seres cercanos
2. Creo que tendré que ayudar económicamente lo mismo a mis seres cercanos
3. Creo que tendré que ayudar económicamente menos a mis seres cercanos

A QUIENES RESPONDEN CÓDIGO 5 EN P8A

P8C. ¿Cree que tendrá que ayudar económicamente a algún miembro de su familia o círculo cercano en el próximo año 2025?

- Sí
- No

A TODOS/AS

P9C. ¿En qué medida ha notado la subida de la cesta de la compra?

1. Mucho
2. Bastante
3. Algo
4. Poco
5. Nada

P9A. ¿Tiene nietos/as?

1. Sí, menores de 12 años
2. Sí, mayores de 12 años y menores de 18 años
3. Sí, mayores de 18 años
4. No, no tengo nietos/as

A LOS QUE TIENEN NIETOS/AS MENORES DE 18 AÑOS

P9B. ¿Con qué frecuencia realiza alguna de estas actividades?

- A. Mis nietos/as vienen a comer a mi casa
 - B. Voy a recoger a mis nietos/as al colegio, guardería, actividades extraescolares...
 - C. Voy con mis nietos/as al parque, merendar o cualquier otro tipo de actividad de ocio
 - D. Mis nietos/as están conmigo cuando sus padres no pueden atenderles
- Más o menos diariamente
 - Más o menos todas las semanas
 - Más o menos todos los meses
 - Con menor frecuencia

P9D. Durante los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia ha cuidado de familiares mayores, padre, madre, suegro/a, tíos/as...?

1. Más o menos diariamente
2. Más o menos todas las semanas
3. Más o menos todos los meses
4. Con menos frecuencia
5. Nunca

P10. De las siguientes acciones, ¿cuáles suele realizar habitualmente? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Hacer ejercicio físico
2. Cuidar la alimentación
3. Informarse y leer acerca de tendencias en salud
4. Respetar las horas de sueño
5. Evitar el consumo excesivo de alcohol y tabaco
6. Cuidar la salud emocional
7. Chequeos médicos periódicos preventivos

P11. Teniendo en cuenta únicamente las visitas realizadas por usted (no para acompañar a ningún familiar/ conocido), dígame, ¿con qué frecuencia suele realizar visitas a centros sanitarios (consulta, revisiones periódicas, urgencias...)?

1. Todas las semanas
2. 2-3 veces al mes
3. Al menos 1 vez al mes
4. Al menos 1 vez al trimestre
5. Al menos 1 vez al semestre
6. Menos de 1 vez al semestre
7. Nunca

P12. Por favor, dígame con qué frecuencia realiza las siguientes actividades. RESPUESTA ÚNICA POR ACTIVIDAD

- A. Pagar a través del móvil
- B. Consultas/operaciones con el banco a través de internet
- C. Realizar compras a través de internet (entradas, reserva de viajes, productos...)
- D. Consultar/publicar contenidos en alguna red social
- E. Realizar algún curso online/ver tutoriales en internet para aprender a hacer algo
- F. Uso de aplicación o servicios digitales de salud (telemedicina)
- G. Uso de aplicación o servicios digitales de hogar (smarthomes, facilitadores para vivir de forma independiente)
- H. Uso de aplicación de movilidad, uso compartido de vehículos, car sharing (Zity, Wible, Uber, Cabify...)
 - Varias veces a la semana
 - Una vez a la semana
 - Una vez cada 15 días
 - Una vez al mes
 - Con menos frecuencia, pero alguna
 - Nunca
 - No sabe

P13. ¿Cuenta usted actualmente con algún tipo de ayuda en su domicilio?

- o No, no cuento con ayuda a domicilio de ningún tipo, aunque me gustaría
- o No, no cuento con ayuda a domicilio, ni me gustaría tenerla
- o Sí, cuento con ayuda en gestión del hogar y los cuidados (apoyo en el día a día, para salir a la calle, etc.)
- o Sí, cuento con ayuda en la gestión del hogar (limpieza, cocina, lavandería...)

P14. En el próximo año, ¿qué tipo de viajes planea realizar por turismo? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Viajes dentro de su comunidad autónoma
2. Viajes fuera de su comunidad autónoma, pero dentro de España
3. Viajes internacionales, dentro del continente europeo
4. Viajes internacionales a otros continentes
5. Ninguno de los anteriores, no planeo viajar

P15. ¿En qué tipo de alojamiento se queda usted habitualmente durante sus viajes? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Vivienda propia o vivienda de un familiar o amigo
2. Hotel, casa rural
3. Pensión, hostel o alojamiento para particulares
4. Camping, albergue

P15B. ¿Cuántas veces al año realiza visitas a museos, exposiciones, conferencias o eventos culturales al margen de las que realiza en sus viajes por turismo?

1. Nunca
2. Entre 1 y 3 veces
3. Entre 4 y 6 veces
4. Más de 6 veces

P15C. ¿Está cursando estudios universitarios o algún otro tipo de formación reglada?

1. Sí
2. No

P16. Hablando ahora sobre sus planes de vida, dígame, por favor, su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones. RESPUESTA ÚNICA POR AFIRMACIÓN

1. Me mudaría a un entorno más rural y conectado con la naturaleza, aunque esté más aislado
 2. Trabajaría menos horas o en un trabajo menos exigente, aunque bajaran mis ingresos mensuales
 3. Comenzaría a estudiar de nuevo, aunque aumentara mi incertidumbre laboral futura
 4. Emprendería un nuevo negocio, aunque supusiera un cambio para mi estilo de vida actual
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

P17. Cambiando de tema, ¿cuál de los siguientes seguros tiene contratados actualmente? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

1. Seguro de vida
2. Seguro de accidentes personales
3. Seguro de salud o enfermedad
4. Seguro de dependencia
5. Seguro de decesos
6. Seguro de vehículos
7. Seguro del hogar
8. Ninguno de los anteriores

P18. ¿Está pagando en la actualidad algún préstamo o hipoteca? POSIBILIDAD DE RESPUESTA MÚLTIPLE

- Sí, una hipoteca
- Sí, otro tipo de préstamo
- No

P19. ¿Tiene contratado algún plan de pensiones?

- Sí
- No

P20. ¿Cómo cree que será su situación económica a partir de ahora?

- Mucho mejor
- Algo mejor
- Más o menos igual
- Algo peor
- Mucho peor
- No sabe

A QUIENES NO ESTÁN JUBILADOS

P21A. ¿A qué edad le gustaría jubilarse?

_____ edad

A QUIENES NO ESTÁN JUBILADOS

P21A. ¿Y a qué edad considera que finalmente se jubilará?

_____ edad

A QUIENES ESTÁN JUBILADOS

P22A. ¿A qué edad se jubiló usted?

_____edad

A QUIENES ESTÁN JUBILADOS

P22B. ¿Y a qué edad le hubiera gustado jubilarse?

_____edad

A TODOS/AS

P23. ¿Le gustaría poder compatibilizar trabajo y pensión de jubilación?

- Sí
- No

P24. Dígame, por favor, si su vivienda actual es... RESPUESTA ÚNICA

- De alquiler a precio de mercado
- De alquiler protegido o alojamiento gratuito
- En propiedad con una hipoteca o préstamo
- En propiedad sin préstamos o hipoteca
- Otra. ¿Cuál?

P25. ¿Está su casa adaptada para una persona dependiente?

- Sí
- No

P26. Indique por favor su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones. RESPUESTA ÚNICA POR AFIRMACIÓN

1. Para mí es más importante dejar una vivienda a mis hijos y/o familiares que mantener o mejorar mi calidad de vida
 2. Estaría dispuesto a vender o hipotecar mi casa siempre y cuando el acuerdo me permitiera mantener su uso mientras viva
 3. Me gustaría sacar mayor beneficio económico de mi vivienda/viviendas en propiedad
 4. Pienso que, en un futuro, a medio o largo plazo necesitaré ayuda económica extra para mantener mi calidad de vida
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

P27. ¿Contemplaría alguna de las siguientes opciones? RESPUESTA ÚNICA

1. Alquilar parte de su vivienda a otras personas. Segregación de la vivienda (SOLO A QUIENES TIENEN VIVIENDA EN PROPIEDAD)
2. Modelo residencial comunitario para personas de la tercera edad, que permite la independencia de vivienda de cada residente (coliving)
3. Piso tutelado para personas autónomas que no tienen su casa adaptada e incluyendo servicios de supervisión, atención y apoyo
4. Residencia para la tercera edad
5. Ninguna de las anteriores

SOLO A QUIENES TIENEN VIVIENDA EN PROPIEDAD

P28. ¿Qué fórmula le genera más confianza para obtener ingresos por su vivienda, sin dejar de vivir en ella? RESPUESTA ÚNICA

1. Hipoteca inversa, obtener unos ingresos a cambio de hipotecar en parte la vivienda
2. Nuda propiedad, vender la propiedad por debajo del precio de mercado de la vivienda, pero mantener el uso de la misma mientras viva
3. Vivienda inversa, vender la propiedad a precio de mercado, pero seguir viviendo de alquiler en la misma
4. Ninguna de ellas

P29. ¿En qué medida le preocupa hacerse mayor?

1. Mucho
2. Bastante
3. Algo
4. Poco
5. Nada

P30. ¿A partir de qué edad cree usted que, en general, se puede decir de alguien que es una “persona mayor”?
_____edad

P31. ¿A partir de qué edad cree usted que la sociedad dice de alguien que es una “persona mayor”?
_____edad

P32. En general, ¿hacerse mayor está siendo una experiencia positiva o negativa para usted?

1. Muy positiva
2. Bastante positiva
3. Ni positiva, ni negativa
4. Bastante negativa
5. Muy negativa

P33. ¿Se ha sentido alguna vez discriminado/a por motivo de su edad? Nos referimos a situaciones en las que usted haya percibido un trato desigual a causa de su edad a la hora de acceder a un empleo, a los servicios de atención sanitaria, a los bancos, etc.

- Sí
- No

P34. ¿Tiene usted pareja?

- Sí, tiene pareja estable
- No tiene pareja estable, pero mantiene relaciones periódicamente
- No tengo pareja

P35. ¿Hasta qué punto está Ud. de acuerdo con las siguientes afirmaciones? RESPUESTA ÚNICA POR AFIRMACIÓN

1. Está satisfecho/a con su vida sexual
 2. Suele hablar de sexo con sus amistades
 3. El sexo es importante para tener una buena calidad de vida
 4. Toma medicamentos o suplementos para mejorar sus relaciones sexuales
 5. Utiliza plataformas de citas como Tinder para buscar pareja
 6. Está enamorado de su pareja
 7. Mantiene el mismo deseo sexual que cuando era más joven
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

P36. ¿Con qué frecuencia conduce usted un vehículo?

1. Al menos 1 vez a la semana
2. Al menos 1 vez al mes
3. Cada 2-3 meses
4. Con menor frecuencia
5. Nunca

SI HA RESPONDIDO ALGO DISTINTO A NUNCA EN P36

P37. ¿En qué medida le preocupa que la frecuencia con la que usted conduce se pueda ver afectada por...?

RESPUESTA ÚNICA POR AFIRMACIÓN

1. Que los coches sean eléctricos y que haya que recargarlos
 2. Que los coches tengan muchas pantallas, conectividad a móviles, internet, etc.
 3. El precio de los vehículos y la dificultad para acceder a su compra
 4. La comodidad del acceso y posición para conducir el vehículo, su tamaño
 5. Las limitaciones al tráfico de vehículos en las ciudades
 6. Su estado de salud o sus reflejos para enfrentarse al tráfico
- Nada
 - Poco
 - Bastante
 - Mucho

A TODOS/AS

P38. ¿A qué edad cree usted que se es demasiado mayor para conducir un vehículo?

_____edad

No hay edad, depende de las condiciones de cada persona (no leer)

SI HA RESPONDIDO ALGO DISTINTO A NUNCA EN P36

P39. Si tuviera que comprar un vehículo nuevo, qué importancia daría a los siguientes aspectos, ordénelos de 1 el más importante a 6 el menos importante

1. Precio
 2. Seguridad
 3. Comodidad
 4. Motor, cilindrada, potencia
 5. Diseño, estética
 6. Impacto medioambiental
- 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6

Este estudio ha sido elaborado por el **Centro de Investigación Ageingnomics** de **Fundación MAPFRE**.

Se autoriza la reproducción parcial de la información contenida en el mismo siempre que se cite su procedencia. La publicación de este estudio no supone necesariamente para Fundación MAPFRE conformidad con todo lo expresado en el mismo.

© De los textos: Juan Fernández Palacios e Iñaki Ortega Cachón.

© De esta edición:

2025, Fundación MAPFRE

Paseo de Recoletos, 23. 28004 Madrid

www.fundacionmapfre.org

Depósito Legal: M-7069-2025

Más información en:

<https://ageingnomics.fundacionmapfre.org/>

Citar como:

Juan Fernández Palacios e Iñaki Ortega Cachón (dirs.), *I Barómetro del consumidor sénior. Economía plateada. Edición Madrid (diciembre de 2024)*. Madrid: Fundación MAPFRE, 2025.

