

APORTACIÓN de nuestros mayores A LA ECONOMÍA ACTUAL

De entre todos los actores del entorno económico es muy importante destacar el papel relevante que está tomando el colectivo de personas mayores, que definiría como los que nos encontramos dentro de la edad que va desde los 50 años hasta después de la jubilación. No sólo por lo numeroso de dicho colectivo, con perspectiva de seguir aumentando en la medida en que está alargándose la expectativa y la calidad de vida, sino por la mayor cultura financiera de este grupo de edad, que le hace tener más protagonismo económico y un peso específico, sin duda, relevante.

Los mayores, así descritos, tienen recursos económicos consolidados, capacidad, conocimientos y, sobre todo, una madurez que el entorno necesita y de la cual no puede ni debe prescindir para mejorar los rendimientos. De entre todos los aspectos que se derivan de ese protagonismo, los más relevantes son:

- Este colectivo es, de todos, el que más tasa de ahorro mantiene. Esto se debe a la estabilidad que, tanto en el ámbito laboral como en el personal, se alcanza al llegar a esa posición vital.
- Ya se han terminado de pagar, o se está llegando al final, los compromisos básicos que la mayoría de las

personas nos imponemos, como la vivienda, lo que redundará en esa mayor tasa de ahorro, que unido a una gran estabilidad de los ingresos les posiciona como uno de los objetivos más apetecibles para el sistema financiero como depositantes.

Los mayores tienen recursos económicos consolidados, capacidad, conocimientos y, sobre todo, una madurez que el entorno necesita

En las circunstancias actuales, en las que bancos y cajas están inmersos en una guerra de captación de pasivo, este colectivo se torna más atractivo si cabe y, naturalmente, lo seguirá siendo dado que no se prevén cambios en la posición de "escasez" de recursos del sistema financiero.

Algunos datos previos nos ayudarán a situarnos en el punto adecuado de la realidad de esta idea. En la actualidad, España es el cuarto país más envejecido del mundo, por detrás de otros países como Japón, Italia o Alemania y se prevé que en el año 2050 ocupe el segundo puesto. Asimismo, el 16,7 por ciento de los españoles son personas mayores de 65 años, lo cual supone un tercio de la población total.

Concretamente, en la ciudad de Madrid viven más de 600.000 personas mayores de 65 años (es decir, el 19 por ciento de los madrileños), que equivale aproximadamente a la población total de Zaragoza. Si consideramos las cifras del colectivo entre los 50 y los 65 años, estaremos ante una magnitud mucho mayor, lo que nos da idea de su importancia.

En unas recientes jornadas organizadas en Madrid por el Ayuntamiento y Caja Madrid, el presidente de la entidad, Rodrigo Rato, afirmaba lo siguiente: "El principal reto es que esta etapa de la vida transcurra con la máxima calidad posible. Para ello, es necesario encontrar respuestas a las innumerables necesidades del colectivo, que lo sitúan como gran demandante de servicios, que no se limitan a la atención institucional o en el hogar, sino que abarcan un amplísimo abanico que va desde el ocio o la formación hasta los servicios financieros. Y que les convierte en un colectivo social de referencia y en grandes generadores de actividad económica".

Esa condición de "grandes generadores de actividad económica", incluye todos los aspectos del espectro económico, pues a la condición de grandes ahorradores y, por tanto, grandes depositantes en las entidades financieras, se une su buena capacidad de gasto como consecuencia de la anterior circunstancia.

En el cuadro publicado por el Instituto Nacional de Estadística (que puede ver en esta página), observamos que la renta media por hogar y por persona de los grupos de mayores (a partir de los 45 años), confirman lo descrito.

Un aspecto a tener en cuenta es la cada vez más pujante propuesta de inversión, me refiero a la hipoteca inversa. Un tipo de operación, que en el mundo anglosajón tiene una muy buena introducción y que en nuestro país está teniendo un cierto despegue.

Realmente, una hipoteca inversa es un crédito con garantía inmobiliaria, es decir, un negocio por el cual una persona que posee un inmueble recibe cada mes una renta determinada por varios factores. Al fallecimiento del propietario, los herederos deberán hacer frente al pago del préstamo o si no la entidad procederá a ejecutar la garantía, lo que puede traducirse en la venta del inmueble para satisfacer la deuda, entregando a los herederos el dinero restante de la venta, si lo hubiere.

A la condición de grandes ahorradores y grandes depositantes en las entidades financieras, se une su buena capacidad de gasto

Sin embargo, la hipoteca inversa, en sentido estricto, no es el único producto financiero que permite transformar los activos inmobiliarios en rentas. Existen otras fórmulas y negocios que pueden facilitar a las personas mayores una renta adicional, como es el caso de la denominada "vivienda pensión", "hipoteca pensión" o la "cesión para alquiler" de la vivienda a una tercera entidad.

En España, la mayor parte de la población expresa una clara preferencia por la vivienda en propiedad. El barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) de septiembre de 2005 reflejaba que el 89,9 por ciento de la población prefiere residir en una vivienda en propiedad. El 52,5 por ciento lo justificaban por el deseo de tener una vivienda propia y el 38,7 por ciento preferían la propiedad porque los alquileres eran caros y con un esfuerzo adicional podían hacerse con su propia vivienda.

El Informe 2004 del Observatorio de Personas Mayores del Inmsero, utilizando como fuente principal datos del INE, indicaba que el 87,2 por ciento de los mayores de 65 años eran propietarios de su vivienda y sólo el 5,4 por ciento de esas viviendas tenían cargas sobre ella, las cuales no necesariamente deberían suponer una exclusión de cualquier otro tipo de negocio sobre las mismas, puesto que aunque la carga pueda suponer un detrimento en el valor del inmueble, no supone que la parte libre de cargas no pueda tener un valor considerable.



Renta anual neta media por hogar, persona y unidad de consumo según edad. Año 2005

	Renta media por hogar (euros/años)	Renta media por persona (euros/años)	Renta media por unidad de consumo (euros/años)
De 16 a 29 años	19.744	9.109	12.631
De 30 a 44 años	25.427	8.368	13.506
De 45 a 64 años	28.291	8.774	13.614
65 años o más	15.817	7.605	10.474
Jubilados	18.643	8.040	11.442

¿Cuánto dinero recibiremos mensualmente al realizar una hipoteca inversa?

La respuesta no es única, pues dependerá del valor de la vivienda adquirida, de la situación en ese momento de los tipos de interés y de la edad del prestatario. Pero sí es cierto que la cantidad a percibir será mayor cuanto mayor sea tanto el valor de la vivienda como la edad del prestatario y menor sean los tipos de interés. En cualquier caso, las entidades financieras darán un crédito igual a un determinado porcentaje del valor de tasación de la vivienda (actualmente, éste se encuentra entre el 70 y el 90 por ciento).

En la actualidad, la hipoteca inversa está regulada en la disposición adicional primera de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria.

¿Qué diferencia existe entre un préstamo y un crédito?

El contrato de préstamo bancario es un contrato por el cual una entidad de crédito entrega dinero a una persona, que queda obligada a devolver esa cantidad al cabo de un tiempo y a pagar unos determinados intereses.

El contrato bancario de crédito es un contrato por el cual la entidad de crédito pone una determinada cantidad de dinero a disposición del cliente durante un plazo determinado. Si utiliza dicha cantidad, en todo o en parte, el cliente estará obligado a devolverla junto con sus intereses correspondientes.

¿Qué aporta el notario en la compraventa de viviendas?

El notario asesora a las dos partes con imparcialidad, tanto a la parte que ha acudido a él (frecuentemente, el comprador o el banco del comprador). Además, explica a las partes cualquiera de los conceptos y expresiones que figuren en el contrato.

El notario contribuye a asegurar que el vendedor es el legítimo propietario del piso. Para ello, existe el Registro de la Propiedad, donde constan inscritos bajo fe pública los diferentes inmuebles existentes, sus titularidades y sus cargas. El notario da fe de la transmisión, de la fecha de la misma y de los pactos contenidos en el contrato.

Sin embargo, el notario no asegura la veracidad de las afirmaciones hechas por las partes, pero las partes sí quedan "comprometidas" por sus declaraciones. El notario tampoco asegura el pago del precio, pero la intervención notarial permite al vendedor cuyo precio no sea totalmente pagado ejercitar las acciones procedentes.

GRUPO RETIRO
www.gruporetiro.com

En nuestro país, ya son varias las entidades que realizan este tipo de operaciones, aunque sólo dos de ellas acaparan un porcentaje cercano al 80 por ciento.

Sería un desastre no poder canalizar en provecho de la actividad profesional y de la propia economía nacional, toda la experiencia de este importante colectivo

Asimismo, también deberíamos valorar la gran aportación que este colectivo hace a la economía global gracias a su colaboración en funciones de asesoramiento, tanto al sector económico propiamente dicho como a pymes y negocios particulares donde su experiencia y madurez son a veces relevantes.

En particular, es fácil encontrar personas prejubiladas o en fase de finalización de sus actividades laborales en funciones de formación en diversos campos, lo que sin duda es una valiosísima aportación al mejor desarrollo de personas en fase de crecimiento profesional. Fijémonos en campos como el Derecho, la Medicina o la enseñanza, donde sería un desastre no poder canalizar en provecho de la actividad profesional y, consecuentemente, de la propia economía nacional, toda la acumulación de experiencias y de conocimientos de este importante colectivo.

Aunque en varios entornos, las personas mayores son percibidas como receptoras de ayuda, cuidados y apoyo, no hay que olvidar su faceta como donantes de su tiempo, energía, conocimientos, apoyo afectivo, material y económico a la familia y a la sociedad. De hecho, nuestros mayores son grandes responsables de la conciliación de la vida profesional y familiar, tal y como refleja un informe de Imsero, que arroja que la actividad de los mayores en este ámbito alcanza los ocho millones de euros, lo que supone el 0,87 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB).

Luis Miguel Gómez
Profesor del área financiera de IDE-CESEM

