

La riqueza inmobiliaria y el diseño de las políticas sociales

Oscar Mascarilla-Miró¹

Universidad de Barcelona
Departamento de Teoría Económica

El envejecimiento de la población española y los cambios sociales que lleva aparejados están dando lugar a un debate sobre la financiación de los cuidados de la dependencia que abre numerosos interrogantes. Teniendo en cuenta el cambio sociológico que se está produciendo en la familia española como principal responsable del cuidado de las personas mayores (disminución del número de cuidadoras informales), cabe pensar que la atención formal (servicios de ayuda a domicilio y residenciales públicos y privados) tendrá un peso cada vez mayor en los próximos años, siendo ésta más costosa que la informal (no profesional). En este contexto, la elevada y generalizada riqueza inmobiliaria de las personas mayores en España constituye un cojín de seguridad financiera a tener en cuenta en el diseño de las políticas sociales. En este trabajo se analizan las posibilidades que ofrece el activo vivienda como un mecanismo potente de financiación complementaria a la financiación pública.

1. Introducción

En España, las prestaciones orientadas a la cobertura de las necesidades de atención social de la vejez y de la dependencia de los mayores han tenido tradicionalmente un carácter asistencial y están descentralizadas a favor de las comunidades autónomas, con un importante grado de heterogeneidad –resultado de la voluntad de cada comunidad autónoma, más que debido a una desigual asignación de recursos–, especialmente en cuanto a contenido de la prestación y cobertura.

Para una sociedad como la española, con unas tasas de envejecimiento que sitúan el país, después de Japón, como uno de los más envejecido del mundo en 2050, resulta imprescindible estudiar fórmulas alternativas de financiación de las necesidades crecientes de gasto del colectivo de personas mayores. En los próximos años, el porcentaje de población con niveles de dependencia que requieren de cuidados de una tercera persona pasará a ser mayor, si bien ello no viene necesariamente acompañado de una dotación adicional de recursos para hacer frente a las necesidades que se derivan. Ello supone que la población mayor está sujeta a un riesgo financiero, a la vez que social –en la medida que afecta a la cobertura generalizada de la población por parte de las instituciones públicas– que hace falta prever y examinar con detalle. El sistema público de financiación de la atención a la vejez y a la dependencia en España necesitará en los próximos años del desarrollo de un conjunto de esquemas de financiación que suministren nuevos recursos al sistema. Todo ello sin olvidar que la elección entre fuentes de financiación alternativas tiene consecuencias relevantes para la eficiencia económica y la equidad, tanto intra como intergeneracional, lo que supone determinar los límites de la responsabilidad pública y, lógicamente, los límites de lo que debe esperarse que quede en el campo de la responsabilidad privada.

¹ Dirección de contacto: Departament de Teoria Econòmica, Universitat de Barcelona, Diagonal 690, 08034 Barcelona. E-mail: <omascarilla@ub.edu>.

Este artículo se enmarca dentro de los proyectos nacionales de investigación CICYT SEJ2005-03196 - SEJ2005-06270 y el proyecto 2005-SGR-460, del Gobierno de la Generalitat de Catalunya - Xarxa de Referència de Economia i Polítiques Públiques.

Este artículo pone de manifiesto la imperiosa necesidad de acometer reformas en la financiación de la atención a la vejez y subraya, en especial, el papel que la vivienda –como fuente de acumulación de riqueza– puede tener para esta finalidad.

La Encuesta Financiera de las Familias (2007) del Banco de España muestra que las propiedades inmobiliarias representan el 80% del total de los activos de las familias españolas, que su valor medio es de 180.300 euros y que, además, el 21% de los hogares posee una vivienda diferente de la principal, cuyo valor medio asciende a 103.100 euros. Esta situación patrimonial en forma de riqueza inmobiliaria es más acentuada en las cohortes de población mayor, y permite afirmar que los mayores en España –aunque tienen poca renta relativa (su pensión y ahorros)– tienen en su gran mayoría al menos una vivienda en propiedad revalorizada, lo que equipara su riqueza a la media europea. En este contexto se analiza el potencial que tiene la riqueza inmobiliaria en la financiación de la atención a la vejez, ya sea optando por la instrumentación de copagos, discriminación por patrimonio o mediante el uso de instrumentos que, como la hipoteca inversa, posibilitan a una individuo propietario de una vivienda autofinanciación a cargo de la vivienda. Esta fórmula puede resultar interesante para personas que desean envejecer en casa, tal y como se comentará en las próximas páginas.

Del resultado de este estudio podría derivarse una lista de mecanismos alternativos para hacer frente a las necesidades asociadas a la vejez y a las situaciones de dependencia, complementarios a los tradicionales (atención informal) y a la asistencia pública. Estos mecanismos se presentan como complementarios a los ya existentes, con el añadido de contribuir a paliar posibles déficits en otros programas sociales.

2. Aspectos colaterales del envejecimiento de la población española

El aumento de la longevidad en España debería llevarnos, en primer lugar, a cuestionarnos la definición de población mayor, marcada hoy por la edad

de jubilación de 65 años, y a situar dicho umbral en edades como los 70 u 80 años, especialmente cuando esta clasificación por edad busca identificar personas con riesgo de sufrir situaciones de dependencia, que se producen típicamente a partir de los 75 años de edad.

En la tabla 1 se observa cómo en 1900 los mayores de 65 años tan sólo representaban un 5% de la población, y los mayores de 80 (“los muy mayores”) un 0,6%. La proporción de mayores no se dobla hasta 1981, cuando ya era de 11,2% y de 2% la de los muy mayores. En 2003, la población de 65 y más años ascendía a 7,3 millones de personas (mayoritariamente mujeres) y la proporción había aumentado hasta el 17%; la de “muy mayores” se había doblado respecto de 1981 y ya representaba un 4% (IMSERO, 2004).

De acuerdo con las proyecciones demográficas del INE (ver tabla 1 y gráfico 1), podemos esperar que en el año 2010 vivan en España aproximadamente 8 millones de personas mayores de 65 años; que en 2030 esta población se sitúe en casi 12 millones (23%) y en 2050 en unos 16,4 millones (31%); asimismo, la proporción de los “muy mayores” se proyecta en un 7% en 2030 y un 11% en 2050. Por lo tanto, aquellos colectivos de edad que tienen una mayor propensión a sufrir algún tipo de discapacidad son aquellos que muestran un mayor aumento relativo. Con lo cual, si más individuos llegan a edades avanzadas es previsible un aumento de la presión asistencial (Comas *et al.*, 2003, 2006) y, por ello, una mayor necesidad de servicios de cuidados de larga duración (CLD). Sin embargo, pese a que persisten dudas sobre la hipotética comprensión de la morbilidad, a ello debe añadirse el posible aumento de las expectativas de bienestar de la población asociadas a un aumento general de la renta al envejecer y a una mayor demanda de bienestar a medida que las generaciones son más afluentes (Costa-Font y Font-Vilalta, 2006).

Un primer problema económico derivado del envejecimiento de la población tiene que ver con las dificultades financieras que se estiman a medio y largo plazo como consecuencia, en gran medida, de la fuerte dependencia demográfica de los ingresos y gastos

Tabla 1. Proyecciones de la población mayor y muy mayor en España: 2000-2050

Años	Total España	65 y más años		65-79 años		80 y más años	
	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1900	18.618.086	967.754	5,2	852.389	4,6	115.365	0,6
1950	27.976.755	2.022.523	7,2	1.750.045	6,3	272.478	1,0
1981	37.683.363	4.236.724	11,2	3.511.593	9,3	725.131	1,9
1991	38.872.268	5.370.252	13,8	4.222.384	10,9	1.147.868	3,0
2003	42.717.064	7.276.620	17,0	5.519.776	12,9	1.756.844	4,1
2010	45.686.498	7.930.771	17,4	5.538.542	12,1	2.392.229	5,2
2020	48.928.691	9.526.701	19,5	6.495.851	13,3	3.030.850	6,2
2030	51.068.904	11.970.733	23,4	8.222.421	16,1	3.748.312	7,3
2040	52.659.953	14.857.070	28,2	10.049.103	19,1	4.807.967	9,1
2050	53.147.442	16.394.839	30,8	10.360.589	19,5	6.034.250	11,4

Fuentes: IMSERSO (2005) *Las personas mayores en España. Informe 2004*; e INEBASE, Proyecciones de la Población de España.

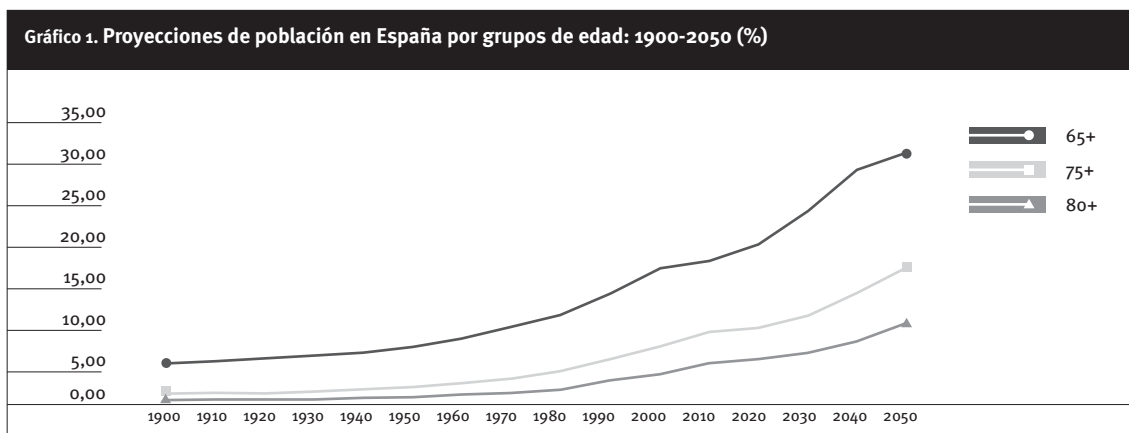
del sistema. Al igual que en otros países desarrollados, el sistema de pensiones español está estructurado en torno a tres pilares: uno dominante, que es de naturaleza pública y se financia mediante impuestos y prestaciones ligadas a los salarios (en el que caben las pensiones no contributivas); un segundo de tipo voluntario, que es gestionado por la iniciativa privada y financiado por parte del sector empresarial, tomando la forma de cuentas ocupacionales. El tercer pilar, que también es privado, es el que generan directamente los particulares mediante el ahorro a través de los diferentes instrumentos financieros existentes.

Por otro lado, si bien la duración y la probabilidad de experimentar un estado de discapacidad (que genere dependencia personal) dependen de cambios en los estilos de vida y otros factores, el envejecimiento poblacional tiene un efecto nada despreciable sobre la probabilidad de que un individuo se encuentre en un estado de discapacidad que requiera de la ayuda de una tercera persona. En este contexto, las consecuencias financieras del envejecimiento de la población son altamente dependientes de los cambios sociales, es decir, de la capacidad de acción del Estado, de la familia y de los propios individuos en lo

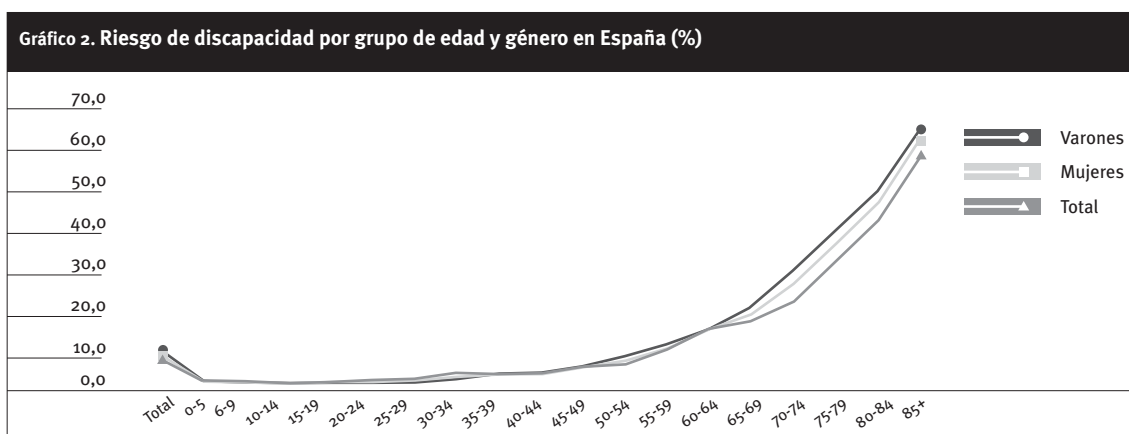
que se refiere a garantizar recursos suficientes para financiar la ayuda de una tercera persona para la realización de actividades de la vida diaria.

En 2006 se aprobó, tras varios años de discusión, la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia, en la que se contemplan los pasos para la creación, desde 2007 hasta 2015, de un Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia. Se define un modelo como “universal” en tanto que se extiende a toda la población la cobertura pública gestionada por las CC.AA., con participación de la administración local, y financiado en un 50% por el Estado y en otro 50% por las CC.AA. En el contexto de este nuevo escenario, se abre la necesidad de estudiar las formas de financiación de las necesidades derivadas de una situación de dependencia en edades avanzadas.

Tal como muestra el gráfico 2, a medida que un individuo va envejeciendo, su probabilidad de discapacidad aumenta. Ello es así tanto para hombres como mujeres. Por otra parte, el aumento más importante se produce en aquellos mayores de 80 años.



Fuente: INEBASE.



Fuente: INE (1999) Encuesta sobre Discapacidad, Deficiencias y Estado de Salud.

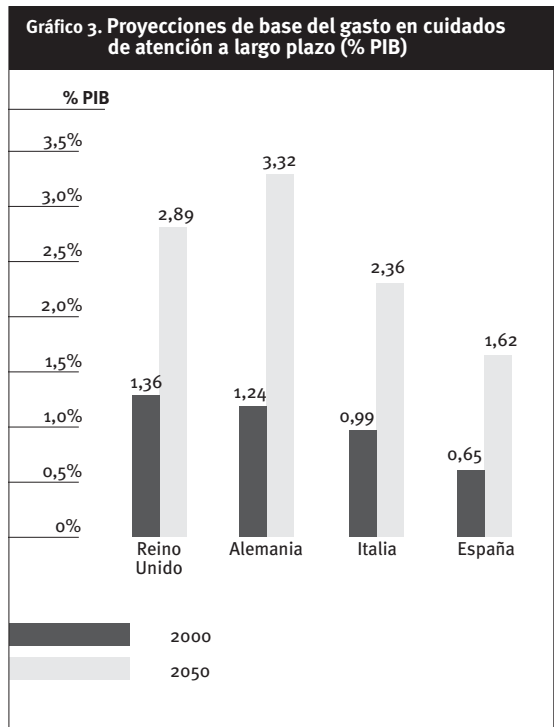
Tradicionalmente, la provisión y buena parte de la financiación de la dependencia ha recaído en la ayuda informal ofrecida generalmente por la propia familia o, en su defecto, en los limitados mecanismos que el Estado o el tercer sector (entidades religiosas, voluntariado, etc.) ponen al alcance de algunos individuos. Esta situación varía de acuerdo con los valores y la cultura de cada país y, en el caso español presenta una marcada variabilidad regional (Pickard *et al.*, 2006). En países del sur de Europa, como España, la familia provee de algo más que dos terceras partes (69%) de la atención a los mayores dependientes –con lo que la atención comunitaria cuenta con escaso desarrollo–; justo al contrario de lo que sucede en el Reino Unido, donde tan sólo el 32% de la población recibe únicamente ayuda informal y la atención comunitaria está altamente desarrollada.

La disponibilidad de cuidadores informales no es neutral respecto a los cambios en las pautas de agrupación familiar y a los nuevos hábitos vitales que originan mayor movilidad geográfica por motivos laborales. En efecto, es esperable que la necesidad de servicios personales hijos-padres se produzca en edades más avanzadas. Lógicamente, la disponibilidad de miembros para la realización de las tareas de atención personal a la persona mayor en situación de dependencia varía con los cambios en la fecundidad y, en definitiva, suponen junto al aumento de las obligaciones familiares un menor papel de la familia como espacio de protección social.

Además de los cambios en la familia, se producen simultáneamente cambios en el segmento de población que venía realizando tareas de atención (normalmente no remuneradas) en el seno de la familia: la mujer de 45-65 años. En efecto, la participación generalizada de la mujer en el mercado de trabajo en sociedades donde los valores familiares y sociales favorecían su exclusión supone el principal cambio a tener en cuenta. La mujer, progresivamente, deja de ser el cuidador familiar informal. Por otra parte, es esperable que la mayor complejidad y desestructuración familiar se traduzca en una mayor demanda de servicios comunitarios y residenciales: tal es el caso de los países escandinavos, donde, si bien presentan en muchos casos un tasa de envejecimiento menor que la española, existe una menor estructuración familiar, siendo las tasas de divorcio superiores al 50%. El diferencial norte-sur de Europa se debe entre otros factores a la presencia de estructuras familiares multigeneracionales, de manera que mientras que en España la proporción de personas mayores que viven solas es de un 20%, en Alemania se sitúa en un 41% (Pickard *et al.*, 2006). No obstante, si tenemos en cuenta que, conforme a las estimaciones sobre participación laboral femenina, el 60% de las mujeres de entre 25 y 44 años están activas en el mercado laboral, es probable que el número de cuidadores informales se vea sustancialmente reducido durante los próximos años.

En conclusión, debe subrayarse la idea de que, además de los efectos puramente demográficos y sanitarios asociados al envejecimiento de la población, los cambios en las pautas sociales de agrupación y ayuda familiar se traducen en una mayor demanda de servicios de atención al mayor en situación de dependencia.

En 2003, las estimaciones del IMSERSO del gasto público en dependencia se situaban cerca del 0,3% del PIB, mientras que la diferencia respecto del gasto total, cerca de un 0,7% del PIB, sería gasto privado.



Fuente: Comas *et al.* (2003).

Tanto las pautas en relación a la atención informal como las proyecciones de población dependiente pueden tener un impacto sobre el gasto público y sobre la necesidad de reforma del sistema de financiación. Desde una perspectiva del gasto, el gasto en dependencia no supera el 0,6% del PIB, si bien es esperable un cambio drástico en este sentido, tal como muestra el gráfico 3, donde se compara España con otros tres países de su entorno². Estas proyecciones han sido el resultado de un estudio reciente: Comas *et al.*, (2003). En este estudio se estimó que la población que recibe atención informal aumentaría un 126% y el gasto en dependencia ascendería en España al 1,6% del PIB al finalizar el período de proyección.

² Esta magnitud del gasto en dependencia difiere de la calculada por INE (un 0,3% del PIB) debido a la distinta metodología empleada.

Las proyecciones (tabla 2) sobre las que se trabaja indican que se producirá un aumento muy importante del porcentaje relativo a la población mayor en una situación de dependencia de tipo moderada hasta el horizonte del 2020, mientras que la dependencia severa o la llamada gran dependencia no experimentarán cambios muy sustanciales.

Tabla 2. Proyección del número de personas en situación de dependencia para las ABVD* por grados de necesidad de cuidados (España, 2005-2020)

	Número de dependientes en % del total de población de 65 y más años			
	2005	2010	2015	2020
Grado III (Gran dependencia)	2,8%	3,1%	3,2%	3,2%
Grado II (Dependencia severa)	5,3%	5,8%	5,9%	6,0%
Grado I (Dependencia moderada)	0,8%	8,3%	8,1%	8,0%
Total	8,9%	17,2%	17,2%	17,3%

* ABVD: actividades básicas para la vida diaria.

Fuente: Libro Blanco de la Dependencia 2005.

3. Situación patrimonial y financiera de los mayores en España

Los recursos necesarios para afrontar la vejez y la dependencia en el plano económico, y no digamos gerontológico, habrán de multiplicarse en un futuro cercano. Ello obliga a repensar la financiación de los servicios de atención a la vejez para adaptarla a la realidad del ciclo vital de los individuos.

La Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España (2007), con datos referidos al año 2005, muestra la realidad financiera de la población mayor española y es la única fuente estadística en España que permite relacionar las rentas, los activos, las deudas y el gasto de cada unidad familiar. En la tabla adjunta se presenta un resumen de la mencionada encuesta.

Tabla 3. Riqueza financiera de las familias españolas 2005

- Las propiedades inmobiliarias representan el 80% del total de los activos
- El 81,3% de los hogares es propietario de su vivienda principal, cuyo valor medio es de 180.300 euros
- El 21% de los hogares tienen una vivienda diferente de la principal, cuyo valor medio es 103.100 euros
- El 92,3% de los hogares dispone de cuentas bancarias para realizar pagos

Porcentaje de hogares con:

Acciones cotizadas en bolsa: 11,4%

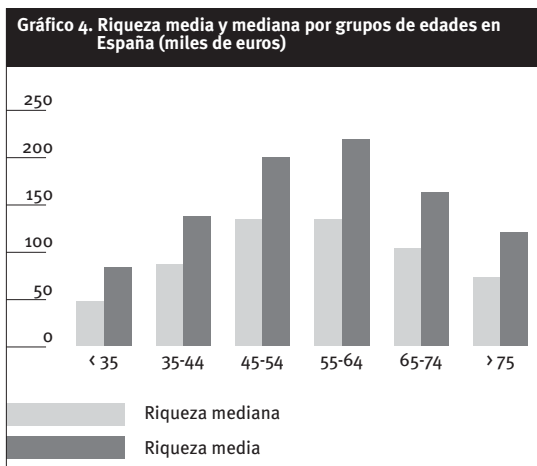
Fondos de inversión: 8,7%

Valores de renta fija: 1,5%

Plan de pensiones: 29,3%

Fuentes: Banco de España (2007) y elaboración propia.

El gráfico 4 –con base en los datos de la misma encuesta– muestra cómo la riqueza neta mediana de las familias españolas es sustancialmente menor que el valor medio, reflejo de la asimetría en la distribución de la riqueza, que es superior a la de la distribución de la renta.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EFF del Banco de España (2007).

Esta mayor concentración observada de la riqueza neta en comparación con la renta obedece a que la riqueza es el resultado de la acumulación de los flujos de ahorro y de las transmisiones intergeneracionales en forma de herencias de propiedades inmuebles.

Como se observa en el gráfico 4, la riqueza neta responde al perfil de ciclo vital esperado, alcanzando el máximo para los hogares con cabeza de familia entre 45 y 64 años de edad, ligeramente más tarde que la edad a la que se alcanza el máximo de renta. La desigualdad es máxima en la jubilación, de acuerdo con la teoría del ciclo vital de Modigliani. Ello viene explicado por el consumo máximo en este período de la vida y por la voluntad de dejar herencia –transferencia intergeneracional–. En 2005, a riqueza mediana de la población española era de 85.000 € y resulta interesante ver en la tabla que aquellos que no poseen una vivienda en propiedad tienen unos niveles de riqueza cinco veces inferior en términos medios.

Tabla 4. Renta y riqueza, mediana y media, de la población española según régimen de tenencia de la vivienda (miles de euros)

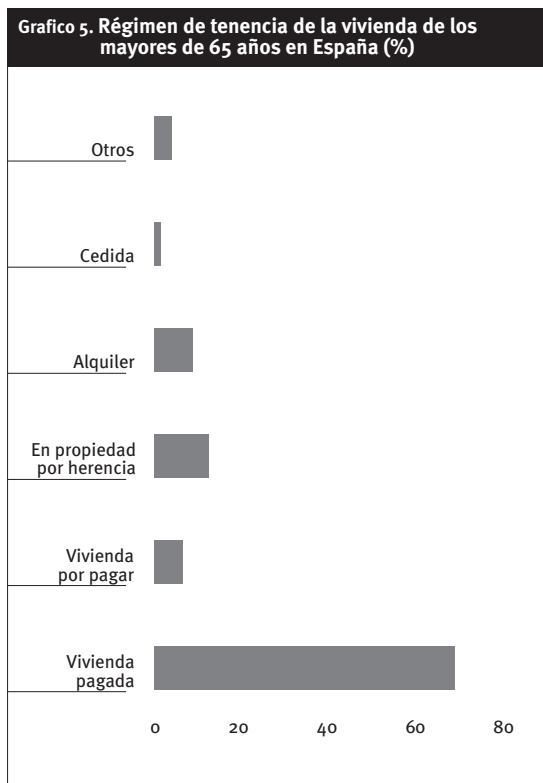
	Régimen de tenencia de la vivienda	
	En propiedad	Alquiler y otros
% familias	81,9	18,1
Renta mediana	23,4	17,3
Renta media	23,4	17,3
Riqueza mediana	116,4	1,8
Riqueza media	180,2	31,7

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la EFF del Banco de España (2007).

La vivienda en propiedad constituye el principal activo de la gente mayor, y su posesión resulta muy generalizada. Este marco, tradicionalmente, ha constituido un mecanismo de transferencia intergeneracional de recursos entre individuos en forma de herencia (Carreras *et al.* 2004). Por edades, si el 68,3% de los hogares más jóvenes es propietario de su vivienda principal, para los hogares con cabeza de familia de entre 55 y 64 años este porcentaje alcanza un 88,4%. Para los que tienen edades comprendidas entre 65 y 75 años, el porcentaje es del 92%, siendo una parte importante hogares con mucho patrimonio inmobiliario y poca renta.

Por edad, la posesión de otras propiedades inmobiliarias es más frecuente entre los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 55 y 64 años. La población situada en este tramo de edad, futuros mayores, es la que goza de una renta relativa máxima y de una tasa de ahorro superior a la media, y en los últimos años ha sido la que ha absorbido gran parte de las segundas residencias en España. En los últimos diez años, este segmento de población se ha incrementado en más de 1,5 millones de personas y el valor mediano de estas propiedades es de 68.900 €.

En este sentido el gráfico 5 muestra cómo la mayoría de la población mayor de 65 años en España es propietaria de una vivienda que, además, ya tiene pagada, sumado a otro porcentaje que es propietaria de una vivienda recibida en herencia.



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, *Las personas mayores en España. Informe 2004*.

Por otro, la información de la elevada tasa de propiedad de los mayores se puede combinar con otra que ofrece la tabla 5. En concreto, la tabla nos muestra por CC.AA. la disposición a vender estas viviendas en propiedad en caso de necesidad de la población mayor de 50 años en España (los futuros mayores). Esta información proveniente de un estudio realizado por la fundación Edad y Vida (2005) resalta los diferenciales porcentuales por CC.AA., siendo Cataluña, Navarra y La Rioja las CC.AA. con mayor predisposición de su población mayor de 50 años a utilizar su vivienda como activo subyacente para financiar la vejez en caso de necesidad.

Tabla 5. Disposición a vender la vivienda en caso de necesidad

	Disposición en % a vender vivienda
Andalucía	22,22
Aragón	31,25
Asturias	23,81
Baleares	31,58
Canarias	19,44
Cantabria	25,00
Castilla-León	11,11
Castilla-La Mancha	20,00
Cataluña	43,75
Valencia	16,33
Extremadura	26,09
Galicia	26,67
Madrid	20,18
Murcia	36,00
Navarra	45,45
País Vasco	18,18
La Rioja	42,86

Fuente: Edad y Vida, 2005.

4. La riqueza inmobiliaria como filtro de entrada en el circuito de ayudas públicas: una comparativa por CC.AA.

Las competencias en materia de Servicios Sociales son responsabilidad de las comunidades autónomas, con colaboración estrecha de los ayuntamientos³. Actualmente, el filtro de entrada en el circuito de ayudas económicas de las diferentes CC.AA. valora ítems sociales y económicos. Así, se tienen en cuenta la situación socio-familiar, estado psicofísico de la persona, los ingresos, la edad, el valor de la vivienda y el patrimonio. No todas las CC.AA. siguen sin embargo en este aspecto los mismos criterios.

En los trabajos de Edad y Vida (2005 y 2006) y de Costa-Font, Mascarilla y Elvira (2006)⁴ se detallan

³ Así por ejemplo, para solicitar una plaza de una residencia pública hace falta acudir a los servicios sociales del Ayuntamiento.

⁴ En el trabajo de Costa-Font, Mascarilla y Elvira (2006) se detalla un trabajo de campo consistente en entrevistas a diferentes asistentes sociales de diferentes ayuntamientos, organismos de servicios sociales y residencias públicas y concertadas de todas partes del Estado –realizadas en noviembre de 2005–.

los diferenciales de precios, test de medios y exigencias económicas en materia de solicitud de centros residenciales en diferentes CC.AA. españolas (ver tabla 6).

Comparando los centros privados residenciales, se observa una amplia dispersión de precios en función de la zona geográfica, en función de los servicios prestados según si son de titularidad religiosa o no religiosa, etc., con extremos que a finales de 2005 oscilaban entre los 600 € al mes y los 3.000 € al mes. En los centros residenciales públicos, lo habitual es que se establezca un precio de referencia, 800-900 € al mes por término medio, si bien a las personas que no pueden sufragar este coste se les aplican otras tarifas, en concreto, un porcentaje (del orden del 75-80%, según CC.AA.) sobre sus ingresos (normalmente la pensión y, en algunas CC.AA., el patrimonio inmobiliario).

En los centros concertados (y, concretamente, en las plazas concertadas, que no son todas) los precios son similares a los de las residencias públicas; pero para conseguir una plaza, ésta también debe solicitarse a los servicios sociales aportando un informe médico, el certificado de empadronamiento, un justificante de la pensión y un informe social con los datos de la vivienda y la familia.

Las plazas en centros de día también pueden ser públicas, concertadas o privadas, y constituyen una opción alternativa de la población mayor en función de sus preferencias o de sus circunstancias familiares, sociales y de dependencia. Los precios varían en función del nivel de dependencia de la persona mayor (asistida, semi-asistida o válida) y, concretamente en los centros privados, la tarifa por día oscila entre los 16 y los 60 euros, con una media de unos 27 euros.

La mayoría de las comunidades autónomas se hacen cargo de la diferencia a aportar en el supuesto de que el porcentaje de la renta aplicado no llegue a cubrir este máximo estipulado, mientras que en otras esta diferencia va generando una deuda que hará falta liquidar cuando llegue el final de la estancia en el centro (ver tabla 6).

Así, por ejemplo, se constata que el margen entre las comunidades que pagan más y las que pagan menos supone diferencias de más de un 50% y que no todas las CC.AA. tienen en cuenta la riqueza inmobiliaria para acceder a los diferentes servicios.

En resumen, la información facilitada señala una heterogeneidad comparativa por CC.AA. Por otro lado, esta situación provoca que en la financiación de la dependencia se debata la problemática generada en torno a los ahorros acumulados en bienes inmuebles por la persona en situación de dependencia durante toda su vida. Estos ahorros hacen que

aumente el porcentaje de participación en la financiación del servicio, lo que puede constituir un agravio en relación con los que no han ahorrado, que pagarán menos aun cuando puedan tener ingresos y necesidades similares.

Tabla 6. Comparativa de criterios de acceso a centros residenciales por CC.AA. (2005)

	La CC.AA. se hace cargo	Precio aproximado residencias públicas y concertadas (€)	Valora el valor de la vivienda y patrimonio como filtro
Andalucía	sí	800	no
Baleares	sí	1.000	sí
Murcia	sí	800	no
Madrid	sí	1.200	sí
Navarra	Reconocimiento de la deuda	1.200	sí
Aragón	sí	900	sí
País Vasco	Reconocimiento de la deuda	1.200	sí
Cataluña	sí	1.200	sí
Comunidad Valenciana	sí	900	no
Asturias	Reconocimiento de la deuda	800	no
Extremadura	sí	700	sí
La Rioja	sí	1.100	sí
Castilla-León	Reconocimiento de la deuda	900	sí 2ª residencia
Castilla-La Mancha	sí	800	no
Galicia	sí	800	no
Canarias	Reconocimiento de la deuda	780	no

Fuentes: Elaboración propia a partir de Edad y Vida (2005 y 2006) y entrevistas a representantes de diferentes CC.AA.

5. La preferencia por envejecer en casa

Diferentes datos muestran la preferencia de las familias en España por vivir en la propia casa en las últimas etapas del ciclo vital, es decir por “envejecer en casa”, tal y como pone de manifiesto el estudio de Elvira *et al.* (2005) *Dónde y cómo prefieren vivir los mayores de hoy y mañana en España*. Este tipo de preferencias o tendencia a la des-institucionalización no sólo sucede en España; también es patente en los demás países de la OCDE (OECD, 2002), en los que, a través de diferentes estudios, se ha comprobado la preferencia por envejecer en casa con la seguridad que proporciona, estando asimismo correlacionada positivamente esta preferencia con variables de salud y bienestar.

Por otro lado, si la gran mayoría de españoles mayores de 55 años se plantean o prefieren envejecer en casa frente a otros modelos residenciales como vivir en casa de familiares o en una residencia, podemos concluir que los instrumentos financieros que lo posibilitan –tales como la vivienda pensión / hipoteca inversa– tienen un potencial de demanda importante. Asimismo, en este marco, son claros los bene-

ficios sociales (en términos económicos) que supondría incentivar nuevos modelos residenciales para la vejez como vivir en casa con servicios asistenciales, sanitarios o no, domiciliarios y los instrumentos financieros que lo posibilitan.

Tabla 7. Preferencias residenciales en la vejez en caso de dependencia por CC.AA.

	Envejecer en casa	Envejecer en una residencia	Envejecer en casa de familiares
Andalucía	83,01	12,42	4,58
Aragón	75,00	18,75	6,25
Asturias	85,00	15,00	-
Baleares	78,95	15,79	5,26
Canarias	83,78	10,81	5,41
Cantabria	66,67	25,00	8,33
Castilla-León	77,78	7,41	14,81
Castilla-La Mancha	85,71	14,29	-
Cataluña	79,37	11,90	8,73
Valencia	79,59	12,24	8,16
Extremadura	65,22	30,43	4,35
Galicia	86,67	13,33	-
Madrid	70,91	26,36	2,73
Murcia	76,00	20,00	4,00
Navarra	40,00	40,00	20,00
País Vasco	80,43	17,39	2,17
La Rioja	71,43	14,29	14,29

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Edad y Vida (2005).

De la tabla 7 se desprende que la mayoría de españoles mayores de 55 años preferirían vivir en su casa, con servicios asistenciales a domicilio, en el caso que tuvieran que enfrentarse a futuras limitaciones para realizar las actividades de la vida diaria. Por CC.AA. la conclusión es la misma, con un caso a título de excepción que es Navarra, con una preferencia por envejecer en una residencia relativamente mayor respecto a otras CC.AA., que podría venir explicada por un sesgo en la muestra reducida o por la posibilidad de que exista en Navarra un sistema residencial más atractivo que el del resto de CC.AA.

Con los datos presentados, podemos proceder a un análisis econométrico utilizando un modelo logit multinomial con el objetivo de determinar las preferencias residenciales de la población española por envejecer en una residencia o en casa de los familiares, cuyos resultados se detallan en la tabla 8.

De la tabla 8 es importante analizar los datos con asterisco (datos significativos) así como el signo. Así, por ejemplo, el dato -0,166* que relaciona salud con una preferencia por envejecer en una residencia respecto envejecer en casa y tiene signo negativo nos indicaría que, a menor salud, resulta más frecuente la opción por envejecer en una residencia

Tabla 8. Determinantes de las preferencias residenciales por envejecer en caso respecto a envejecer en una residencia o en casa de los familiares (modelo logit multinomial)

	Envejecer en una residencia			Envejecer en casa de familiares		
	Coficiente	Error estadístico	t-Student	Coficiente	Error estadístico	t-Student
Controles de salud						
Vive solo	0,231	0,551	0,420	-0,564	1,339	-0,420
Percepción de la salud	-0,166*	0,084	-1,970	0,224	0,340	0,660
N.A. teléfono	0,687	0,804	0,850	-3,320*	1,628	-1,970
N.A. transporte	0,012	0,512	0,020	0,937	1,222	0,770
N.A. comprar	0,338	1,163	0,290	-1,124	2,814	-0,400
N.A. medicina	0,150	0,564	0,270	2,878*	1,300	2,210
N.A. banco	-1,119	1,179	-0,950	0,054	2,113	0,030
N.A. escaleras	-0,765	0,777	-0,980	-1,225	1,678	-0,730
N.A. baño	-0,347	0,28	0,000	0,798	2,422	0,330
N.A. dormir	0,229	0,514	0,450	-1,092	1,402	-0,780
Controles de vivienda e ingresos						
Tamaño grande	1,545*	0,797	1,98	-1,632	2,322	-0,700
Tamaño mediano	1,184	0,869	1,360	-2,263	1,736	-1,300
Precio piso	-0,015*	0,006	-2,55	-0,006	0,022	-0,260
Renta	0,142	0,084	1,690	-0,113	0,142	-0,800
Ahorro	0,864*	0,401	2,15	-1,007	1,137	-0,890
Controles individuales y socio-económicos						
Género	-0,290	0,482	-0,600	1,243	1,216	1,020
61-65 años	1,163	1,356	0,860	-0,348	4,37E+07	0,000
66-70 años	0,362	0,615	0,590	-0,629	1,484	-0,420
71-79 años	0,311	0,620	0,500	-1,271	1,778	-0,710
> 80 años	-0,529	0,780	-0,680	0,983	1,438	0,680
Sin estudios	-0,368	0,637	0,000	5,00*	2,511	1,991
Estudios primarios	-0,845	0,912	-0,930	2,899*	1,409	2,06
Estudios secundarios	-0,108	0,560	-0,190	1,243	1,562	0,800
Estudios profesionales	-0,340	0,649	-0,520	-34,061	1,99E+07	0,000
Constante	-1,980	1,801	-1,100	-3,240	3,690	-0,880
Controles regionales	sí			sí		
Pseudo R ²	0,22					
Likelihood ratio test	57,89					

Nota: La variable 'preferencia por envejecer en casa' ha sido excluida. Ver definición de las variables en la tabla 5. N.A.: Necesita ayuda. * Significación estadística al nivel del 5%.

respecto envejecer en casa. Asimismo, el dato en negrita $-0,015^*$ nos indica que el colectivo de menor riqueza en forma de vivienda, proporcionalmente, optaría también en mayor porcentaje por envejecer en una residencia respecto envejecer en casa. Por otro lado, el dato $-3,320^*$ nos indicaría que ante una dependencia leve –como sería la necesidad de ayuda para coger el teléfono– se prefiere envejecer en casa de los familiares.

En resumen:

- Es escasa en España la disposición a envejecer en una residencia o en casa de familiares; tal opción sólo se tomaría obedeciendo mayoritariamente a una razón funcional relacionada con la dependencia, optando por una residencia si es elevada o por la casa de familiares si es leve.
- En este marco, son claros los beneficios sociales (en términos económicos) que supondría incentivar nuevos modelos residenciales para la vejez como vivir en casa con servicios asistenciales domiciliarios, sanitarios o no. Y dado que la mayoría de españoles mayores de 55 años se plantea o prefiere envejecer en casa, podemos concluir que existe un importante potencial de demanda de instrumentos financieros en torno a la vivienda (vivienda pensión/hipoteca inversa).

6. Valoración de los instrumentos de financiación basados en la vivienda: una proyección empírica

Más conocida por su denominación norteamericana –*reverse mortgage*⁵–, la hipoteca inversa consiste en un préstamo realizado por una entidad financiera que permite a una persona mayor recibir una cantidad mensual complementaria a su pensión, durante un plazo de tiempo concreto (generalmente entre 10 y 20 años), a un interés fijo negociable, y estableciendo su vivienda como garantía⁶ y con el consentimiento de los herederos como recomendación⁷. De esta forma, se cobra una renta cuyo importe dependerá de la tasación del piso, de la edad del solicitante

⁵ En España, las entidades financieras utilizan nombres específicos diversos (como el de pensión hipotecaria en Caixa Terrassa, hipoteca inversa en La Caixa o renta vivienda en Caixa Galicia).

⁶ La vivienda debe estar libre de cargas, en régimen de propiedad, y a nombre del titular o cónyuge que figurará en el contrato de la hipoteca inversa. Uno de los problemas con el que se encuentran un porcentaje importante de personas mayores en España es que poseen la vivienda en usufructo requiriendo en este sentido de la intervención, si procede, de los propietarios para acceder a la contratación de una hipoteca inversa.

⁷ Las entidades bancarias recomiendan que la decisión de contratar una hipoteca inversa sea compartida por las personas mayores y sus hijos o familiares más directos. Incluso aconsejan que algún familiar acuda a la formalización del contrato. Sin embargo, no es un requisito obligatorio para hacerlo efectivo.

te o esperanza de vida del cliente y de sus preferencias en la forma de recibir el dinero. Si se vive más tiempo del estimado, se puede seguir recibiendo la renta mensual, siempre que el titular haya contratado al mismo tiempo que la hipoteca inversa un seguro de rentas vitalicias.

La principal cuestión que queremos abordar en este artículo es llegar a comprender hasta qué punto productos financieros novedosos en este país, como la vivienda pensión o la hipoteca inversa (en adelante VP/HI), cuya principal misión es obtener liquidez del patrimonio inmobiliario asegurando la percepción de unos ingresos a lo largo de la vida de la persona contratante, pueden razonablemente penetrar en una sociedad, como la española, ampliamente sesgada, de forma consciente o no, hacia la cultura de la herencia.

Para dar respuesta a este interrogante debe en primer lugar estudiarse la demanda potencial de este tipo de productos. Por tanto, el objetivo es el de identificar a los consumidores potenciales de una VP/HI, fórmulas financieras que permiten convertir activos inmobiliarios en renta o liquidez⁸, y la utilidad/conveniencia que se percibe de los seguros de rentas vitalicias.

El método empleado consiste en el análisis por el lado de la demanda para llegar a conocer, a través de la revelación directa de preferencias y actitudes por parte los individuos mediante encuesta, las características de las personas que podrían estar dispuestas a contratar con una entidad financiera una vivienda pensión, una hipoteca inversa y/o un seguro de rentas vitalicias, con la intención en último término de complementar otros ingresos regulares del individuo a lo largo de su vejez. Para ello, se cuenta con una base de datos construida para tal fin y que es representativa del conjunto de España, estructurada por zonas geográficas tipo Nielsen.

6.1. Encuesta de demanda potencial realizada para el conjunto de España

Para dar respuesta a estos interrogantes, el análisis de la demanda que presentamos está basado en una encuesta especialmente diseñada, dirigida al colectivo de personas potencialmente interesadas en estos productos (segmento de edad avanzada) y que son propietarias de su vivienda (o poseen diversas viviendas), al ser las que pueden beneficiarse en mayor medida de este tipo de productos. La muestra es representativa del conjunto de España.

⁸ Puede consultarse Edad y Vida (2005) para un posicionamiento a propósito de la transformación del patrimonio inmobiliario en liquidez.

El cuestionario está estructurado en dos partes. En la primera se formulan unas preguntas cabecera o de identificación cuyo propósito es recabar información de tipo socioeconómica del entrevistado (sexo, edad, nivel estudios completado, estado civil, status laboral, cabeza de familia o número de hijos) al tiempo que sirven para propiciar un ambiente de confianza y relajación con la persona entrevistada. La segunda parte contiene un total de 11 preguntas cerradas que pueden agruparse en tres categorías: a) cuestiones respecto a cómo los entrevistados ven y valoran cómo pasarán su vejez; b) cuestiones acerca del conocimiento de productos financieros como la hipoteca inversa o los seguros de rentas vitalicias y c) cuestiones sobre motivos y opiniones respecto a dejar herencias.

La muestra consiste en 500 entrevistas aleatorias realizadas telefónicamente mediante el sistema CATI, estructurada en zonas Nielsen y dirigida a personas de 50 y más años con fijación proporcional según cuotas por sexo y edad para cada zona. El margen de error de la muestra se estima a nivel estatal en un $\pm 5\%$. Las zonas Nielsen, en total 7, son agrupaciones territoriales ya sea a nivel de CC.AA o también provincial: Zona 1 (Islas Baleares, Cataluña, Huesca y Zaragoza); Zona 2 (Albacete, Comunidad Valenciana, Murcia); Zona 3 (Badajoz, Andalucía); Zona 4 (Ávila, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid, Zamora, Cáceres, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Toledo, Madrid, Teruel); Zona 5 (Galicia, León, Asturias), Zona 6 (País Vasco, La Rioja, Navarra, Burgos, Palencia, Cantabria) y Zona 7 (Islas Canarias). A todas las personas entrevistadas (o en su caso la pareja de convivencia) se les pasó inicialmente un filtro para asegurar que tienen alguna vivienda en propiedad ya sea habitual o como segunda residencia.

6.2. Resultados de la encuesta

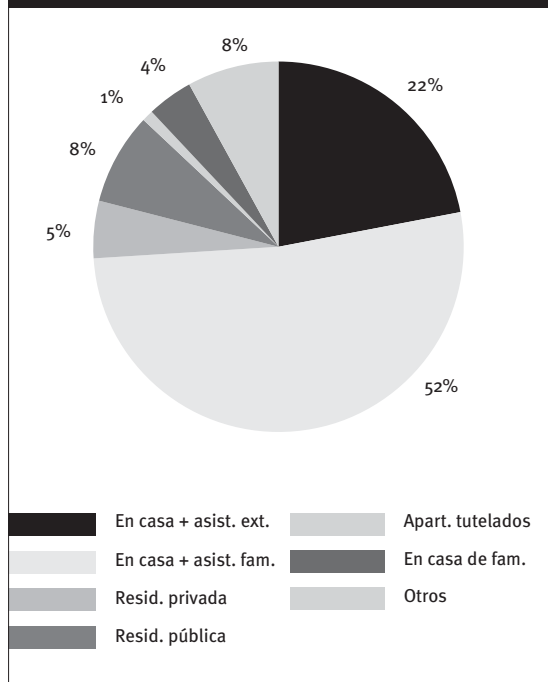
En este apartado se presenta una tabulación de las respuestas proporcionadas por las personas encuestadas a las preguntas formuladas por nuestro cuestionario (abril de 2006). La explotación de los datos se ha efectuado con el programa estadístico Stata v.8.2. El orden de presentación de los resultados será el mismo que figura en el cuestionario.

6.2.1. Afrontar la vejez en caso de necesidad

El primer bloque de preguntas pretende informar respecto a cómo piensan los entrevistados que afrontarán su vejez. Aunque se deja para más adelante, con esta información pretendemos averiguar si estas creencias están asociadas a la valoración que se haga de las VP/HI/SRV o si condicionan la actitud que se tenga frente a la herencia.

La primera pregunta planteada persigue conocer cómo le *gustaría* al entrevistado afrontar su vejez en caso de que no pudiera valerse por sí mismo/a. Como cabría imaginar una amplia mayoría de encuestados (74%) declararon que les gustaría pasar esta etapa de final de la vida, caracterizada por una intensa necesidad de cuidados, en la propia vivienda u hogar en compañía de sus familiares o con asistencia externa (gráfico 6). No cabe duda, como se apuntaba con anterioridad, que este resultado es compatible con las preferencias manifestadas por los españoles de edad avanzada respecto a que el barrio, las infraestructuras y la vecindad son las características comúnmente más valoradas con relación al propio hábitat (véase a Elvira *et al.*, 2005).

Gráfico 6. Caso de no poder valerse por sí mismo/a: ¿cómo le gustaría afrontar la vejez?



Fuente: Elaboración propia.

Es obvio en cualquier caso que, de ese porcentaje, una gran mayoría (un 52% del total) declararon que preferirían residir en casa con la ayuda/asistencia de algún familiar y una menor proporción (22%) con la asistencia de alguien externo contratado. Frente a esta realidad, contrasta el hecho que un porcentaje mucho más pequeño, del orden del 13% de los encuestados, declarasen que les gustaría pasar su vejez (en caso de requerir ayuda) en una residencia (8% si es de naturaleza pública y 5% cuando es privada). Existen, sin embargo, notables diferencias por sexo y edades. Efectivamente, la evidencia en este sentido es concluyente al mostrar la tabla 9 que los hombres prefieren en menor medida pasar su

vejez en casa (un 64%) frente a un porcentaje más elevado en el caso de mujeres (82%). Alternativamente, los hombres desean en mayor grado (casi un 17%) ser atendidos en una residencia, pública o privada, mientras que las mujeres que optarían por esa elección apenas llegan al 9%. Podría argumentarse que este resultado tiene que ver, entre otras razones quizás económicas, con el menor grado de autonomía en el ejercicio de las actividades domésticas que, en general, poseen los hombres frente a las mujeres.

Tabla 9. Preferencias de afrontar la vejez por género

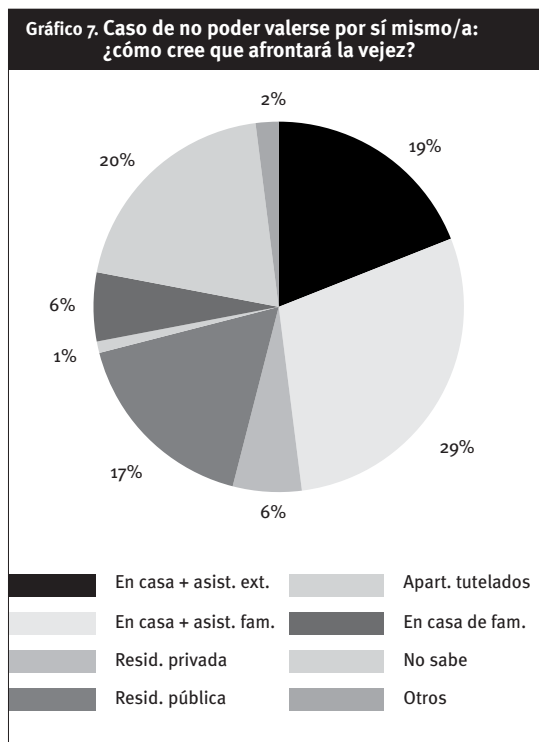
	Hombres		Mujeres	
	N	%	N	%
En mi casa, con la asistencia de alguien externo contratado	35	15,3	75	27,7
En mi casa, con la asistencia de algún familiar	112	48,9	147	54,2
En una residencia privada	16	7,0	7	2,6
En una residencia pública	22	9,6	16	5,9
Apartamentos tutelados	5	2,2	2	0,7
En casa de familiares	13	5,7	9	3,3
Otras respuestas (*)	26	11,3	15	5,5
Total	229	100	271	100

* Incluye no sabe / no contesta.

Fuente: Elaboración propia.

Del mismo modo, existe un gradiente por edades, al constatar que los entrevistados relativamente más jóvenes o con edades comprendidas entre los 50-64 años declaran (en un 67%) que prefieren o les agrada pasar la vejez en la propia vivienda, frente a un nivel del 80,5% entre los entrevistados con edades entre 65 y más años.

Una realidad muy distinta a las preferencias de los españoles analizada previamente es la información que aporta la segunda pregunta respecto a cómo *prevén/estiman* los encuestados que afrontarán su vejez, en caso de requerir auxilios. El gráfico 7 es sumamente concluyente. Frente a lo deseado, los datos indican que sólo un porcentaje relativamente pequeño de encuestados (29%) piensan que pasarán su vejez en casa con la asistencia de algún familiar; y un 19% en casa pero con la ayuda de personal externo contratado. Por consiguiente, nuestros resultados respaldan la idea que apenas un 50% de los españoles mayores de 50 años creen que van a vivir, en caso de no valerse por sí mismos, en su propio hogar durante la última fase de su etapa vital. Por otro lado, hasta un 17% de los encuestados manifestaron que creen que pasarán a vivir en residencias públicas y un 6% en residencias privadas. A todo ello, añadir que un 20% de los entrevistados afirmaron no saber cómo afrontarán su vejez.



Fuente: Elaboración propia.

De nuevo hay diferencias entre sexos. Los hombres muestran una mayor desconfianza respecto a la posibilidad de pasar el último tramo de vida con necesidad de cuidados en la propia vivienda frente al colectivo de mujeres (42% frente al 54%, respectivamente). Al contrario, parecen tener una mayor predisposición a vivir en residencias geriátricas.

En la voluntad de hallar algún patrón diferencial entre los que creen que acabarán viviendo en sus casas o en residencias, nuestros datos sugieren que ni el número de hijos ni el valor declarado de la vivienda son unos determinantes significativos. Es decir: contrariamente a lo que en principio cabría suponer –en el sentido de que quienes opinan que pasarán su vejez en casa deberían contar con un mayor número de hijos o bien un patrimonio inmobiliario menor– los resultados tenderían a rechazar ese parecer al no existir diferencias apreciables en los valores promedio de esas dos variables para los dos colectivos de individuos analizados.

Lo que sí nos estarían reflejando estas cifras es el conocido cambio estructural sobre la forma en la que las personas mayores están siendo atendidas por sus descendientes. La tradicional asistencia de naturaleza no formal prestada mayoritariamente por las hijas de mediana edad, está dando paso (por la fuerte presencia de las mujeres en el mercado laboral) a un tipo de cuidados formales que descansa en la asistencia de terceras personas y en lugares fuera del hogar. Para terminar, una correcta interpretación de los resultados de este primer apartado

no debería olvidar que las generaciones analizadas en este trabajo seguramente son las primeras en ser plenamente conscientes de las dificultades y costes que conllevará para sus hijos su propia atención y cuidado.

6.2.2. Valoración de la hipoteca inversa

El siguiente bloque de preguntas pretende captar información, de un modo ya mucho más preciso, acerca de tres aspectos relacionados con las preferencias de nuestros mayores por el instrumento que permite licuar activos inmobiliarios sin perder la propiedad del patrimonio, obteniendo una renta vitalicia: el grado de conocimiento de las hipotecas inversas (modalidad seguro de renta vitalicia), la valoración que se haga de las mismas y las circunstancias de su contratación.

La pregunta número 5 del cuestionario persigue averiguar, entre el público potencialmente interesado, el grado de conocimiento actual de las hipotecas inversas contratadas junto a un seguro de rentas vitalicias. Está formulada en los siguientes términos: *¿Ha oído hablar de la hipoteca inversa (modalidad seguro de renta vitalicia)? Si tiene 70 años y una vivienda en propiedad una entidad bancaria le garantiza una renta mensual hasta su fallecimiento y sus hijos pueden recuperar la vivienda si devuelven la cantidad prestada.*

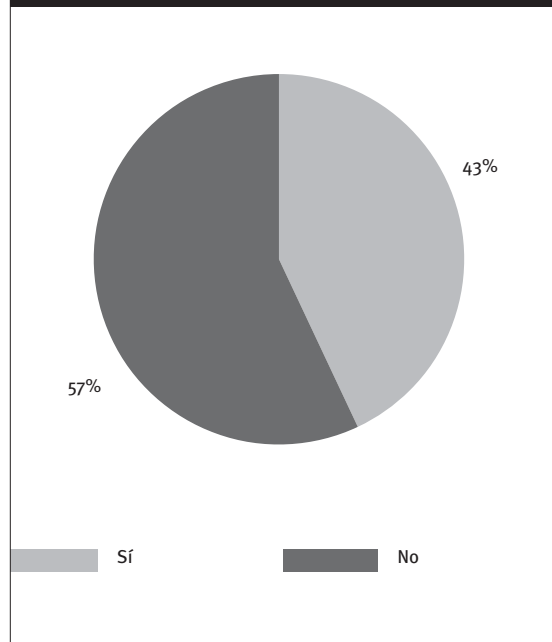
Las cifras del gráfico 8 son bien elocuentes: un 43,2% de los entrevistados indicaron que *sí* que conocían de la existencia de la hipotecas inversas/seguros de rentas vitalicias; mientras que el restante 56,8% declararon que no conocían estos productos financieros. Este nivel de conocimiento revelado por la encuesta puede considerarse, sin embargo, como muy positivo si tenemos presente dos elementos. El primero es que se trata de un producto que, definido en sus actuales términos, es relativamente novedoso y cuenta con una escasa tradición en España⁹. El segundo elemento se refiere a que, aunque su actual nivel de implantación es bajo, a tenor del escaso número de entidades con las que se puede contratar una hipoteca inversa junto con un seguro de rentas vitalicias¹⁰, lo interesante es observar el rápido crecimiento registrado en los últimos años en su grado de conocimiento, hecho pro-

⁹ Aunque, como nos recuerda Herranz-González (2006), en España “se conoce desde antaño el denominado censo vitalicio o renta vitalicia, que consistía básicamente en que una persona cedía a otra un capital en bienes muebles o inmuebles a cambio de que esta le pague una renta anual durante la vida de una o más personas. Figuras similares existían y existen en derecho civil común y en algunos derechos forales, como es el caso de Baleares, Navarra y Cataluña”.

¹⁰ En la actualidad son: Bancaja, Caixa Terrassa, Caixa Girona, Gestió Vitalici Vivenda, Grupo Retiro, Ibercaja, La Caixa, Nudarsis, y Trianza.

bado si tenemos en cuenta el nivel de interés que despertaban (entre los mayores de 65 años) los productos “de inversión para el futuro” (seguros de rentas vitalicias, planes de pensiones, ...) según nos revelaba el barómetro de VidaCaixa en el año 2003¹¹.

Gráfico 8 . ¿Ha oído hablar de la hipoteca inversa o pensión hipotecaria (seguro de renta vitalicia)?



Fuente: Elaboración propia.

No cabe duda que este importante nivel de conocimiento derivado de los datos es, por otro lado, compatible con los resultados ofrecidos por otras encuestas, que indican que la principal preocupación de las personas mayores de 65 años son las pensiones y otras cuestiones financieras, por encima incluso de la soledad, el aburrimiento o la salud (véase VidaCaixa, 2003). No en vano, la mayor parte de los gastos de consumo de la población anciana se financian con los recursos provenientes de las pensiones de la Seguridad Social y existe escasa posibilidad de generar ahorro. La tabla 10 pone de relieve que dicho conocimiento es más alto entre los hombres (48,5%) que entre las mujeres (38,7%), lo que podría asociarse a la existencia de una cierta división de roles en el seno del hogar de los mayores: los hombres se ocuparían de las cuestiones económico-financieras, mientras que las mujeres se dedicarían mayormente a las tareas domésticas.

¹¹ Véase VidaCaixa (2003).

Tabla 10. Conocimiento de la hipoteca inversa-seguro de rentas vitalicias: por género y zonas Nielsen

	Hombres	Mujeres	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Zona 6	Zona 7
Sí	48,5%	38,7%	50,5%	31,4%	34,5%	47,2%	44,1%	50,0%	42,1%
No	51,5%	61,3%	49,5%	68,6%	65,5%	52,8%	55,9%	50,0%	57,9%

Nota: Zona se refiere a las zonas Nielsen. Zona-1 (I. Baleares, Cataluña, Huesca y Zaragoza); Zona-2 (Albacete, Comunidad Valenciana, Murcia); Zona-3 (Badajoz, Andalucía); Zona-4 (Ávila, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid, Zamora, Cáceres, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Toledo, Madrid, Teruel); Zona-5 (Galicia, León, Asturias), Zona-6 (País Vasco, La Rioja, Navarra, Burgos, Palencia, Cantabria) y Zona-7 (I. Canarias).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. Conocimiento de la hipoteca inversa-seguro de rentas vitalicias: por nivel de estudios y grupos de edad

	Hasta estudios primarios	Estudios secundarios	Estudios universitarios	Grupo edad 50-59	Grupo edad 60-69	Grupo edad 70-79	Grupo edad 80+
Sí	38,25%	46,74%	65,22%	39,61%	53,76%	38,24%	27,03%
No	61,75%	53,26%	34,78%	60,39%	64,24%	61,76%	72,97%

Nota: La categoría “estudios universitarios” incluye los de grado medio y superior.

Fuente: Elaboración propia.

La misma tabla nos informa de una dispar incidencia territorial en el grado de conocimiento de estos productos en España. La Zona Nielsen 1 (50,5%), con Cataluña al frente, y la Zona 6 (50%) es donde se registran unas mayores tasas de conocimiento de las hipotecas inversas contratadas junto con seguros de rentas vitalicias, seguidamente de la Zona 4 (47,2%), con Madrid encabezando dicho grupo. En el otro extremo destacan las zonas Nielsen 2 (31,4%) y 3 (34,5%), donde sus residentes declaran un menor grado de conocimiento. Si hacemos caso de la relación en virtud de la cual un mayor nivel de conocimiento de los productos ahorro-inversión se corresponde con una mayor contratación de los mismos (cf. VidaCaixa, 2003), esto es, el conocido binomio teoría-práctica, nuestros resultados nos están revelando que las mayores tasas de conocimiento tienen lugar precisamente allí donde existe una mayor penetración de estos productos de conversión inmobiliaria (Cataluña, Madrid, País Vasco y las Islas Baleares). Por otro lado, no puede olvidarse el hecho que sean Madrid, Cataluña y el País Vasco las regiones donde exista una mayor “cultura financiera” entre la población, estando ello estrechamente ligado a su potencial económico y financiero.

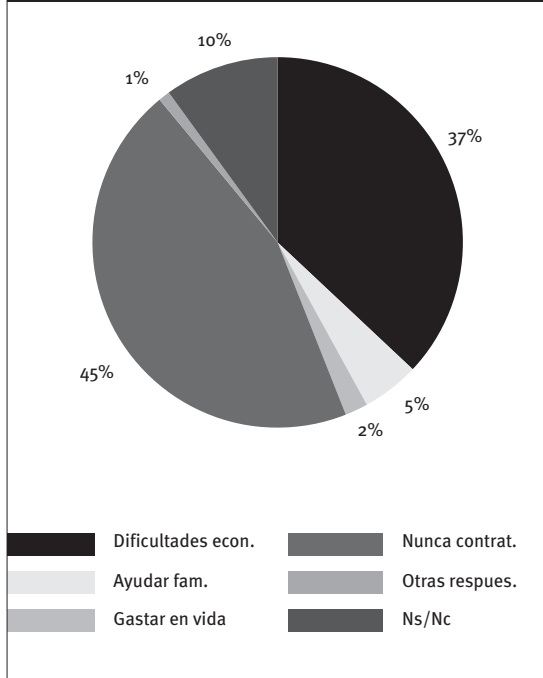
Además, como cabría sospechar viendo la tabla 11, el nivel de conocimiento e interés en esta clase de instrumentos tiene forma de “U” invertida: primero crece con la edad de los entrevistados, en paralelo al acercamiento a la edad de jubilación y el consiguiente abandono de los ingresos más elevados de la pre-jubilación, hasta alcanzar un máximo (un 54% en el grupo de 60-69 años) y luego el interés va monótonamente decreciendo, ya que sólo un 27% declara cierto interés en el grupo de 80 y más años. Del mismo modo, los datos indican la existencia de un gradiente por nivel de estudios, por

cuanto un 65% de entrevistados con nivel de estudios universitarios declararon haber oído hablar tales instrumentos financieros, mientras que, en el colectivo que posee hasta estudios primarios, en un 62% de los casos proclaman un desconocimiento del producto.

A continuación, con el ánimo de estudiar las condiciones de contratación de las hipotecas inversas con seguros de rentas vitalicias, se les pide a los entrevistados que valoren bajo qué circunstancias estarían dispuestos a contratar uno de esos productos con una entidad financiera. El gráfico 9 muestra los resultados. Dejando de lado los que no saben o no contestan esta pregunta y los que dan otras respuestas (11% del total de la muestra), los resultados muestran una fuerte polarización en dos grupos de individuos: a un lado, están los que afirman que sí decidirían contratar una hipoteca inversa con un seguro de rentas vitalicias (45%), aunque bajo distintas situaciones; y a otro lado, los que declaran que nunca contratarían esos productos (44%). Cuando se indaga un poco más sobre las razones por las que el primer colectivo de personas contrataría uno de esos instrumentos financieros, vemos que una gran mayoría se decanta –como, por otro lado, cabía imaginar– por afirmar que lo haría siempre y cuando padeciera graves dificultades económicas que le imposibilitara el pagarse, por ejemplo, sus propios cuidados personales.

Calculado sobre el total, el peso de este último motivo representa el 37% de los encuestados. Sin embargo, es interesante observar que mucho menos relevante parecen ser las razones esgrimidas acerca de gastarse los capitales contratados para ayudar económicamente a los familiares (optarían un 5% de los entrevistados) o aumentar el propio nivel de vida (un 2%).

Gráfico 9. ¿Bajo qué circunstancias contrataría una hipoteca inversa-seguro de rentas vitalicias?



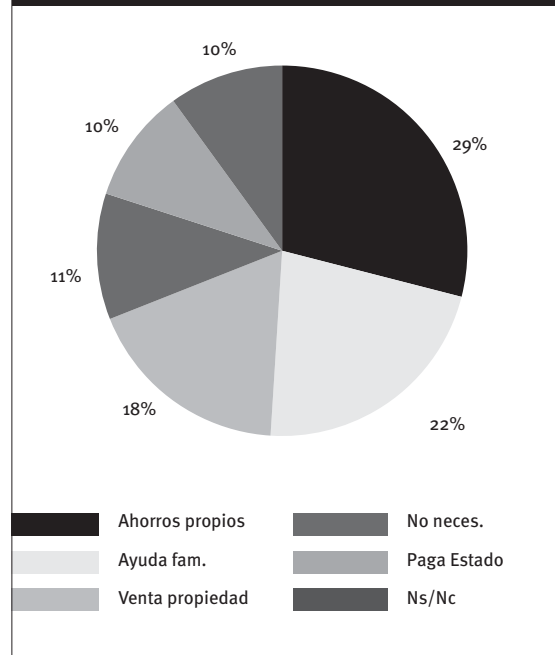
Fuente: Elaboración propia.

Sin duda, una interpretación de estos hallazgos confirma, aunque indirectamente, la existencia en España de una profunda y arraigada cultura en favor de la herencia, ya que si los individuos no se ven sometidos a circunstancias graves o excepcionales que les obligue a optar por otras alternativas (venta del patrimonio, alquiler de la propiedad, hipotecas inversas o rentas vitalicias...), en general se prefiere mantener el patrimonio para cederlo a los descendientes. Más adelante volveremos sobre esta cuestión.

Los datos de la encuesta también ponen de relieve la existencia de un reparto heterogéneo y equilibrado en cuanto al empleo de fuentes de financiación complementarias a las pensiones de la Seguridad Social, para la financiación de los cuidados propios de la vejez. Dejando de lado al colectivo de personas (10%) que declara que no necesitará complementar su pensión, el gráfico 10 muestra que un 29% de españoles se decantan por complementar sus ingresos de pensiones con el recurso a los propios ahorros y rentas acumulados a lo largo del tiempo (es decir depósitos, fondos de pensiones, etc.).

En segundo lugar se sitúa el colectivo de individuos, un 22%, que piensa contar con la ayuda económica de los hijos/familiares para complementar la pensión en caso de necesidad; y en tercer lugar está el grupo de personas, un 18%, que confía en vender la propiedad (sea esta una vivienda principal, segunda residencia u otras propiedades) para cubrir las mis-

Gráfico 10. ¿Cómo piensa complementar su pensión actual o futura para hacer frente a los cuidados de la vejez?



Fuente: Elaboración propia.

mas necesidades. Es interesante observar que hasta un 10% de la población encuestada espera que sea el Estado quien deba pagar, más allá de los ingresos individuales, la factura de los servicios de atención y la ayuda a las personas mayores.

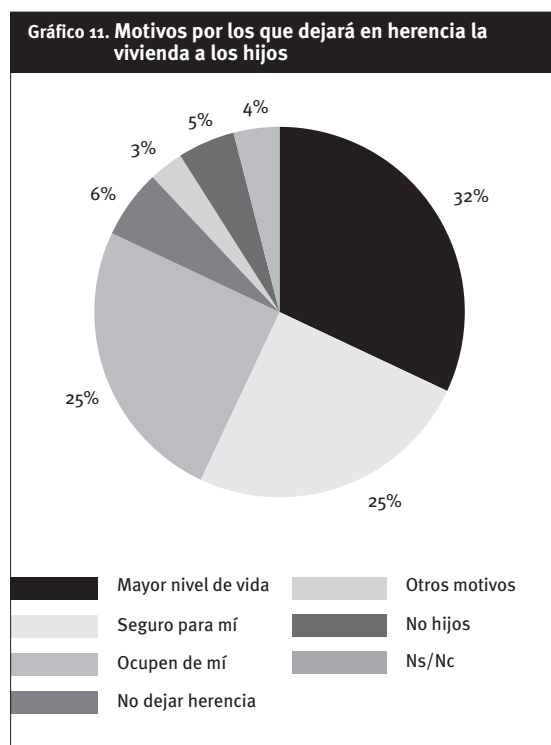
6.3. La cuestión de la herencia: una valoración

Es bien sabido que la “cultura” individual respecto a la cuestión de la herencia –como mecanismo de transmisión intergeneracional de la riqueza– pasa por ser un elemento clave que no sólo condiciona la disposición de los individuos a intercambiar el patrimonio inmobiliario por un flujo de renta, sino que también puede acabar alterando, en un horizonte más lejano, la previsible expansión de estos mercados financieros. Estos condicionantes son el fundamento para que esta investigación también se ocupe de analizar hasta qué punto en una sociedad como la española la institución de la herencia y los motivos que la propician influyen o no el desarrollo de productos financieros como la vivienda pensión (VP), la HI-SRV y los SRV. Debe recordarse aquí que todos los sujetos (o sus cónyuges) de la muestra son propietarios de una vivienda (sea la habitual y/o una segunda residencia).

La pregunta clave del cuestionario, en este estadio de la investigación, es la que se refiere a la herencia. En concreto, se le formula al entrevistado que exprese si piensa o no dejar su vivienda en herencia y, en caso afirmativo, se le interroga acerca de

cuáles son los motivos que le llevan a tomar tal decisión. Se trata de una cuestión con respuestas cerradas que cuenta con la posibilidad de responder ‘no dejar nunca herencia’ frente a dejarla por diversas razones, entre ellas la genérica de ‘otros motivos’. A su vez, para una correcta interpretación de los resultados deberá entenderse que la respuesta ‘para que tengan (los hijos) un nivel de vida superior al que he tenido yo’ puede equipararse fácilmente al motivo altruista de dejar herencia; la respuesta ‘porque no lo habré necesitado, mi vivienda y riqueza es una reserva para mí por si la necesito algún día’ equivaldría al motivo precaución; mientras que la respuesta ‘porque espero que mis hijos se ocuparán de mí y me ayudarán durante mi vejez’ puede leerse como un motivo contractual o “egoísta”. El gráfico 11 presenta la distribución de las respuestas ofrecidas a la pregunta 10.

Compatible con otras estadísticas, nuestros datos avalan que una gran mayoría de personas piensa dejar su vivienda en herencia. Si descontamos a los que revelan directamente que nunca dejarán herencia a sus hijos (6%) y los que no saben/no contestan (4%), hasta un 90% de los españoles piensan dejar herencia de forma casi absoluta a sus descendientes. Esta realidad, de primera magnitud, pone, a nuestro juicio, en evidencia los importantes fallos de coordinación existentes en el ciclo vital de los individuos: la mayor parte de la población mayor en España fallece con patrimonio inmobiliario.



Fuente: Elaboración propia.

Cuando se analizan los motivos que mueven a dejar una herencia, el gráfico 11 indica que un 32% del total de entrevistados estarían a favor de traspasar la vivienda para mejorar la calidad de vida de sus hijos, esto es, les movería más bien un motivo altruista. Por otro lado, un porcentaje algo menor, 25%, declaran que el patrimonio que legan es resultado de una operación de reserva/precaución frente a posibles contingencias futuras y otro 25% dejarían vivienda a cambio de recibir ayuda de sus hijos (motivo contractual entre generaciones) para cuando la necesitaran durante su vejez. En otras palabras, si el motivo altruista lo calificamos como ‘voluntario’ y los motivos precaución y contractual como ‘involuntarios’, comprobaremos que los segundos, que en buena parte están mediatizados por la fuerza de la incertidumbre, serían los mayoritarios entre la población española. Esta realidad que contempla la herencia como un hecho ciertamente involuntario (aunque perfectamente racional) vendría a su vez a respaldar el rol que jugaría la vivienda en España como mecanismo de protección ante la vejez o dependencia, ya fuese para una atención formal o informal, esto es, contractual con los hijos.

Si ahora combinamos estas motivaciones con la edad de los individuos, los resultados son de nuevo inequívocos. La encuesta pone claramente de manifiesto que, a medida que la edad de los entrevistados aumenta, va perdiendo importancia relativa el motivo altruista y, contrariamente, ganaría significación el contractual. Una interpretación que puede darse es que los padres, mientras los hijos son jóvenes y tienen éstos ante sí un porvenir más incierto, trataran de justificar la herencia por la vía de ayudar económicamente a los descendientes. Una vez que los hijos van consolidando su futuro profesional y familiar, siendo, por tanto, menos dependientes, el motivo altruista pierde relevancia y el contractual deviene más importante. Entendemos que el motivo contractual de dejar herencia, en principio, adquiere notoriedad a partir de un momento en que entre padres e hijos exista una relación entre “iguales”, lo que está lógicamente asociado con el paso de los años¹². Un patrón similar al contractual se observaría para el motivo precaución.

Como se ha señalado anteriormente, a medida que los sujetos encuestados van siendo cada vez más ancianos y el motivo herencia de tipo altruista pierde importancia, menos necesario o acuciante resulta traspasar la vivienda (habitual o no) a los hijos para ayudarlos económicamente, y mucho más atractivo debería ser, en principio, la contratación de una

¹² Se llega a la misma conclusión si nos centramos en la edad del hijo mayor. A medida que el hijo mayor del encuestado es más joven, el motivo altruista de dejar herencia por parte de los padres es relativamente más importante y el motivo contractual menos. La situación opuesta aparece cuando el hijo mayor pasa a una mayor edad.

VP/HI-SRV/SRV para estos colectivos. De hecho, nuestros hallazgos vendrían a reforzar el *target* de estos productos financieros: por lo que se refiere a la edad de los potenciales clientes, no debería ser inferior a los 70-75 años.

Por último, respecto a la relación existente a nivel teórico entre la predisposición a dejar herencia y el tamaño del municipio, que tiende a subrayar que en los municipios más pequeños habría una mayor cultura de la herencia, nuestros hallazgos tenderían a rechazar esta aseveración. Al contrario, nuestra base de datos apoyaría la idea que en España no existen apenas diferencias por razón del tamaño de los municipios. En cambio, sí que sería importante el distinto peso de cada motivo. Se comprueba que en los municipios de menos de 10.000 habitantes los motivos precaución y contractual tendrían un mayor nivel relativo de adeptos, mientras que en las grandes ciudades (más de 500.000 habitantes) el motivo altruista es comparativamente más elevado.

6.4. Análisis empírico de preferencia revelada de la hipoteca inversa: visión de oferta

Por el lado de la oferta, consideramos relevante analizar la visión y experiencia de la comercialización de la hipoteca inversa por parte de dos entidades financieras pioneras en España en su comercialización. En este sentido, se procedió a la realización de una entrevista-cuestionario a cada una de las dos entidades durante los primeros meses de 2006.

Entre las conclusiones extraídas, podemos destacar que los clientes que han contratado una hipoteca inversa en las entidades financieras que han sido objeto de estudio pasan mayoritariamente la vejez en casa solos o con la asistencia de alguien externo contratado. La mayor parte de los clientes con hipotecas inversas las han contratado porque quieren complementar una pensión de jubilación modesta y aumentar su calidad de vida y/o porque no tenían hijos a quienes dejar sus propiedades. Los técnicos responsables de las entidades financieras que ofrecen la hipoteca inversa consideran además que la valoración de la herencia, el desconocimiento, la falta de cultura o de información incide en que el producto no esté generalizado.

Comentan que su experiencia les indica, según expresión literal, que “la gente no hace previsión ni planifica; piensan que nunca se morirán”. Los técnicos encuestados ofrecen además un dato del máximo interés: entre 3 y 5 de cada 10 clientes mueren disponiendo de un patrimonio importante y, en cambio, pasan su vejez con ciertos problemas económicos. No obstante, estos mismos técnicos intuyen un cambio estructural, y manifiestan que en los próximos años se pueden llegar a contratar más hipotecas inversas, porque existirá más racionalidad eco-

nómica, mayor información sobre los beneficios del producto, y habrá más entidades que los ofrezcan. También por un cambio sociológico del concepto de familia, una mayor necesidad económica y porque la cultura de la herencia será más débil. Asimismo, manifiestan que la edad de defunción es hoy suficientemente elevada como para restar valor al beneficio de la transmisión física del inmueble a unos herederos directos que ya poseen una vivienda y se estima que los motivos por los cuales la gente deja en herencia la propiedad a sus hijos son altruistas, por precaución y, sobre todo, por una conducta motivada por la tradición y la cultura.

Se señala que un gran porcentaje de la población deja herencia involuntaria, dado que, mientras se vive, la riqueza es una protección por si se necesita algún día (emergencias o imprevistos). El donar la herencia en vida tenderá a más (pagar los estudios a los hijos, ayudarles en lo que se pueda en vida) y, en cambio, el dejar herencia esperando que los hijos se ocupen de los padres durante la vejez tenderá a disminuir. También señalan que la iniciativa en la decisión de contratar una hipoteca inversa suele ser compartida entre padres e hijos, y constatan que estos instrumentos no tienen por qué perjudicar la relación entre ellos, puesto que pueden evitar típicos problemas de herencia y porque los hijos pueden verse aliviados de la necesidad de cuidar o financiar la dependencia o el consumo de sus padres.

La viviendas objeto de hipoteca inversa han sido en mayor parte urbanas y libres de cargas, en régimen de propiedad y a nombre del titular o cónyuge que figurará en el contrato de la hipoteca inversa (en caso de poseerla en usufructo, muy tradicional en Cataluña, no es posible contratarla a no ser que exista un pacto contractual con los propietarios). Se apuesta por un producto a medida del cliente, analizando caso por caso. La experiencia demuestra que existe un efecto desilusión si se contrata en edades inferiores a los 70-75 años, debido a un efecto actuarial, pues “el contratante percibe que lo que le pagan al mes es poco comparado con el valor de su piso o casa, y en este sentido la idea es preguntarse si lo necesitan ahora, y si contestan que no, mejor que esperen”.

Finalmente, según los entrevistados, entre los principales puntos negativos que indican las personas que han contratado una hipoteca inversa, destaca la poca incentivación fiscal del Estado a diferencia de los planes de pensiones y los costes que se tienen que asumir –intereses, comisiones, impuestos AJD y el seguro de rentas vitalicias si se opta por éste–, lo cual representa un gran freno para sus potenciales clientes. Como aspecto más positivo se destaca el no perder la propiedad, siendo claramente un buen complemento a los ingresos de la población mayor.

Asimismo, se procedió al análisis particular de la oficina de una de las entidades financieras que más contratos de hipoteca inversa ha realizado. Esta oficina está localizada en el centro de Barcelona, con una de las poblaciones más envejecidas de España y con la característica de que se trata de familias que poseen propiedades inmobiliarias antiguas, pero de alto valor por su situación y dimensión.

Del análisis realizado podemos observar que es en el centro de las grandes ciudades donde la atención informal basada en la familia es menor y, por consiguiente, mayor es la problemática en torno a la vejez y la dependencia. Además, destaca que, en términos culturales y sociales, en las grandes ciudades la población comparativamente se mueve menos por inercias culturales, como la herencia, lo cual viene reforzado en un contexto de desmembramiento de la unidad familiar más acusado.

7. Conclusiones

La relación entre pobreza y vejez en España, considerada globalmente, tiende a ser tenue. En general, la gran suerte de los futuros mayores en España es que, aunque tendrán poca renta relativa (su pensión y ahorros), poseerán en su inmensa mayoría al menos una vivienda en propiedad (sustitutiva de los gastos de alquiler y riqueza con un potencial de licuación). Este hecho equiparará su riqueza a la media europea, con el añadido de que en España la igualdad en la distribución de esta riqueza es mayor, debido a la mayor cultura del propiedad en relación a Europa.

En la medida en que la mayor parte de las familias españolas son propietarias de al menos una vivienda, con independencia de la respuesta que pueda dar el futuro sistema de protección de la vejez y dependencia, el problema puede resolverse parcialmente convirtiendo el patrimonio inmobiliario en renta. No obstante, los instrumentos que lo posibilitan, como la hipoteca inversa en sus diversas modalidades, se enfrentan a una cultura de la herencia muy arraigada en España (riesgos y limitaciones derivados del derecho sucesorio y las expectativas de los herederos). Es ése un factor de acervo cultural de difícil superación. Por otro lado, las entidades que ofrecen estos productos asumen un riesgo técnico no menos importante: el de una deflación inmobiliaria significativa.

Ciertamente, estas fórmulas de utilización de la vivienda como recurso patrimonial activo para financiar un nivel de atención óptimo para la persona mayor en caso de necesidad requieren de un cambio de mentalidad, no sólo en los directamente afectados, sino también en los familiares, en su caso, sobre todo en aquellos de parentesco próximo. Hay, sin duda alguna, que profundizar en el estudio de

este tema. Y hay que pensar y decidir qué papel puede tener la Administración como garante de la efectividad de los derechos de las personas mayores para evitar abusos y en aras a incentivar su uso. En cuanto a las entidades financieras, es preciso conceder garantías ante la evolución imprevisible del mercado inmobiliario.

Los productos de ahorro ligados a la vivienda se están desarrollando en España con lentitud; no obstante, al igual que ha sucedido en el mundo anglosajón, el despegue de estos productos dependerá en parte de la voluntad pública. La incentivación pública de estos nuevos productos aparece como fundamental a la hora de definir sus características y como elemento acelerador de cara a ampliar la base de asegurados particulares. La legitimidad de una intervención económica general del Gobierno, como en el caso de los EE.UU, puede ser debatida. La idea de que en determinados casos de necesidad o para la adaptación de la vivienda a situaciones de dependencia se ofrezca una hipoteca inversa vitalicia de protección oficial con una garantía o una ayuda específica estatal podría ser una solución de política social.

El trabajo de campo realizado por zonas Nielsen de España ofrece luz sobre la potencialidad de los diferentes productos financieros que tienen la vivienda como activo subyacente. Los españoles valoran los instrumentos que directamente licuan el patrimonio acumulado en la vivienda, aunque existe una preferencia si estos incorporan un seguro de rentas vitalicias.

Por otro lado, el 90% de los encuestados mayores de 50 años planean dejar herencia. Ahorran en activos mobiliarios y especialmente inmobiliarios, motivados por una mezcla de deseo altruista de dejar herencia, en combinación con un motivo de precaución, en contra de los supuestos de previsión, base de la teoría del ciclo vital. Se deduce, así, una reducida importancia de las herencias motivadas como un modo de intercambio (servicios de atención informal o ayuda de los hijos ahora a cambio de una herencia futura). Obviamente, estas motivaciones explicativas de la cultura de la herencia en España no se excluyen y los motivos pueden variar según los individuos, con el tiempo y en función del grado de protección social y sanitaria que exista.

Finalmente, hay que remarcar que se está produciendo un cambio estructural en la población española más joven en lo que respecta a la cuestión de los cuidados derivados de la dependencia, el uso de instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario y el posible papel de la herencia. El cambio de estos colectivos, futuros mayores, se sitúa en términos de mayor "individualismo económico", en tanto que se observa una mayor predisposición a transformar en dinero la vivienda en caso de necesidad, de

manera que la vivienda puede constituir en un futuro una forma de autofinanciación. En general, los clientes que ya han contratado una hipoteca inversa en las entidades financieras, y que han sido objeto de estudio, pasan mayoritariamente la vejez en casa solos o con la asistencia de personal externo contratado. La mayor parte de los clientes con hipotecas inversas las han contratado porque quieren complementar una pensión de jubilación modesta y aumentar su calidad de vida, y porque no tenían hijos a quienes dejar sus propiedades. Por ello, consideramos que se debe diseñar una fórmula para cada caso, en atención a la edad y circunstancias personales de cada cliente, con la finalidad última de minimizar los posibles riesgos sin restar atractivo al crédito. Los oferentes del producto consideran que la valoración de la herencia, el desconocimiento, la falta de cultura o de información incide en que el producto no esté generalizado. No obstante, intuyen un cambio estructural: manifiestan que en los próximos años se pueden llegar a contratar más pensiones hipotecarias, porque existirá más información sobre los beneficios del producto, porque la oferta de productos será mayor, por un cambio sociológico del concepto de familia, por una mayor necesidad económica y porque la cultura de la herencia será más débil. Cabe pensar además que la edad de defunción es hoy suficientemente elevada como para restar valor al beneficio de la transmisión física del inmueble a unos herederos directos que ya poseen una vivienda y se estima que los motivos por los cuales la gente deja en herencia la propiedad a sus hijos son altruistas, por precaución y sobre todo por una conducta motivada por la tradición y cultura.

Ante el interrogante sobre los límites a la financiación pública de la vejez y de la dependencia en las próximas décadas, se hace imprescindible diseñar políticas que consideren la participación privada del usuario a través de la licuación de sus activos inmobiliarios. En concreto, a modo de recomendación:

1. Dado que el uso de la autofinanciación mediante instrumentos con base en la vivienda choca con problemas asociados a inercias culturales, como el de la herencia, y a problemas de información y gestión, apuntamos la necesidad de desarrollar mecanismos específicos de publicidad informativa, en los que debería intervenir el sector público, dadas las externalidades sociales positivas. Es decir, se hace necesaria una apuesta clara e inequívoca de la Administración que promueva la confianza y solvencia en estos instrumentos y en las entidades que los comercializan.
2. Se recomienda la concesión de incentivos públicos que faciliten la licuación de la vivienda por parte de los demandantes e incentiven la oferta de tales instrumentos, ya sean fiscales, financieros o dotando de una cobertura o aval público a los operadores financieros, tal y como viene suce-

diendo en EE.UU. Esto es, debe reforzarse el papel de la Administración como garante de la efectividad de los derechos de las personas mayores, para evitar abusos e incentivar su uso, y como garante frente a las entidades financieras, como aval ante la evolución imprevisible del mercado inmobiliario.

Ello se justificaría porque:

- Se trata de patrimonio generado con el trabajo personal o por herencia, y que por tanto ha sido motivo de tributación bien sea por IRPF o por impuesto de sucesiones, en su momento de generación.
- Su uso fundamental va a ser, por el tramo de edad del segmento de población mayor, la financiación de situaciones de necesidad, relacionadas con temas de salud y autonomía personal.
- La liquidez que el instrumento genera debe ser un motor de actividad, positiva en lo económico, social y en lo presupuestario. Esto es, los incentivos fiscales no suponen una reducción de los ingresos de la Hacienda Pública, sino lo contrario, es una oportunidad para inyectar al sistema financiero liquidez como consecuencia de un incremento en la capacidad de gasto y consumo de un gran sector de la población española, que además puede generar una reducción de costes públicos y una posibilidad de mayores ingresos fiscales ante una menor dependencia de subsidios y por una mayor demanda de prestaciones privadas.

En definitiva, se trata de introducir en el sistema económico una liquidez fruto de un patrimonio que estaba inmovilizado (y mayormente improductivo), cuyo valor se habría simplemente transferido a los herederos.

Las propuestas, desde el punto de vista fiscal y financiero, se plantean son:

- Las rentas que se devenguen por el instrumento financiero utilizado para hacer ordenadamente líquido el patrimonio inmobiliario deberían estar exentas de cualquier tipo de fiscalidad en IRPF, pues no se trata de una manifestación de riqueza, sino de la conversión de unos activos de naturaleza inmobiliaria en un flujo de ingresos periódicos.
- Dado que las rentas generadas tienen como objetivo introducirse en el sistema productivo (pues en este tipo de productos no tiene sentido generar rentas contra una disminución patrimonial para tener más efectivo en el banco), siempre que la subvención o el incentivo impositivo personal fuera de importe inferior al incremento de ingresos fiscales de la Administración que la operación devenga, existe una oportunidad de mejorar la calidad de vida de nuestros mayores, sin que ello determine un incremento de gasto público.

- Si una persona titular de un instrumento de generación de liquidez sobre activos inmobiliarios entra en una situación de dependencia leve, moderada o grave, podría tener sentido desde un punto de vista de reducción de costes de financiación pública de la dependencia, incrementar mediante una subvención las rentas percibidas (con un máximo de una determinada cifra en términos absolutos) por estas operaciones.

Esto podría ser un potente incentivo para que las personas en riesgo o situación de dependencia pudieran apoyarse en el valor de su vivienda para financiar los costes crecientes de su situación personal disminuyendo la presión en la parte pública.

Bibliografía

- BANCO DE ESPAÑA (2007). Encuesta Financiera de las familias. <<http://www.bde.es/estadis/eff/effe.htm>>.
- (2004) “Encuesta financiera de las familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares”, *Boletín Económico*, 11.
- BOLETÍN ECONÓMICO DE LA FEDERACIÓN HIPOTECARIA EUROPEA, Hypostat 2004.
- BOVER, O. (2004) Encuesta financiera de las familias españolas (EFF): descripción y métodos de la encuesta 2002.
- CARRERAS, M.; MASCARILLA, O.; YEGOROV, Y. (2004). The evolution and the relationship of housing price and rental price in Barcelona 1970-2002. *European Journal of Housing Policy*. 19-56.
- COSTA-FONT, J.; GIL, J.; MASCARILLA, O. (2007). Capacidad de la Vivienda en Propiedad como Instrumento de Financiación de las Personas Mayores en España, Fundación Edad y Vida, 2007.
- COSTA-FONT, J.; MASCARILLA, O.; ELVIRA, D. (2006). Ageing in place? An examination of elderly people’s housing preferences in Spain. Working Paper.
- (2006). Means Testing and the Heterogeneity of Housing Assets: Funding Long-Term Care in Spain”. *Social Policy & Administration*, 2006, 40(5): 543-559.
- COSTA-FONT, J.; PATXOT, C. (2004). The intergenerational impact of long-term care financing alternatives in Spain, The Geneva Papers on Risk and Insurance, 29:599-620.
- COUNCIL OF MORTGAGE LENDERS (2005) The Annual Report, London: Council of Mortgage Lenders, 2005.
- EDAD Y VIDA (2006) Las personas mayores en situación de dependencia. Propuesta de un modelo protector mixto y estimación del coste de aseguramiento en España.
- ELVIRA, D.; RODRIGUEZ, P.; TOMÀS, Z. (2005) Dónde y cómo prefieren vivir los mayores de hoy y mañana en España”. Edad y Vida, 2005: Madrid.
- INE (2004) Encuesta Continua de Presupuestos Familiares 2004 (disponible en <<http://www.ine.es>>).
- INSTITUTO DE MAYORES Y SERVICIOS SOCIALES; CONSEJO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS (2005), “Las personas mayores en España. Informe 2004”.
- TAFFIN, C. (2005) “La hipoteca Inversa o Vitalicia”, Asociación Hipotecaria Española (Informes externos).