



14

MONOGRÁFICO:
LA SILVER ECONOMY
EN GALICIA

14. LA SILVER ECONOMY EN GALICIA

14.1. Introducción

Existen dos tipos de motivaciones para leer este monográfico sobre la *Silver Economy* en Galicia y las entrevistas que lo acompañan. La primera es profesional: descubrir qué oportunidades de negocio se abren para mi empresa ante la irrupción de un nuevo consumidor objetivo: el mayor de 65 años. La segunda tiene un interés (o preocupación) más personal: conocer cómo será mi vida y considerar qué opciones tendré después de los 65.

A lo largo de este trabajo utilizamos el término *Silver Economy* para referirnos al conjunto de todas las actividades económicas dirigidas a satisfacer las necesidades de las personas mayores de 65 años¹. Nuestro propósito es identificar las diferentes tipologías de consumidores senior, conocer las características de estos consumidores en Galicia tanto en el presente como en el futuro, analizar las condiciones de competitividad de las empresas gallegas para aprovechar las oportunidades de negocio que se abren, y describir los principales retos a los que se tendrá que enfrentar el Estado en un escenario de mayor envejecimiento de la población.

Nos centramos en Galicia por ser el entorno profesional y personal más conocido para el lector. Pero existen otras tres razones importantes para esta elección. Aunque las poblaciones de todos los países están envejeciendo, el noroeste peninsular posee la tasa de envejecimiento más alta de la Unión Europea (ver Sección 14.4). Esta dinámica convierte a Galicia en un escenario avanzado de cómo será ese futuro, un mundo donde las personas viven más de 90 años y los seniors constituyen un tercio de la población (ver Gratton y Scott 2016). Muchas necesidades de este segmento creciente de la población, cada vez más formado y con más recursos económicos, están todavía por satisfacer. El lector y sus familiares mayores seguramente conocen muchas de esas necesidades sin cubrir. Y las empresas gallegas, a las que se les abren múltiples oportunidades transformando sus líneas de negocio para satisfacerlas, tienen en Galicia un banco de pruebas -local y familiar-, donde mejorar sus productos y tecnologías antes de exportarlos a otras localizaciones.

Una segunda razón para poner el punto de mira solo en Galicia es que ya existe cierta literatura divulgativa y académica sobre esta nueva economía enfocada a los mayores de 65 años, que genéricamente se denomina *Silver Economy*, Economía Plateada o Economía de los Mayores. Desde informes y declaraciones de intenciones de la Unión Europea (Comisión Europea 2015, Parlamento Europeo 2015, Technopolis Group 2018) y la OCDE (2014), a informes específicos sobre países (e.g., Bernard *et al.* 2013 para Francia, GUS 2013 para Polonia, Alcaide 2020 para España), pasando por monográficos informativos (e.g., Heinze *et al.* 2009, APD 2019), o informes señalando oportunidades de negocio sectoriales (e.g., Acció 2018 para Cataluña, Bowery Capital 2018 sobre inversiones financieras en la *Silver Economy*). Sin embargo, no existen estudios sobre la *Silver Economy* en Galicia que presenten la situación actual y los retos del futuro a los tres actores principales: a todos los ciudadanos, que eventualmente seremos mayores de 65 años; a las empresas gallegas, que podrían orientar sus negocios a este nuevo sector; y, al Estado (Gobierno Central, Xunta de Galicia, Concellos y Diputaciones) que con medidas legislativas y gasto público busca mejorar el bienestar de este segmento de la población.

¹ Existen otras definiciones de *Silver Economy*. Por ejemplo, la Comisión Europea (2015, Sec.5) define la *Silver Economy* como "la suma de todas las actividades económicas que satisfacen las necesidades de las personas mayores de 50 años, incluidos los productos y servicios que compran directamente y la actividad económica adicional que genera este gasto". Además de su papel como consumidores, la OCDE (2014, p.2) también les atribuye a los miembros de la *Silver Economy* -mayores de 60 años- un papel relevante en su lugar de trabajo, participando en empresas innovadoras, y llevando una vida saludable, activa y productiva.

La tercera razón es que el enfoque y objetivos de este monográfico son un poco diferentes a los utilizados habitualmente. En la Sección 14.2, describimos cómo ha evolucionado la población de personas mayores de 65 años en Galicia y España desde el año 1900. A continuación, describimos no solo cómo son los seniors del presente, sino también cómo serán los seniors del futuro (por ejemplo, en el año 2040 o 2060), para lo que tipificamos diferentes perfiles de demanda utilizando herramientas de la teoría microeconómica (Secciones 14.3 y 14.4). Creemos que esta información permitirá a las empresas gallegas conocer las oportunidades de negocio que surjan de la *Silver Economy*.

Una vez identificadas esas oportunidades de negocio que puede generar la *Silver Economy* en el futuro, pasaremos a estudiar cómo de preparadas están las empresas gallegas para aprovechar dichas oportunidades. En la Sección 14.5, empleando la información de la base de datos SABI, realizamos una caracterización de las empresas gallegas y españolas vinculadas a la *Silver Economy*. Asimismo, estudiamos el nivel de competitividad del sector empresarial gallego en comparación con el promedio nacional.

Finalmente, aunque no sea el objetivo central de esta monografía, el análisis quedaría incompleto si no se considerara al pilar institucional: el papel del Estado como facilitador de estas oportunidades de negocio y como nivelador de las posibilidades de acceso de los seniors a un mínimo de provisión de bienes y servicios. En la sección 14.6 describimos los principales retos del Estado en el ámbito de la *Silver Economy*. El monográfico finaliza con unas conclusiones en la sección 14.7.

14.2. Las personas mayores en España y Galicia: Situación actual y previsión de futuro

En esta sección presentamos las principales características de la evolución demográfica en España y en Galicia en los últimos 120 años. Tomando como referencia la población a principios del siglo XX, encontramos las siguientes características: 1. la población en España y en Galicia han crecido, aunque la población española ha crecido proporcionalmente mucho más que la gallega; 2. las personas mayores de 65 años en España y en Galicia han crecido, aunque la población mayor de 65 años en España ha crecido proporcionalmente mucho más que en Galicia; 3. la tasa de envejecimiento se ha incrementado a lo largo del siglo XX, es decir, el grupo de población mayor de 65 años tanto en España como en Galicia constituye una proporción creciente de la población. Sin embargo, la tasa de envejecimiento en Galicia ha sido siempre mayor que en España desde inicios del siglo XX; finalmente 4. La población en España y en Galicia son más longevas, aunque la población de Galicia (y, en general, del noroeste peninsular) es de las más longevas de España y del resto de Europa. Explicamos a continuación cada uno de estos hechos con más detalle.

1. La población total ha crecido desde inicios del siglo XX tanto en España como Galicia. En España ha crecido proporcionalmente mucho más que en Galicia.

La población española se ha duplicado en 100 años: entre 1920 y 2020 se ha multiplicado por 2,2. La situación en Galicia es similar: en un siglo la población también ha crecido, aunque a menor ritmo ya que apenas se ha multiplicado por 1,3 entre 1920 y 2020. Sin embargo, desde la década de 1980 la población gallega está decreciendo lenta, pero sostenidamente (ver Figura 1).

2. La población mayor de 65 años ha crecido desde inicios del siglo XX tanto en España como en Galicia. En España ha crecido proporcionalmente mucho más que en Galicia.

En lo que se refiere a los mayores de 65 años, este segmento de la población en España se ha multiplicado por 7,6 desde 1920, mientras que en Galicia se ha multiplicado por 4,8 (Ver Tabla 1). Las evoluciones de ambas series (población y población mayor de 65 años) han ocasionado que, desde la década de 1980, las *pirámides poblacionales* de España y Galicia se hayan convertido en unas setas poblacionales. En el año 2050, estas "pirámides" se convertirán en pilares poblacionales (ver Figura 1).

Crecimiento de la población total y de la población mayor de 65 años, 1920-2020

Tasa de envejecimiento para España y Galicia, 2020

España			Galicia		
Crecimiento 1920-2020 (1920=100)		Tasa de envejecimiento	Crecimiento 1920-2020 (1920=100)		Tasa de envejecimiento
Población	> 65 años	2020	Población	> 65 años	2020
220,81	761,09	19,67	129,93	487,03	24,60

Tabla 1. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020a,c) e IGE (2018a,b)

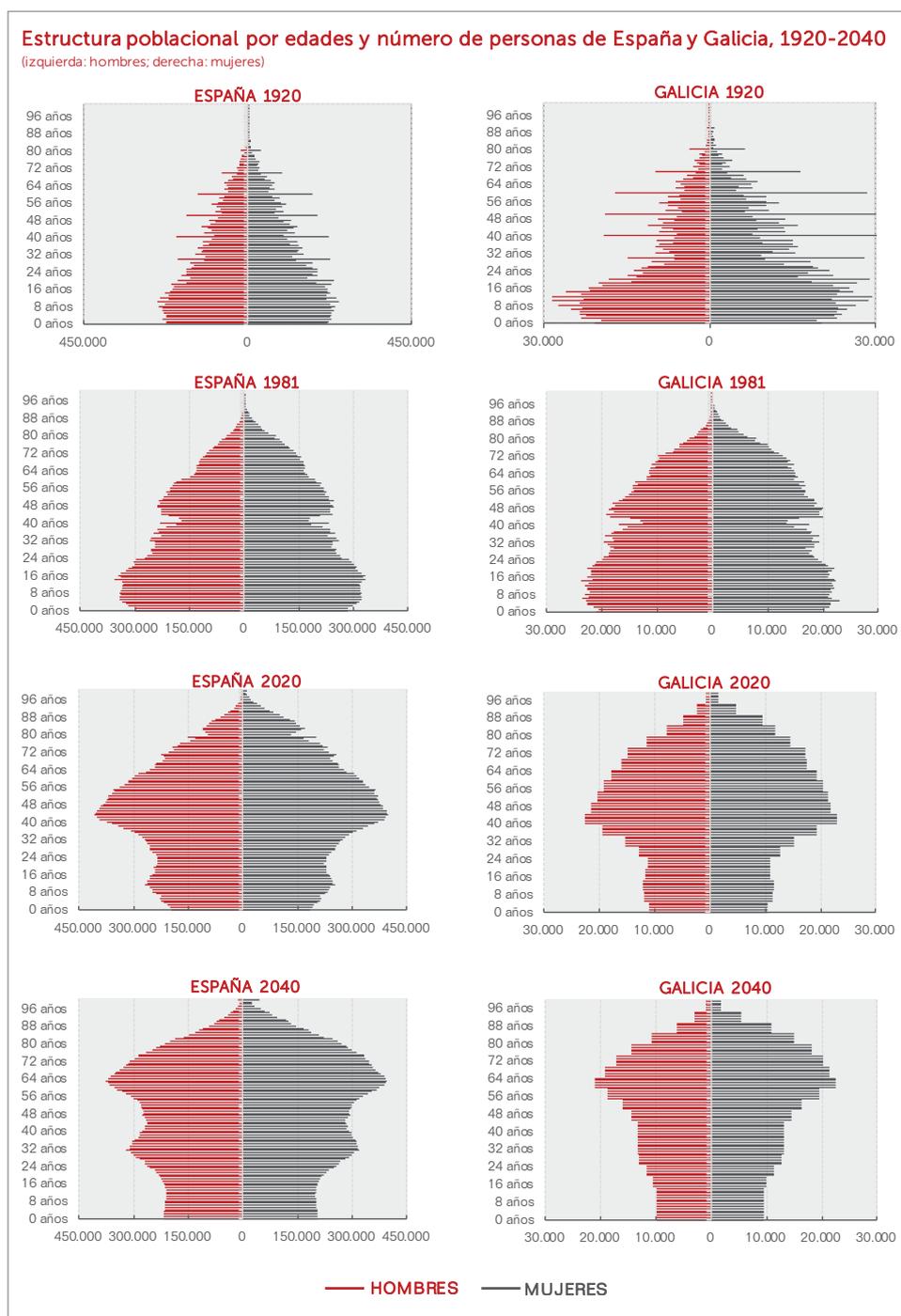


Figura 1. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020a,c) e IGE (2018a,b)

Desde 1920 la población en España se ha duplicado (120%), mientras que en Galicia se ha incrementado en menos de un tercio (29%). Ambas poblaciones experimentan un envejecimiento de la población: las estimaciones para el año 2040 es que 1 de cada cuatro españoles tendrá más de 65 años, y en Galicia será 1 de cada 3.

Cuando el gobierno del Conde de Romanones fijó en 1919 la edad de retiro en los 65 años, creando además el Retiro Obrero Obligatorio –precursor del actual sistema de pensiones– (Real Decreto de 11 de marzo de 1919), solo el 5% de la población (1 de cada 20 españoles) alcanzaba la edad de jubilación (ver Figura 2). Tras una vida de duro trabajo y penalidades, malas condiciones higiénicas y deficientes dietas alimenticias, nuestras/os tatarabuelas/os llegaban a los 65 años con un estado de salud muy deteriorado.

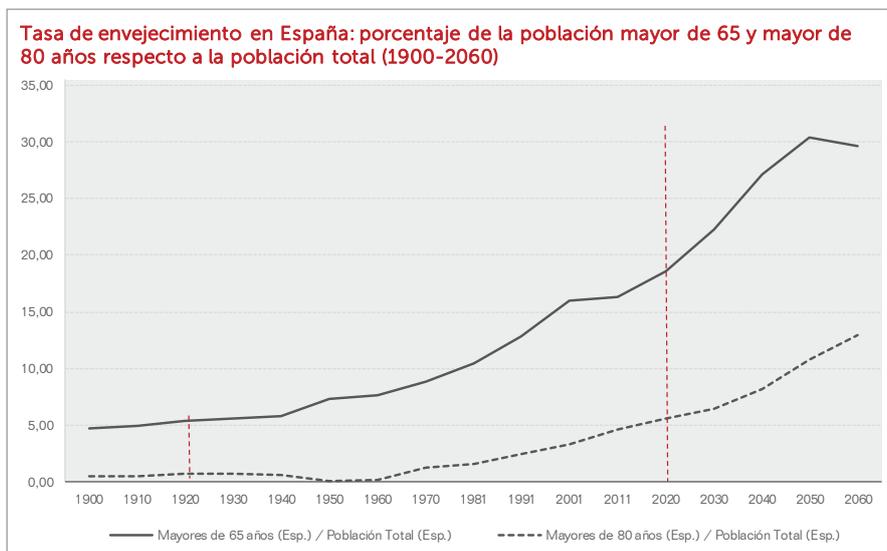


Figura 2. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020)

En el año 1919 solo 1 de cada 20 españoles (el 5% de la población) alcanzaba los 65 años. En 2020, un siglo después, 1 de cada 5 españoles (el 19,7 %) superan los 65 años. Se espera que para 2040 será 1 de cada 4 españoles (el 27%) y para 2060 será 1 de cada 3.

En la actualidad, los ciudadanos no solo viven más años, sino que el porcentaje de población que alcanza la edad legal de jubilación en España (65 años) es mucho mayor que hace 100 años (ver Figura 1): en el año 2020 la tasa de envejecimiento (porcentaje de población mayor de 65 años con respecto a la población total) fue del 19,7% (1 de cada 5 españoles), y en el año 2060 las predicciones del INE apuntan a que el 30% de la población española (1 de cada 3 españoles) alcanzará dicha edad. Si en 2020 el gobierno emulara esta política social de principios del siglo XX, los trabajadores tendríamos que retirarnos a los 81 años (ver Figura 2).

Esta tendencia de envejecimiento de la población es mundial: las poblaciones viven más años. Así, la esperanza de vida en España se situó en 2019 en 83.5 años, situada en el 5% más alta del planeta, duplicando en un siglo la esperanza de vida que en España era de 41.1 años en 1919 (Roser et al. 2020). Todos los países han experimentado una evolución análoga: la esperanza de vida de los habitantes de todos los continentes lleva creciendo sostenidamente desde 1950 (Figura 3). En los países occidentales, la esperanza de vida al nacer supera actualmente los 80 años (Figura 4).

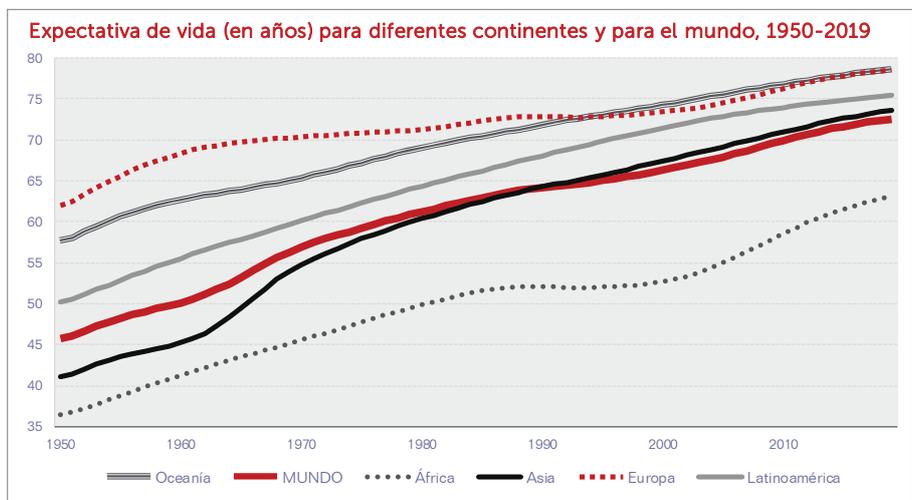


Figura 3. Fuente: Elaboración propia a partir de Roser et al. (2020)

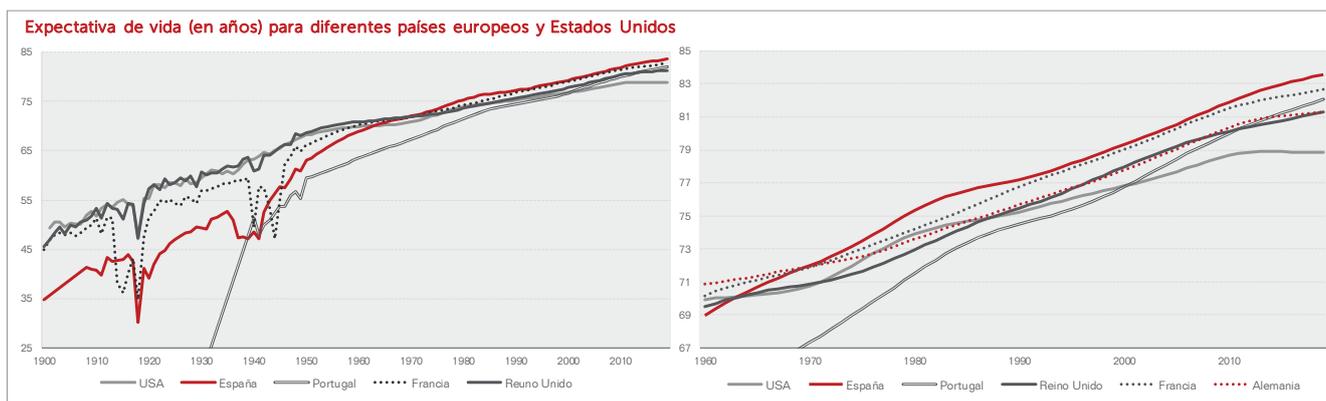


Figura 4. Fuente: Elaboración propia a partir de Roser et al (2020)

3. La tasa de envejecimiento en Galicia se ha incrementado a lo largo del siglo XX. Sin embargo, históricamente la tasa de envejecimiento en Galicia ha sido mayor que en España desde inicios del siglo XX.

El grupo de población mayor de 65 años en Galicia también constituye una proporción creciente de la población (Figura 5). Además, la tasa de envejecimiento ha sido siempre mayor a la media española desde inicios del siglo XX: desde 1900, el porcentaje de gallegos mayores de 65 años y de 80 años respecto al total de gallegos (Figura 5) ha sido siempre mayor que en el caso español (Figura 2). Adicionalmente, desde la década de 1980, y especialmente desde principios del siglo XXI, la brecha se ha incrementado: en 2020, 1 de cada 4 gallegos (24,2%) son mayores de 65 años. En el año 2050 se espera que 1 de cada 3 gallegos (35,2%) serán mayores de 65 años, 1 de cada 4 (27,7%) serán mayores de 70 años, y 1 de cada 5 (19,5%) serán mayores de 75 años.

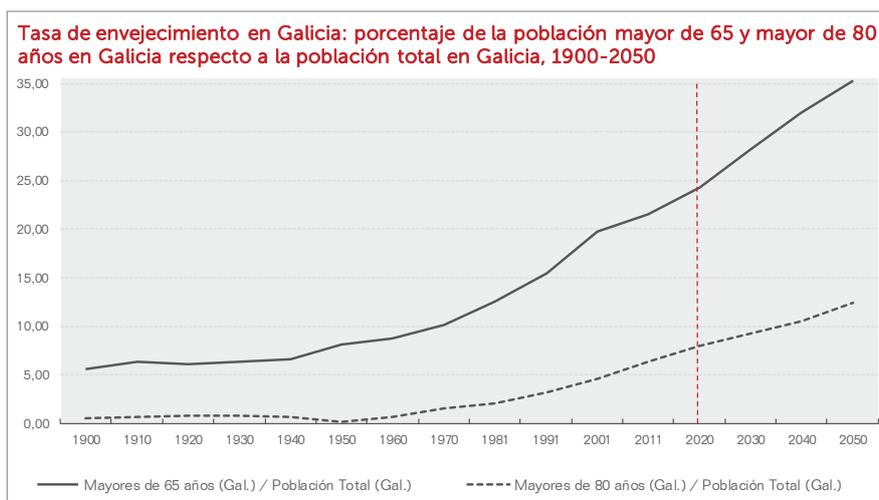


Figura 5. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020) e IGE (2018)

En 2020, 1 de cada 4 gallegos superan los 65 años (el 24,2%). Se espera que, en 2040, serán 1 de cada 3 gallegos (el 35,5% de la población gallega).

Queda una cuestión por contestar: si los mayores de 65 años en España han crecido proporcionalmente más que en Galicia, ¿Cómo es posible que la población se haya envejecido más en Galicia que en España? Para comparar la evolución de tasas de envejecimiento, podemos realizar la siguiente descomposición:

$$\frac{\text{tasa de envejecimiento (Galicia)}}{\text{tasa de envejecimiento (España)}} = \frac{\frac{> 65 \text{ años (G)}}{\text{Población Total (G)}}}{\frac{> 65 \text{ años (E)}}{\text{Población Total (E)}}} = \frac{\frac{> 65 \text{ años (G)}}{> 65 \text{ años (E)}}}{\frac{\text{Población Total (G)}}{\text{Población Total (E)}}}$$

En la Figura 6 se presenta la evolución de estas series desde el año 1971. La población de España se ha incrementado relativamente más que en Galicia (es decir, el cociente Población Galicia/Población España ha disminuido), y el número de mayores en España se ha incrementado relativamente más que en Galicia (el cociente >65 años Galicia/>65 años España ha disminuido). Por tanto, la principal causa del envejecimiento (relativo) en Galicia es el crecimiento mucho más lento de la población gallega, debido fundamentalmente a la mayor caída relativa en la natalidad en Galicia que en España. Esto ocasiona que, relativamente, la población gallega se haya envejecido casi un 15% con respecto a media española desde 1971.

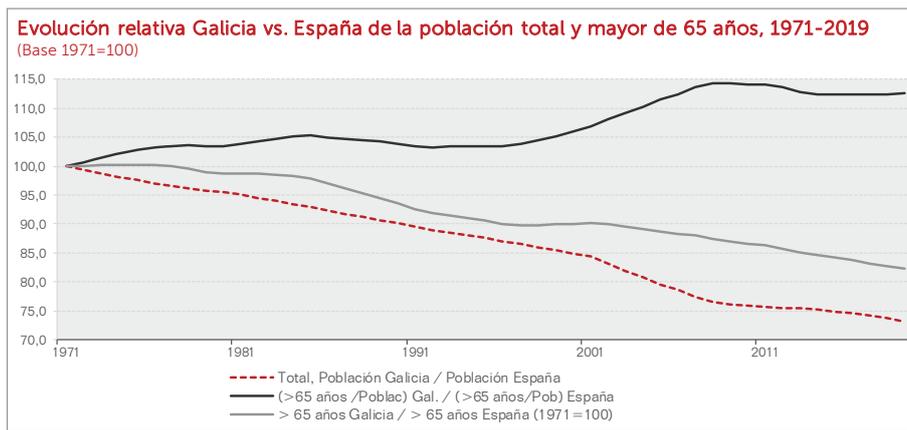


Figura 6. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020e)

Tomando como referencia el año 1971, en España aumentaron relativamente más las personas mayores de 65 años (Serie >65 años Galicia/>65 años España) y el total de habitantes (Serie Población Galicia/Población España). Sin embargo, la tasa de envejecimiento en Galicia ha aumentado en relación a la tasa de envejecimiento en España. La tasa de natalidad inferior en Galicia ha ocasionado que, en términos relativos, la población gallega haya envejecido un 15%.

4. Galicia (y, en general, el noroeste) posee proporcionalmente una población mucho más longeva que en el resto de España y de Europa.

El envejecimiento de la población es una característica actual tanto en España como los países de la Unión Europea. Para tener un poco más de perspectiva del envejecimiento de Galicia, podemos comparar su tasa de envejecimiento con el de las 283 demarcaciones administrativas (Comunidades Autónomas, regiones administrativas, etc.) de la Unión Europea estudiadas en Eurostat (a un nivel de desagregación NUT 2) para el año 2019.

Si estudiamos el número de mayores de 65 años que residen en cada una de estas demarcaciones administrativas con respecto a su población total, Galicia ocupa el puesto 11 (Ver Tabla 2). Es interesante observar que en 2019 la tasa de envejecimiento en España (19.4 %) es inferior a la europea (20.3 %). Si nos centrásemos en el porcentaje de los Gran Senior, los mayores de 85 años sobre la población total, Galicia ocuparía el puesto 5 de la Unión. Obsérvese que la cornisa noroeste (Asturias, Castilla y León, y Galicia) es una de las zonas más envejecidas del continente con respecto a su población. Para este grupo de edad, España posee proporcionalmente un número superior de mayores de 85 años que la media de la Unión Europea.

Regiones europeas con una mayor proporción de personas mayores de 65 años y de 85 años sobre su población total, 2019							
	Región	País	>65 / Pop		Región	País	> 85 / Pop
1	Liguria	Italia	28,5	1	Castilla y León	España	5,4
2	Epiro	Grecia	27,0	2	Liguria	Italia	5,1
3	Limousin	Francia	26,7	3	Limousin	Francia	5,1
4	Friuli-Venezia Giulia	Italia	26,2	4	Princip.Asturias	España	4,8
5	Princip.Asturias	España	25,7	5 Galicia	España	4,7	
6	Umbria	Italia	25,6	6	Epiro	Grecia	4,6
7	Piemonte	Italia	25,5	7	Molise	Italia	4,5
8	Alentejo	Portugal	25,5	8	Umbria	Italia	4,5
9	Toscana	Italia	25,4	9	Poitou-Charentes	Francia	4,5
10	Castilla y León	España	25,2	10	Marche	Italia	4,4
11 Galicia	España	25,2		11	Peloponeso	Grecia	4,3
12	Poitou-Charentes	Francia	25,1	12	Borgoña	Francia	4,3
13	Marche	Italia	24,8	13	Aragón	España	4,3
España			19,4	España			3,2
EU-27			20,3	EU-27			2,8

Tabla 2. Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2020b,c)

Eurostat también nos permite detallar más esta panorámica, pues estudia 1.345 demarcaciones administrativas europeas (a un nivel de desagregación NUT 3) de tamaño más pequeño (provincias). Si estudiamos las provincias más envejecidas de la Unión Europea, medidas por los mayores de 65 que viven en la provincia sobre su población total, nos encontramos que existen muchas provincias de la Unión que están muy envejecidas, especialmente en Alemania, Francia y España (Ver Tabla 3, izquierda). Curiosamente, las provincias donde viven relativamente europeos muy mayores (mayores de 90 años) con respecto a su población total, son provincias del sur de Europa (Grecia, Francia, España y Portugal) (Ver Tabla 3, centro).

Provincias europeas con una mayor proporción de personas mayores de 65 años y de 90 años sobre su población total, y una mayor proporción de mayores de 90 años respecto a la población de mayores de 65 años, 2019											
	Provincia	País	>65 / Pop		Provincia	País	> 90 / Pop		Provincia	País	>90/>65
1	Euritania	Grecia	36,7	1	Euritania	Grecia	3,6	1	Soria	España	10,4
2	Arr. Veurne	Bélgica	32,5	2	Zamora	España	2,7	2	Euritania	Grecia	9,8
3	Suhl, Kreisfreie Stadt	Alemania	32,2	3	Soria	España	2,7	3	Teruel	España	9,2
4	Dessau-Roßlau, Kreisfreie Stadt	Alemania	31,4	4	Ourense	España	2,5	4	Segovia	España	9,0
5	Ourense	España	31,4	5	Lot	Francia	2,4	5	Salamanca	España	8,9
6	Zamora	España	30,5	6	Lugo	España	2,4	6	Zamora	España	8,8
7	Altenburger Land	Alemania	30,3	7	Creuse	Francia	2,4	7	Ávila	España	8,7
8	Creuse	Francia	30,3	8	Salamanca	España	2,4	8	Guadalajara	España	8,7
9	Alto Tâmega	Portugal	30,3	9	Fokida	Grecia	2,3	9	Huesca	España	8,6
10	Lot	Francia	30,1	10	León	España	2,3	10	León	España	8,5
11	Etelá-Savo	Finlandia	30,1	11	Ávila	España	2,2	11	Lugo	España	8,4
12	Terras de Trás-os-Montes	Portugal	30,0	12	Gers	Francia	2,2	12	Palencia	España	8,4
29	Lugo	España	29,0	13	Beira Baixa	Portugal	2,1	16	Ourense	España	8,1
	A Coruña		24,6		A Coruña		1,5		A Coruña		6,0
	Pontevedra		22,5		Pontevedra		1,4		Pontevedra		6,0
	Galicia		25,2		Galicia		1,7		Galicia		6,7
	España		19,4		España		1,1		España		5,9
	EU-27		20,3		EU-27		1,0		EU-27		4,9

Tabla 3. Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2020b)

La tasa de envejecimiento, medida relativa de personas mayores sobre la población total, es un indicador importante para conocer el envejecimiento de la población de una provincia. Pero lo relevante no es qué porcentaje de mayores viven en la provincia, sino qué calidad de vida tienen. Cabría suponer que si viven muchas personas mayores que han alcanzado elevadas edades es porque poseen una buena calidad de vida (buenos hábitos de vida y alimentación, buenos sistemas sanitarios, etc.). Así que podríamos identificar qué regiones europeas son aquellas de mayor calidad para vivir estudiando, dentro del grupo de seniors mayores de 65 años, qué porcentaje de personas representan los mayores de 90 años. La Tabla 2.C (derecha) muestra que estas provincias pertenecen a Grecia, Francia y España. Entre las 16 primeras regiones se encuentran Lugo y Ourense. De hecho, tanto Galicia como España están muy por encima de la media europea en este indicador de calidad de vida de los mayores.

14.3. Demandas, perfiles de consumo y oportunidades de negocio de la Silver Economy

La información más relevante que precisa una empresa para decidir abrir una nueva línea de negocio dentro de la *Silver Economy* es conocer la demanda de la población senior en el futuro. Esta demanda potencial depende de las características individuales que conforman los diferentes perfiles de la población mayor. La metodología común para caracterizar dichos perfiles consiste en detectar las necesidades de los consumidores en el presente a través de encuestas. Sin embargo, este enfoque está sujeto a un condicionante sustancial: no permite conocer las necesidades de los consumidores senior en el futuro porque, en la actualidad, no existen consumidores senior del futuro a los que pueda entrevistarse. Para conocer estas necesidades futuras, precisamos un enfoque más general, que tenga como punto de partida las características generales de cualquier consumidor senior en cualquier momento del tiempo. Estas características generales permitirán identificar tipologías de consumidores tanto en el momento presente como en el futuro. Una vez tipificados los seniors y estudiada la evolución futura de sus características, conoceremos de forma más adecuada los bienes y servicios que demandarán más en los años venideros, lo cual permitirá identificar las oportunidades de negocio que se abrirán a la iniciativa empresarial en el marco de la *Silver Economy* (ver Figura 7). Este enfoque es característico de la teoría económica, y será el que seguiremos en esta sección.

14.3.1. Las características individuales del cualquier senior

¿Cuáles son las características individuales de cualquier senior perteneciente a la *Silver Economy* en cualquier momento del tiempo? Responderemos esta cuestión empleando la teoría (micro)económica de la demanda (ver

Mas-Colell et al. 1995, Cap.3). El punto de partida de la teoría de la demanda es considerar que cualquier consumidor en general -y cualquier senior en particular- está caracterizado por dos elementos fundamentales: sus necesidades, que podrán ser satisfechas con los bienes y servicios que técnicamente puedan ser producidos y suministrados por las empresas; y, los recursos que dispone cada senior, los cuales van a condicionar su capacidad para adquirir dichos bienes y servicios (ver Tabla 4). La combinación de estos elementos determinará los perfiles de consumo de los consumidores senior y, consecuentemente, las demandas de cada perfil. En esta sección pasamos a explicar brevemente la Tabla 4, donde detallamos las necesidades (epígrafe I) y los recursos individuales de la persona mayor (epígrafe II). Adicionalmente, presentamos dos elementos complementarios que facilitan el acceso y uso de bienes y servicios de consumo para los mayores (epígrafes III y IV), y que están relacionados con la tecnología.

Características de un senior y tecnologías que facilitan su actividad de consumo	
I. Necesidades de un senior: bienes y servicios que potencialmente puede demandar	
A. Primarias	
I.1 Fisiológicas	Alimentación, agua, descanso, vestimenta, etc.
I.2 Salud y cuidados	Cobertura sanitaria: hospitales, centros de salud, clínicas especializadas (fisioterapia, odontología, psicología)
	Mantenimiento físico y cognitivo: gimnasios, centros sociales, balnearios, talleres específicos (memoria, ...) etc. Atención residencial y a domicilio
I.3 Vivienda	Condiciones del alojamiento: luz, calefacción, agua corriente, etc.
	Tipo de alojamiento: Piso/casa, convivencia, urbanización de mayores, residencia
B. Seguridad y Protección	
I.4 Seguridad personal	Cobertura jurídica y policial, seguridad privada
I.5 Estabilidad financiera	Asesoramiento financiero: Hipotecas inversas, productos de ahorro, seguros (de vida, de accidentes, etc.), etc.
C. Sociales	
I.6 Afectividad	Acompañamiento, mitigar la soledad, etc.
I.7 Ocio y entretenimiento	Pasivo: TV, radio, teatro, cine, internet, lectura, ...
	Activo: viajes, bricolaje, manualidades, salas de baile, conferencias, exposiciones, clubs de lectura, restaurantes, cafeterías, bares, ...
I.8 Autoestima	Voluntariado, compartir experiencias personales y profesionales, empresas que conectan a jubilados con emprendedores / museos / colegios.
	Cuidado personal: moda, peluquería, ...
D. Realización personal	
I.9 Formativas	Ampliación de conocimientos: Cursos y talleres
II. Recursos de un senior	
II.1 Tiempo	
II.2 Capacidad económica	Ingresos monetarios: pensión
	Patrimonio: vivienda en propiedad, terrenos, coche, etc.)
II.3 Capital humano	Nivel educativo, experiencia profesional, conocimientos adquiridos, etc.
	Hobbies y habilidades (digitales, capacitación para conducir, etc.)
II.4 Estado de salud	Capacidades y grado de autonomía
II.5 Localización del lugar de residencia	Entorno geográfico: infraestructuras (transporte, comunicaciones, supermercado, centro de salud, hospitales, etc.)
	Entorno social (vecindario, cercanía de familiares e hijos, etc.)
III. Tecnología de consumo: inputs básicos del acceso para el consumo de bienes y servicios	
III.1 Transporte	Desplazamiento para realizar actividades de la vida diaria
III.2 Conectividad	Facilidad de acceso a servicios telefónicos, telemáticos, internet
IV. Tecnología de Investigación que facilite el uso para el consumo de bienes y servicios	
IV.1 Adaptabilidad	Diseño, desarrollo y adaptación de productos atendiendo a las condiciones de salud de los consumidores
* Nota: La columna de la izquierda enumera necesidades, y la columna de la derecha realiza una descripción de cada necesidad.	

Tabla 4. Fuente: Elaboración propia

a) Las necesidades de un senior

Maslow (1943) clasificó las necesidades de los seres humanos sintetizándolas en una pirámide. Siguiendo esta clasificación, en el epígrafe I de la Tabla 3.1 ordenamos las diferentes necesidades de cualquier senior (columna de la izquierda) que pueden ser satisfechas por diferentes bienes y servicios (algunas ilustraciones se presentan en la

columna de la derecha). En primer lugar, se encuentran las necesidades primarias, entendidas como las necesidades básicas que todo ser humano debe cubrir para vivir dignamente (necesidad I.A). Es el caso de las necesidades fisiológicas (alimentación), de salud física y emocional (cobertura sanitaria, cuidados y mantenimiento físico y cognitivo), y de las condiciones de la vivienda (agua corriente, luz, etc.).

En segundo lugar, están las necesidades de seguridad y protección (I.B), tanto personal (cobertura jurídica y policial) como financiera que permitan una vida más tranquila en un período con menos capacidad de reacción personal ante las adversidades.

En tercer lugar, se encuentran las necesidades sociales (I.C), relacionadas con la afectividad, el ocio y entretenimiento, y la autoestima. La madurez es un período de la vida en que las personas desearán disfrutar de actividades para las que no tuvieron disponibilidad siendo jóvenes. Además, es también un período de mayor necesidad de relación social al verse interrumpidas muchas interacciones propias de la edad laboral.

Un último bloque de necesidades es el de la realización personal (I.D). Los Seniors estarán interesados en realizar actividades de aprendizaje que no pudieron llevar a cabo cuando trabajaban o cuidaban a los hijos.

b) Los recursos de un senior

En el epígrafe II de la Tabla 4 presentamos los recursos y restricciones de las personas mayores. Un recurso característico de los seniors es el tiempo (recurso II.1). Liberado de cualquier obligación laboral, el senior tiene a su disposición más tiempo para realizar múltiples actividades, y consumir bienes y servicios que satisfagan sus necesidades. Un segundo recurso es el económico, que le permite disfrutar de cierta capacidad de compra (II.2) para adquirir bienes y servicios. Este recurso económico se refiere no solo a la pensión recibida por la persona senior, sino también a la riqueza que ha ido acumulando a lo largo de su vida (activos inmobiliarios, activos financieros y otros). Este recurso va a distinguir a las personas senior en cuanto a los bienes y servicios que van a poder adquirir para satisfacer sus necesidades, sea de alimentos (I.1), de salud (I.2), de residencia (I.3), de ocio y entretenimiento (I.7) o de formación (I.9).

El capital humano del senior (II.3) es un tercer recurso que va a distinguir a las personas senior entre los que poseen una formación básica y aquellos con una formación más avanzada. Un nivel distinto de este recurso perfila la clase y calidad de los bienes y servicios que van a satisfacer sus necesidades de ocio y entretenimiento, y de formación (necesidades I.7 y I.9).

Un cuarto recurso, también característico de los seniors, es su estado de salud. Este recurso nos permitirá distinguir a las personas mayores en dos grupos diferenciados: los seniors autónomos, personas mayores que gozan de movilidad y buena salud; y, el grupo de personas mayores dependientes, quienes precisan de atención y monitorización en diferente grado. Esta distinción es particularmente relevante en lo que se refiere al tipo de bienes y servicios que van a precisar para satisfacer las necesidades de salud (I.2) y de alojamiento (I.3).

Un último recurso se refiere a la localización del lugar de residencia que constituye una distinción importante en términos de acceso a bienes y servicios complementarios. Aquí podríamos diferenciar entre los seniors urbanos y los seniors rurales, distinción relevante en el caso de Galicia, donde un porcentaje elevado de personas mayores vive en zonas rurales. Dependiendo de la localización en la que resida el mayor, el senior va a tener diferente acceso a bienes y servicios para satisfacer las necesidades fisiológicas (adquisición de ropa, alimentos, etc.) (I.1), de salud (I.2) y de residencia (I.3).

c) Complementariedades entre recursos y necesidades

En lo que se refiere a la necesidad de mantener un nivel de salud física (I.2), el recurso tiempo del senior (II.1) le permite realizar actividades saludables de forma más regular en relación a su etapa de vida laboral. El recurso estado de salud es fundamental para una correcta satisfacción de esta necesidad (II.4). Referido a la necesidad de residencia del senior (I.3), la capacidad económica (vivienda en propiedad) (II.1) y el estado de salud (II.4) son relevantes a la hora de satisfacer esta necesidad.

La necesidad de seguridad personal (I.4) va a verse influido por el estado de salud y la localización de la residencia del senior (recursos II.4-II.5). La necesidad de protección y asesoramiento financiera (I.5) dependerá de los recursos económicos del senior (II.2).

Para el caso de las necesidades de ocio y entretenimiento (I.7), se precisa del recurso tiempo (II.1) y está cualificado por el capital humano que posee cada senior (II.3). Por tanto, los servicios a ofrecer dependen del recurso capital humano (II.3), que incluye nivel formativo, hobbies y habilidades del senior.

d) Tecnologías transversales que facilitan el consumo

En la Tabla 4 también presentamos dos epígrafes adicionales describiendo los elementos tecnológicos que facilitan a los seniors el acceso y el uso de bienes y servicios “finales”. En el epígrafe III presentamos diferentes inputs básicos que el senior precisa para acceder al consumo de bienes y servicios “finales”. Por ejemplo, el senior que desee ir a cenar a un restaurante con su pareja para celebrar un aniversario, precisará previamente realizar una reserva (por teléfono o internet), y después precisará desplazarse al restaurante (en coche o taxi). El bien consumido fue una cena en un restaurante, pero para consumir este bien “final” el senior precisó consumir dos servicios complementarios: comunicación y transporte. Estos son dos inputs que, junto a la cena, permiten satisfacer las necesidades de alimentarse (I.1) y de afectividad (I.6).

Existen, por tanto, dos tipos de inputs en la tecnología de consumo: transporte (III.1) y conectividad (III.2). La movilidad depende de la localización residencial del senior, de su capacidad económica (coche en propiedad) y de su estado de salud (recursos II.2, II.4-II.5). Por ejemplo, un estado de salud “desventajoso” en términos de acceso a bienes y servicios, puede compensarse si se tiene acceso a estos dos inputs. Así, un senior urbano y dependiente (sin carnet de conducir) tendrá mayor facilidad de acceso a transporte público, lo que le permitirá llevar una vida mejor en términos de consumo de bienes y servicios.

Por otro lado, la conectividad permite al senior satisfacer necesidades sin desplazarse. Por ejemplo, adquirir bienes y servicios por teléfono (I.1), comprar una película por internet (I.7), realizar una consulta hospitalaria por videoconferencia (I.2), avisar de un percance o urgencia (I.4), o bien mantener los lazos afectivos con familiares que viven a cientos de kilómetros de distancia (I.6), entre otras.

Finalmente, en el epígrafe IV presentamos diferentes características básicas del bien y servicio que permiten al senior “usar” dicho bienes y servicios. Alcaide (2020, p.77) explica esta cuestión con un ejemplo ilustrativo: “Si por cualquier razón se deja aislada a una persona muy mayor en su casa unos días con botes de conserva, refrescos en lata y nada más para comer o beber, podría fallecer de hambre y sed por ser incapaz de abrir los productos no pensados para las personas con sus capacidades menguadas por el envejecimiento”. Un elemento parejo a la propia calidad de un producto, es su adaptación a las capacidades del consumidor senior, especialmente a su recurso estado de salud.

14.3.2. Perfiles de Seniors

De la sección anterior podemos concluir que el grupo de “los seniors” o de “los mayores”, es en realidad un grupo bastante heterogéneo. Esta heterogeneidad procede de los elementos que caracterizan a cualquier senior: sus necesidades y sus recursos. El objetivo de esta sección es identificar perfiles de consumidores senior, con el fin de conocer sus demandas e identificar las oportunidades de negocio (ver Figura 7).

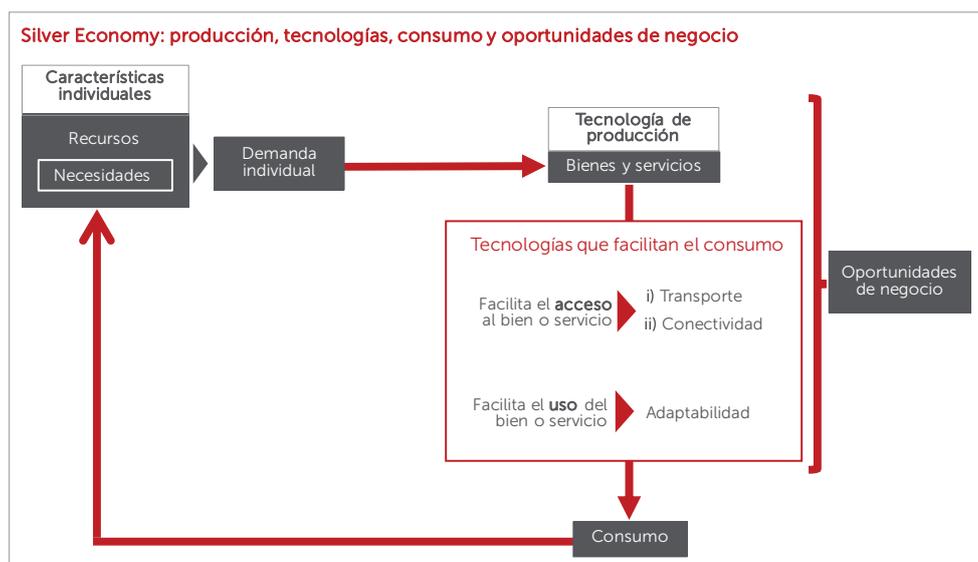


Figura 7. Fuente: Elaboración propia

La cuestión relevante es: ¿qué necesidades y/o recursos van a ser clave para tipificar diferentes perfiles de senior? Existe una larga tradición en teoría económica que distingue a los agentes económicos no por sus necesidades o gustos -los humanos nos parecemos mucho más de lo que pensamos-, sino por sus recursos (ver, especialmente, Stigler y Becker 1977). Siguiendo esta tradición, nos centraremos en los recursos de cada senior para determinar perfiles diferentes de senior: atendiendo a los recursos económicos (II.2), al nivel de formación (II.3), estado de salud (II.4) y localización (II.5).

En lo que se refiere al estado de salud, ya identificamos dos tipos de senior: los seniors autónomos, que gozan de movilidad y buena salud, y que se encuentran mayoritariamente en un rango de edad comprendido entre los 60 y los 80 años; y los seniors dependientes, quienes precisan de atención y monitorización en diferente grado, y que generalmente tienen edades superiores a los 80 años. En lo que se refiere a la capacidad económica y el capital humano, ambos están bastante relacionados (ver, por ejemplo, la Figura 8). Así, podríamos clasificar a los seniors entre los que poseen un nivel formativo avanzado (Licenciatura, Diplomatura y FP 2º ciclo) y los que poseen un nivel formativo básico (Primaria, Secundaria, FP 1er ciclo y Bachillerato). Finalmente, podríamos diferenciar a los seniors por la localización, un recurso particularmente relevante en Galicia, distinguiendo entre seniors urbanos y seniors rurales.

Así, nuestra clasificación de los seniors va a tener 3 dimensiones. Dos dimensiones básicas, salud y nivel formativo (ver Tabla 5). En paralelo, dado que existen características particulares dependiendo de la localización, tendríamos las mismas dimensiones salud-educación distinguiendo para el caso de los seniors urbanos y los que viven en el rural.

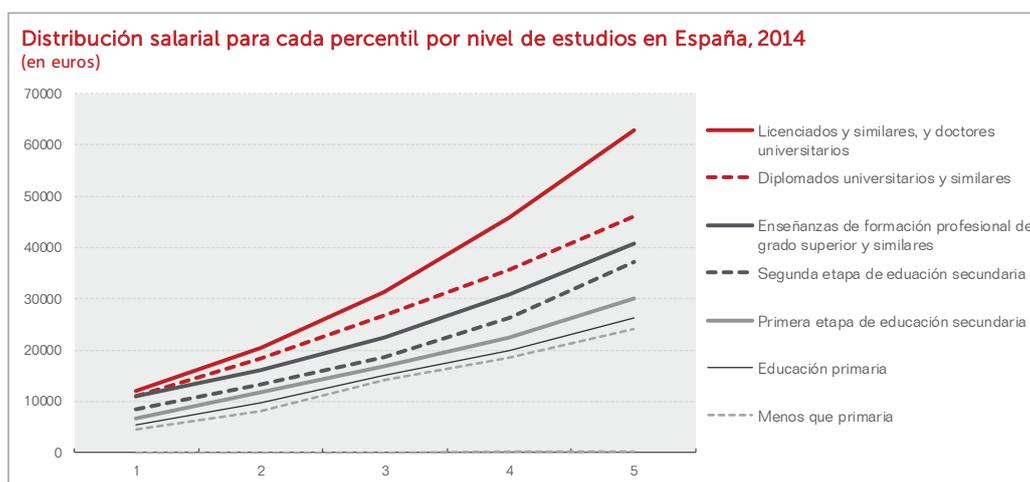


Figura 8. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2014, Tabla 1.6)

Salario (en euros) que recibe el trabajador del percentil 10, 25, 50, 75 y 90 para cada nivel educativo del trabajador. A mayor nivel educativo, el trabajador recibe mayor salario y, por tanto, recibirá mayor pensión.

Perfiles de personas senior atendiendo a los recursos básicos		Capacidad económica / Capital humano	
		Básica	Avanzada
Estado de salud / Grado de autonomía	Autónomo	Perfil I	Perfil II
	Dependiente	Perfil III	Perfil IV

Tabla 5. Fuente: Elaboración propia

Este esquema nos permite identificar 8 tipologías o perfiles de senior. Los que se encuentran bien de salud, pero tienen poca capacidad de compra (Perfil I); los que gozan de buena salud con un perfil de ingresos altos (Perfil II); los seniors dependientes con ingresos bajos (Perfil III); y los dependientes que poseen capacidad de gasto alta (Perfil IV). Adicionalmente estos perfiles se replican para el caso de un senior que viva en el medio urbano o en el medio rural, lo cual tiene relevancia para su acceso a inputs complementarios con el consumo (comunicación y transporte, III.1-III.2). Cada una de estas tipologías de personas mayores poseen un patrón de gasto diferente y, en consecuencia, describe los diferentes segmentos de mercado que podría satisfacer el empresario, lo cual abre diferentes oportunidades de negocio (Tabla 4).

14.3.3. Distinción entre “necesidades” y “bienes y servicios” que satisfacen necesidades

Antes de pasar a enumerar las oportunidades de negocio, es importante distinguir dos conceptos: necesidades, y bienes y servicios (Stigler y Becker 1977). Las necesidades humanas existen desde siempre. Por ejemplo, la necesidad social de estar en contacto con otras personas (I.6) existió siempre: en la Edad de Piedra, entre el campamento-base de la tribu y los cazadores; en la Grecia Clásica entre el general Milciades y la población de Atenas; en los siglos XIX y XX entre un emigrante en América y sus familiares en Galicia; y hoy en día, para contactar con nuestra pareja. Es la yuxtaposición de tecnologías complementarias lo que permite producir diferentes bienes y servicios para satisfacer una misma necesidad (mensajeros personales, cartas manuscritas asociadas a una infraestructura de correo postal, teléfono asociado a una infraestructura de cables, o un whatsapp asociado a un teléfono inteligente y a una infraestructura de red inalámbrica).

Consecuentemente, la distinción entre necesidad, y bienes y servicios también es relevante en la *Silver Economy*, porque no existe el bien y servicio que satisface la necesidad de la persona mayor. Por una parte, una misma necesidad puede ser satisfecha por diferentes bienes y servicios producidos por distintas empresas; por otra parte, un mismo bien o servicio puede satisfacer varias necesidades a la vez. Por ejemplo, la necesidad de estar bien de salud (I.2) puede satisfacerse adquiriendo un curso de Tae-Bo por internet, contratando un monitor privado, o participando en una actividad en un gimnasio; por su parte, participar en una actividad deportiva en un gimnasio que sea entretenida (Zumba, bailes de salón, etc.) permite, además de satisfacer la necesidad de bienestar en salud (I.2), satisfacer necesidades sociales (I.6) y de ocio y entretenimiento (I.7). El cometido de un empresario consiste en detectar las potenciales necesidades de las diferentes tipologías de senior, y obtener beneficio produciendo bienes y servicios que van a satisfacer las necesidades del senior objetivo al que está orientado el producto que fabrica y vende. En esta actividad el empresario, “guiado por una mano invisible” (Adam Smith 1776, L.IV, cap.II), no sólo acaba beneficiándose sino también mejorando el bienestar del senior. Estas oportunidades de negocio las estudiaremos en la siguiente sección.

14.3.4. Oportunidades de negocio

El esquema de la Tabla 4 puede facilitar la labor de los empresarios a la hora de encontrar nichos de negocio en la *Silver Economy*. Una vez identificadas las potenciales necesidades de los seniors (epígrafe I de la Tabla 4), cada empresario podría considerar en reorientar una parte de su negocio hacia el diseño, producción y suministro de bienes y servicios adaptados a la capacidad económica, capacitación formativa, estado de salud, y lugar de residencia de las personas senior (epígrafe II de la Tabla 4 y Tabla 5). En esta sección presentaremos diferentes oportunidades de negocio ordenadas por necesidades a satisfacer.

A) Satisfacción de necesidades primarias

Necesidades fisiológicas

Las oportunidades de negocio que satisfacen estas necesidades fisiológicas se centran en adaptar el producto al perfil de senior al que dirige sus productos, especialmente en lo que se refiere al perfil de salud (II.4). Es lo que Alcaide (2020) viene a llamar “silverización” y lo define como “proceso de adaptación a la realidad demográfica del mercado del producto o servicio” (p.71). Ya ilustramos anteriormente que un empresario que desee cubrir una necesidad de alimentación con un bote de mermelada o una lata de atún debe ofrecer un producto con un diseño y sistema de apertura adaptados a las condiciones físicas del senior: si el mayor no tiene fuerza física para abrir el producto, no lo adquirirá. Otro ejemplo se refiere al formato y tamaño de los alimentos envasados que deberían ser más pequeños para seniors que viven con su pareja o solos (el 22% según el INE 2020d, Tabla 1.13). Esto exige cambios en las estrategias de diseño, fabricación, distribución y comercialización de bienes y servicios para cubrir con éxito las necesidades y demandas de este grupo de usuarios cada vez más numeroso. Aquí también entran las empresas tecnológicas que personalizan y adaptan estos productos a cada perfil de senior (“*packaging* adaptado”), lo cual tendrá relevancia para el éxito comercial del producto. Si las empresas logran “silverizar” sus negocios conseguirán la atención, la compra y la fidelidad de un segmento atractivo y creciente de consumidores.

Otras oportunidades de negocio complementarias al suministro de bienes y servicios que satisfacen las necesidades fisiológicas están relacionadas con el transporte (III.1) y la comunicación (III.2). Para el caso del transporte nos

referimos tanto al desarrollo de medios que faciliten la movilidad física del mayor para realizar algunas actividades, como también a la puesta en marcha de sistemas que faciliten el traslado de los productos al domicilio de la persona senior. En el caso de la comunicación estamos pensando en la puesta en marcha de aplicaciones adaptadas que faciliten la adquisición (y/o devolución) de bienes y servicios básicos vía telefónica o por internet. Esto es especialmente relevante no solo para los seniors dependientes (Perfiles III y IV), sino también para los seniors que viven en áreas rurales (II.5), y la prestación de estos servicios es un mercado que en la Galicia rural, por sus evidentes economías a escala, está todavía por desarrollar.

Necesidades de salud y cuidados

Las oportunidades de negocio que satisfacen estas necesidades de salud tienen varias vertientes: atención sanitaria, cuidados, mantenimiento físico y cognitivo, y desarrollo de productos que retrasen los efectos perniciosos del envejecimiento (“productos *antiaging*”).

En cuanto a la atención sanitaria, los seniors dependientes (Perfiles III y IV) serán los mayores potenciales demandantes de los servicios hospitalarios y de las clínicas de medicina especializada (odontología, oftalmología, psicología, fisioterapia, ...). Estos centros verán incrementada su demanda por el aumento de las patologías de una sociedad cada vez más envejecida, y por su imprescindible complementación de una sanidad pública cada vez más presionada debido a que los recursos públicos van siempre con retraso respecto a las necesidades sanitarias. De hecho, en la actualidad, agravado especialmente por la crisis de la Covid-19, ya se está poniendo de manifiesto la insuficiencia de recursos socio-sanitarios de atención a este colectivo de personas.

Los seniors dependientes (Perfiles III e IV) que se ven imposibilitados en continuar en su vivienda habitual o con sus familiares, generarán oportunidades en el ámbito de la asistencia en residencias y centros de día, pero también en el campo de la atención a domicilio dirigida a aquellas personas cuya salud les permite seguir viviendo en su lugar de residencia habitual, o en otro tipo de alternativas de vivienda (pisos tutelados, urbanizaciones, hoteles). No hay que olvidar que más del 90% de las personas mayores desean permanecer en su vivienda habitual. En este sector existen grandes oportunidades de negocio no sólo para los servicios de atención presencial, sino especialmente para la atención telemática. Por ello, crecerá el negocio en el desarrollo de aplicaciones móviles que faciliten la atención médica y ciertas tareas de enfermería en el propio hogar (Batsaikhan, 2017). Es lo que la Comisión Europea viene en llamar salud digital (“*eHealth*”) para referirse al uso de soluciones digitales, como dispositivos portátiles y aplicaciones informáticas, con el fin de que los ciudadanos pueden participar activamente en la promoción de la salud y el autocontrol de afecciones crónicas (Comisión Europea 2018, 2020). Esta oportunidad será especialmente importante para la atención en el mundo rural, pero también crecerá en entornos urbanos dado que los seniors del futuro manejarán con más destreza los medios digitales, por lo que solicitarán en mayor medida los servicios de asistencia sanitaria y cuidados de carácter telemático.

También aparecerán muchas oportunidades para los establecimientos dedicados a mantener en buen estado las condiciones físicas de las personas mayores (balnearios, gimnasios y otras instalaciones deportivas). La población mayor evolucionará aumentando la proporción de los perfiles con mayor preocupación por su estado físico y con mayor poder adquisitivo. Por tanto, se abre una ventana de posibilidades no sólo para la apertura de nuevos centros sino también para que aquellas empresas ya activas en el mercado que incorporen a su catálogo un mayor número de actividades y terapias dirigidas a cubrir las necesidades del colectivo de gente mayor. Es esperable, por ejemplo, el aumento de servicios relacionados con la atención personalizada (*couchings* en salud), especialmente para aquellos seniors con mayores recursos económicos (Perfiles II y IV). También existirá una mayor demanda de los servicios de planificación integral de salud (dietética y de fitness) personalizada que considere el perfil de salud del senior, y de los programas personalizados de fitness para mayores, complementada con aparatos tecnológicos adaptados, tanto presencialmente en los gimnasios como virtualmente por internet desde casa. Asimismo, crecerá la planificación de actividades saludables que se combinen con las necesidades de ocio y entretenimiento. Será el caso de paquetes de viajes que integren la satisfacción de necesidades de ocio y cultura (I.7), gastronomía (I.1), relaciones sociales (I.6) y salud (I.2). Las visitas integradas a balnearios o a espacios naturales (senderismo), sería un ejemplo de este tipo de oferta.

Otro ámbito relacionado con la salud y los cuidados con altas expectativas de crecimiento y de alto valor añadido, y, en consecuencia, con buenas oportunidades de negocio, es el relacionado con el desarrollo y venta de productos que buscan que la gente viva más años con buena salud, y que se retrasen los efectos perniciosos del envejecimiento como la enfermedad, la dependencia y la discapacidad (“productos *antiaging*”). Como señala Alcaide (2020), “vencer el envejecimiento será el negocio más grande del mundo”. En este sector se incluyen, por un lado, las empresas que desarrollan productos cosméticos que buscan ocultar los signos del envejecimiento. Por otro lado, está la industria formada por empresas biotecnológicas y farmacéuticas que utilizando la ciencia trabajan para encontrar el “elixir” de la inmortalidad (Thinkingheads, 2018). Antes de llegar a él, por el camino ya se están desarrollando terapias combinando la genética y los “big data” para buscar los patrones de envejecimiento de cada persona con objeto de

prevenir y actuar antes de que aparezcan los deterioros de salud. Con las terapias genéticas y la manipulación del ADN todavía no es posible evitar el envejecimiento, pero ya en la actualidad es posible, aunque todavía caro, curar enfermedades graves y enlentecer ese envejecimiento.

Necesidades de vivienda

Las oportunidades de negocio en lo que se refiere a la necesidad de vivienda están determinadas por el perfil del senior. La Tabla 6 presenta diferentes servicios de residencia para los diferentes perfiles de senior presentados en la Tabla 5. Como vemos, en el proceso de elección de residencia, la capacidad económica del senior (II.1) y su estado de salud (II.4) son relevantes.

Necesidades de residencia de Seniors atendiendo a sus recursos, capacidad económica y estado de salud		Capacidad económica	
		Básica	Avanzada
Estado de salud	Autónomo	Residencia habitual	Residencia habitual Colonia de jubilados
	Dependiente	Adaptación del hogar	
		Residencias de mayores	

Tabla 6. Fuente: Elaboración propia

Las necesidades de residencia de los seniors autónomos (Perfiles I e II), que gozan de movilidad y buena salud, no son muy diferentes de cuando trabajaban. Tener ubicada una vivienda en propiedad en un entorno agradable, permite seguir viviendo en su residencia habitual "integrados" en su comunidad y, seguramente, cerca de sus familiares y amigos satisface las necesidades de vivienda (I.3) y afectivas (I.6). Sin embargo, esta no es la única opción. Si su capacidad económica es elevada (Perfil II), el senior podría estar interesado en residir estacionalmente en otras localizaciones (ver Lamilla 2020). Es el caso de las colonias residenciales de jubilados ubicadas en emplazamientos tranquilos con todas las comodidades (piscinas, gimnasios, pequeño consultorio médico, etc.). Tanto los jubilados norteamericanos como los del norte de Europa pasan los inviernos en estas colonias, respectivamente en Florida y en el Mediterráneo. Los senior adquieren una casa o adosado en la urbanización que pasa a su propiedad a un precio asequible hasta que fallecen o abandonan definitivamente la urbanización. Es una opción que no ha sido todavía explotada comercialmente en Galicia, y que ofrecerá buenas oportunidades para las empresas dedicadas a la promoción inmobiliaria y las especializadas en gestión y administración de la propiedad inmobiliaria.

A medida que aumenta el grado de dependencia del senior, su residencia habitual puede empezar a resultar "incómoda," y el senior empieza a demandar la realización de pequeñas intervenciones en las propias viviendas para eliminar barreras a los mayores (edificios sin ascensor, reformas de los baños, etc.). Surge aquí una oportunidad interesante para empresas de reformas. Otras personas mayores, llegadas a esta situación, preferirán buscar otra vivienda más adaptada a sus nuevas circunstancias, lo que generará oportunidades de negocio principalmente a las empresas inmobiliarias que se van a encontrar con un creciente segmento de clientes mayor de 65 años que entran en el mercado de compra-venta de viviendas. Para estas empresas, la adaptación a las características de estos consumidores senior es esencial, su "silverización" les puede conceder importantes ventajas competitivas en un mercado con fuerte rivalidad.

En cualquier caso, como señalan Ruddock y Ruddock (2017), para aprovechar las oportunidades que brinden las iniciativas relacionadas con la vivienda y el entorno en el que residan las personas mayores, no sólo hará falta un enfoque visionario sino también desarrollar modelos de negocio apropiados, acompañados de socios tecnológicos que incorporen innovaciones digitales a los hogares, y, sobre todo, buscando una escala que permita su viabilidad económica y financiera.

B) Satisfacción de necesidades de seguridad

Las oportunidades de negocio relacionadas con la cobertura de las necesidades de seguridad tienen dos aspectos: la seguridad personal (I.4) y la estabilidad financiera del senior (I.5). En lo que se refiere a la seguridad personal, existe potencialmente una importante oportunidad para los negocios que se dediquen al monitoreo de los seniors autónomos que viven solos y especialmente de los seniors rurales. Actualmente, en España 1 de cada 4 personas mayores de 65 años vive sola (en Galicia 1 de cada 5), y esta proporción seguramente se incrementará para el año 2040.

Esta necesidad de seguridad del senior ante cualquier eventualidad, para tranquilidad del propio mayor y de sus familias, abre oportunidades de negocio especialmente para empresas tecnológicas (ver Rodríguez del Corral 2020). Es el caso de los servicios de geolocalización y monitorización, que podrían ser una solución para notificar cualquier percance doméstico o paliar la desorientación del mayor fuera del hogar. Estos servicios abarcarían desde chips implantados en el senior, a servicios de mascotas-robot que acompañen al mayor y lo monitoricen en todo momento.

Por lo que se refiere a la estabilidad financiera del senior, existe una oportunidad de negocio en el asesoramiento financiero personalizado a todos los perfiles de senior. Esta actividad de asesoramiento financiero tiene en la confianza un elemento fundamental, y el contacto con estos potenciales clientes senior debería iniciarse mucho antes de que se jubile. La Teoría del ciclo vital (Modigliani y Brumberg, 1954) describe el perfil de ingresos y gastos a lo largo de la vida de una persona. Durante su etapa productiva las personas acumulan riqueza para amortiguar riesgos y afrontar incertidumbres en su proyecto vital, familiar y/o empresarial. En la etapa de senior, las incertidumbres se reducen, por lo que el senior puede desacumular su riqueza, bien para financiar actividades de ocio y entretenimiento (viajes), bien para mejorar su salud o para residir en zonas climáticas menos extremas.

Sin embargo, los seniors afrontan dos incertidumbres: cuántos años van a vivir, y cuál será la evolución de su estado de salud en el futuro. Aquellos mayores que acumularon un elevado volumen de riqueza en su etapa laboral (Perfiles II y IV), precisarán de asesoramiento con el fin de mantener su capacidad de consumo a lo largo de su jubilación (ver Jiménez Rodríguez, 2020). En el caso particular de la vivienda en propiedad. El senior precisará de asesoramiento financiero, legal y fiscal para la planificación de las hipotecas inversas, donde irá recibiendo dinero por "vender" la propiedad de su vivienda en propiedad a un particular, empresa o a una institución financiera, pero manteniendo el usufructo de la misma mientras viva. En caso de poseer otros activos financieros (acciones, terrenos, etc.), el senior precisará de asesoramiento legal y fiscal para la planificación de la venta o transmisión de este patrimonio.

En este ámbito, una vez más, la "silverización" e innovación de producto de las empresas las puede poner en posición de ventaja frente a sus rivales en este mercado de crecimiento paralelo al envejecimiento de la población.

C) Satisfacción de necesidades sociales

Necesidad de ocio y entretenimiento

Las oportunidades de negocio que satisfagan las necesidades de ocio y entretenimiento dependen del tipo de bienes y servicios que lo provean. Existen dos tipos de bienes de ocio y entretenimiento: un ocio "pasivo" y otro "activo." El consumo de ocio "pasivo" se refiere a todo tipo de actividades que no requieren esfuerzo volitivo, como visualizar programas de televisión, escuchar la radio, asistir a una obra de teatro, concierto, cine, etc. o bien que requieren algo más de esfuerzo, como la lectura o la búsqueda de contenidos en internet. Dependiendo de la formación e intereses del senior, los bienes que satisfacen esta necesidad de ocio y entretenimiento pueden llegar a ser muy dispares: desde partidas de mus, a visualizar programas de cocina japonesa en televisión, clubs de lectura, cinefóruns, reportajes de historia o viajes, asistencia a conciertos de orquesta filarmónicas, de ópera italiana conciertos, o de música barroca. Los nichos de mercado son o bien muy locales, como sería el caso de la adaptación de discotecas para bailes de mayores en las sesiones vespertinas, o de difusión internacional, como el alquiler en *streaming* de contenidos de interés para senior.

Un ocio más "activo" se refiere a la realización de viajes. El tipo de viaje y los contenidos a visitar ofrecidos (destino, transporte, itinerarios, restauración y alojamiento) va a depender de la calidad de lo que se le puede ofrecer al senior, que dependerá de su capacidad económica, su formación y su estado de salud. Aparece la oportunidad de negocio en la personalización del producto (especialmente para los senior de Perfil II y IV): la planificación y organización del viaje, debe tener en cuenta los intereses y posibilidades de movilidad (ver Patiño 2020). Por ejemplo, packs de viaje que ofrezcan realizar pocas actividades, pero de gran calidad: un viaje de fin de semana consistente en la visita a una bodega, con cata y comida; una ruta que visite tres monasterios benedictinos, pernoctando en un Parador; un viaje a Milán para asistir a una ópera italiana o a Nueva York para asistir a un musical; una estancia en un hotel con pensión completa cerca de una playa tranquila del Mediterráneo, etc.

En este mercado de necesidades sociales también surgen oportunidades para iniciativas de carácter digital como las relacionadas con plataformas de contactos (Stitch, Meetup), turismo (SherPlan) o cursos de formación online.

Necesidades de autoestima

Las empresas de consultoría empresarial y de recursos humanos tendrán oportunidades de negocio si son capaces de diseñar programas y aplicaciones que pongan en contacto a profesionales jubilados, que desean seguir en activo compartiendo sus conocimientos y experiencias, con empresas incipientes que precisan de un *know-how* difícil de

adquirir en poco tiempo. Se trata de una relación "win-win" que ofrece autoestima a los séniors, realización personal e incluso ingresos que complementen su pensión, a la vez que proporciona a las empresas un recurso escaso y estratégico en el mundo de los negocios. Éste es un negocio en alza por el creciente número de profesionales de empresa retirados prematuramente y con ganas de seguir aportando a la sociedad (Castillo y Muñoz, 2018). Un ejemplo ilustrativo es la firma de consultoría de gestión de personas PeopleMatters especializada en el aprovechamiento del talento séniors a través de la creación de diversos métodos de colaboración.

D) Satisfacción de necesidades de realización personal

Necesidades de formación

Existe una oportunidad de negocio en la formación de seniors, incluso a nivel local. La oferta de estos servicios abarca talleres especializados y manualidades, costura, alfarería o incluso la construcción de hornos. También incluye formación académica más reglada. Es el caso de cursos técnicos análogos a los impartidos en Formación Profesional (carpintería, soldadura, etc.), cursos de capacitación (patrón de barco), o bien cursos avanzados más especializados como los ofertados por las universidades, tanto de forma presencial (universidades de mayores, ver González Crespón 2020) como online (por ejemplo, por las plataformas coursera o edX).

E) Tecnologías transversales que facilitan el consumo y la adaptabilidad (III-IV)

Como complementarios de los bienes y servicios que satisfacen necesidades, existen elementos tecnológicos que facilitan a los seniors el acceso al consumo y el uso de bienes y servicios "finales". Se abren diferentes oportunidades para satisfacer las necesidades de los mayores en lo que se refiere a movilidad y transporte especialmente para los seniors dependientes (Perfil II y III). En lo que se refiere al transporte, los coches autónomos serán la solución para los seniors dependientes (Perfil II y III), y en particular para aquellos que viven en el medio rural. Mientras no esté desarrollada esta opción, está la posibilidad de la provisión privada de servicios de transporte físico de los propios seniors (un Uber para Seniors Dependientes), o bien de los servicios de reparto de bienes a zonas rurales (por ejemplo, por parte de ultramarinos y supermercados). Téngase en cuenta que los seniors del año 2040 serán (o, más bien, seremos) nativos tecnológicos, con experiencia en la compra online de bienes y servicios.

En lo que se refiere a la adaptabilidad al perfil del mayor las grandes oportunidades de negocio de la *Silver Economy* se abrirán para las empresas tecnológicas dedicadas a la fabricación de dispositivos electrónicos, equipos de telecomunicación, robótica y aplicaciones informáticas que faciliten la cobertura de múltiples necesidades ligadas al envejecimiento. Sus productos y servicios serán muy demandados ya que ayudarán a mejorar la calidad de vida de las personas senior.

Por un lado, los productos tecnológicos pueden ayudar a combatir dos de los principales problemas de los mayores: la soledad y la falta de movilidad. Más del 30% de las personas con una edad superior a 65 años en Europa y cerca del 25% en España viven solas, y esta cifra seguirá aumentando. La soledad causa dolencias con enormes costes económicos y sociales. La tecnología puede aliviar la soledad con robots asistenciales que ofrezcan compañía y estimulación cognitiva a los mayores. Y los robots también podrán contribuir a mitigar la falta de movilidad, bien ayudando en la realización de actividades físicas rutinarias (manipulación de objetos, aseo, tareas domésticas), o bien reestableciendo la movilidad de las propias personas a través de articulaciones robotizadas y exoesqueletos de marcha. Es en este campo, sin duda, en dónde la ingeniería artificial y el big data pueden realizar una gran contribución a la mejora de la vida de las personas mayores, al tiempo que aprovechar una oportunidad de negocio altamente rentable y de indudable crecimiento (Marcos y Ruiz, 2018). En esta línea se encuadrarían también las iniciativas del sector de automoción para encontrar coches adaptados para personas con movilidad reducida, el desarrollo de automóviles autónomos con reconocimiento por voz o por gestos, y el transporte autónomo y conectado como los robotaxis (Paúl Tomillo, 2020).

Por otro lado, las empresas tecnológicas juegan también un papel principal en el proceso de digitalización de la economía. La *Silver Economy* impulsará la demanda de aplicaciones y plataformas que ayudarán a cubrir muchas de las necesidades de salud (telemedicina, teleasistencia, "eHealth"), vivienda (domótica), relación social, formación, ocio, gestión de talento, ... que tendrán las personas mayores. Alcaide (2020) ofrece una amplia variedad de ejemplos en funcionamiento tanto en robótica como en aplicaciones y gadgets (ver también Concorbado, 2018). Pero quedan todavía un sinfín de nuevos productos y servicios por descubrir (e inventar). En general, los productos y servicios basados en las TIC jugaran un papel fundamental para permitir que la población mayor tenga una vida más independiente y autónoma, y una atención sanitaria y de cuidados de calidad. Una vez más, es indispensable la creación y desarrollo de iniciativas emprendedoras en este ámbito para aprovechar las oportunidades de un negocio altamente rentable y con un largo recorrido. En un reciente estudio elaborado por Tech.eu y Axon Partners Group,

las startups de los sectores *eHealth* son las segundas a las que se destina más inversiones por detrás de las startups Fintech (Tech, 2018), lo que refleja las oportunidades que se abren en este sector (Figura 9).

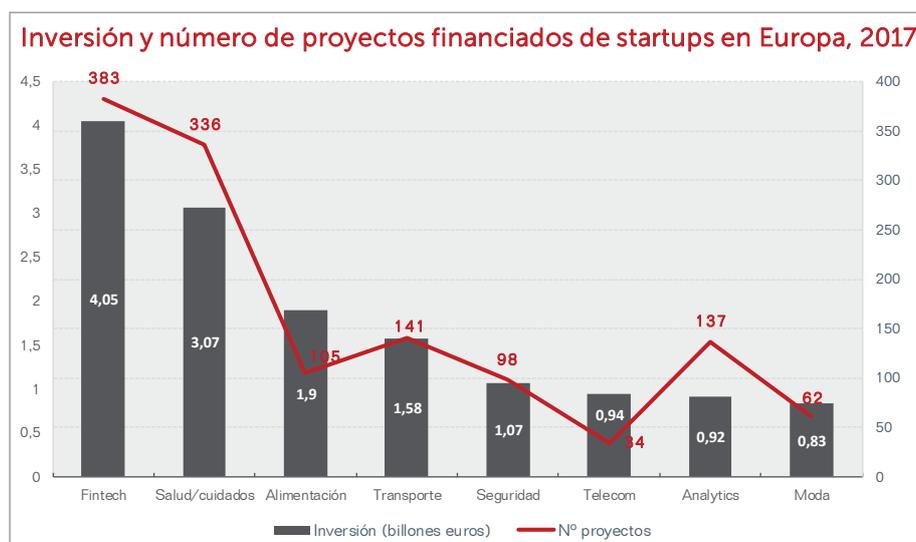


Figura 9. Fuente: Elaboración propia a partir de Tech (2018)

En conclusión, tal como señalan Vermeulen and Verstraeten (2018), si las empresas se anticipan ahora podrán afrontar un futuro mucho más exitoso en el mercado de la *Silver Economy* que ya ha emergido pero que crecerá de forma significativa en los años venideros. Y para ello, las empresas deben estar atentas a los programas de incentivos públicos europeos que apoyan proyectos dirigidos a mejorar la calidad de vida de las personas mayores, especialmente los que combinan paralelamente digitalización, salud y cuidados (CE, 2020).

14.4. Caracterización de los seniors en Galicia: una descripción de los demandantes mayores gallegos del presente y del futuro

En esta sección caracterizamos a los seniors actuales de Galicia con objeto de definir sus perfiles, siguiendo el esquema de la Tabla 5 de la sección anterior; en base a esta información, realizamos predicciones sobre cómo serán dichos perfiles en el futuro. Nos centramos en las características de los seniors residentes en Galicia porque, de forma preferente, serán el segmento objetivo de las empresas gallegas. En otros trabajos se han descrito las características de los seniors de España (Muñoz et al. 2015) y de Europa (ver Observatorio Cetelem 2016). Nuestro objetivo será cuantificar los porcentajes de los distintos tipos de perfiles que existen actualmente y que existirán en el futuro (años 2040 y 2060), para orientar a los empresarios sobre las potenciales oportunidades de negocio. Con este fin, empezamos describiendo las características que definen a los seniors gallegos del presente en los elementos que conforman las tres dimensiones de perfil definidas en la sección 14.3: recursos económicos y capital humano, estado de salud y grado de dependencia, y ámbito urbano y rural. Finalizamos presentando la cuantificación de cada una de las dimensiones que definen la estructura de perfiles de la *Silver Economy* gallega en el presente y predecimos cómo será dicha cuantificación en el futuro.

Esta sección finalizará con una revisión de algunos sectores de la *Silver Economy* en dónde surgirán oportunidades de negocio como consecuencia de una intensificación de la demanda de los bienes y servicios que ya se están ofreciendo en la actualidad.

14.4.1. Recursos económicos: capacidad económica y riqueza de los seniors gallegos

A) Renta de los seniors gallegos

¿Cuál es la renta de los seniors gallegos actualmente? La pensión de jubilación es la principal fuente de ingreso de los mayores de 65 años. En 2019, la pensión de jubilación media en Galicia fue de 962 euros, lo que representa el 84,1% de la pensión media española, porcentaje que apenas varió en el período 2008-2019 (ver Figura 10). En ninguna provincia gallega la pensión media alcanza la media nacional. Los jubilados de las provincias atlánticas, con una pensión media en 2019 de 1020 euros poseen una pensión de jubilación media un 5% superior a la media gallega, mientras que la pensión media que reciben los jubilados de Lugo (850 euros) y Ourense (801 euros) representa un 88% y el 83% de la pensión media gallega.

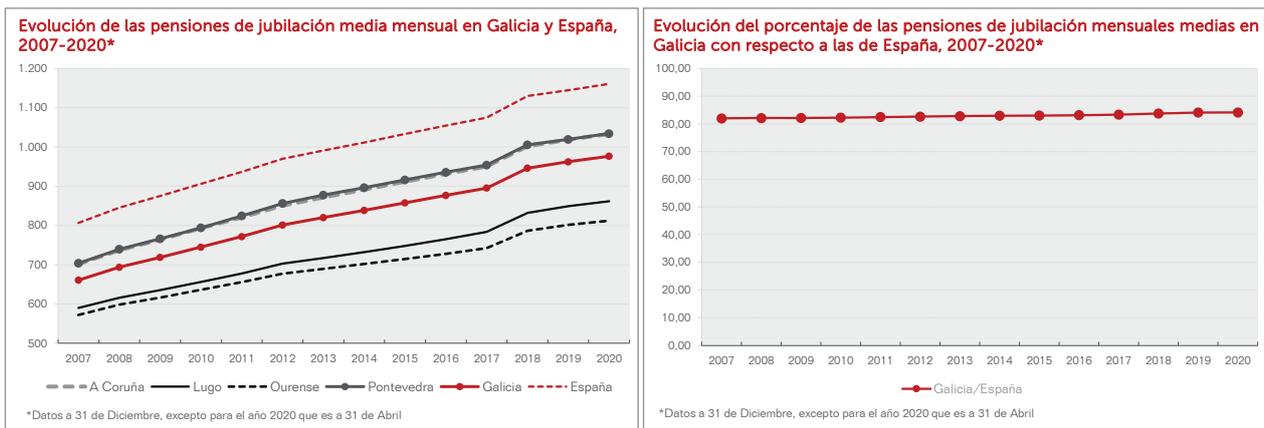


Figura 10. Fuente: Elaboración propia a partir de Seguridad social (2020a, 2020b)

¿Cómo ha evolucionado la renta de los seniors gallegos? En España los mayores de 65 años es el grupo de edad con mayor renta media en 2018 (Figura 11) y que ha experimentado un aumento en los percentiles altos de la distribución de renta (Figura 12). Respecto a 2008, en el año 2018 existe un 41,6% más de personas mayores de 65 años en el decil más alto, que viven en unidades familiares con una renta anual de más de 29.000 euros por persona. Si sumamos los 4 deciles de renta más altos, encontraremos en 2018 un 51,5% más de personas de 65 años que en 2008, que viven en unidades familiares con una renta anual de más de 17.000 euros por persona.

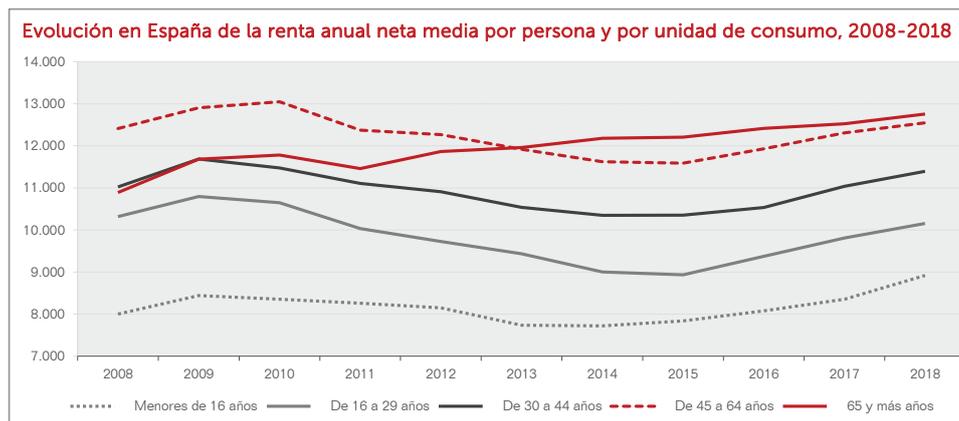


Figura 11. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2018b, Tabla 1.1)

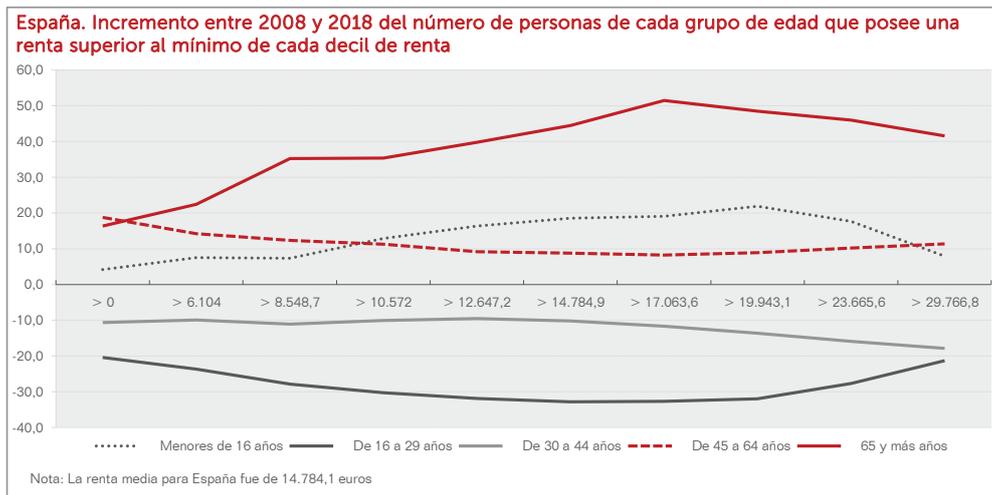


Figura 12. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2018b, Tabla 1.8 y 1.15; 2020b, Tabla 2.2)

Suponiendo que la distribución de renta anual fuera similar para Galicia, los resultados serían los siguientes: respecto a 2008, en 2018 existe un 35,4% más de personas mayores de 65 años en el decil más alto, que viven en unidades familiares con una renta anual de más de 29.000 euros por persona, y sumando los 4 deciles de renta más altos, encontraremos un 44,8% más de personas de 65 años que en 2008. (Ver Figura 13).

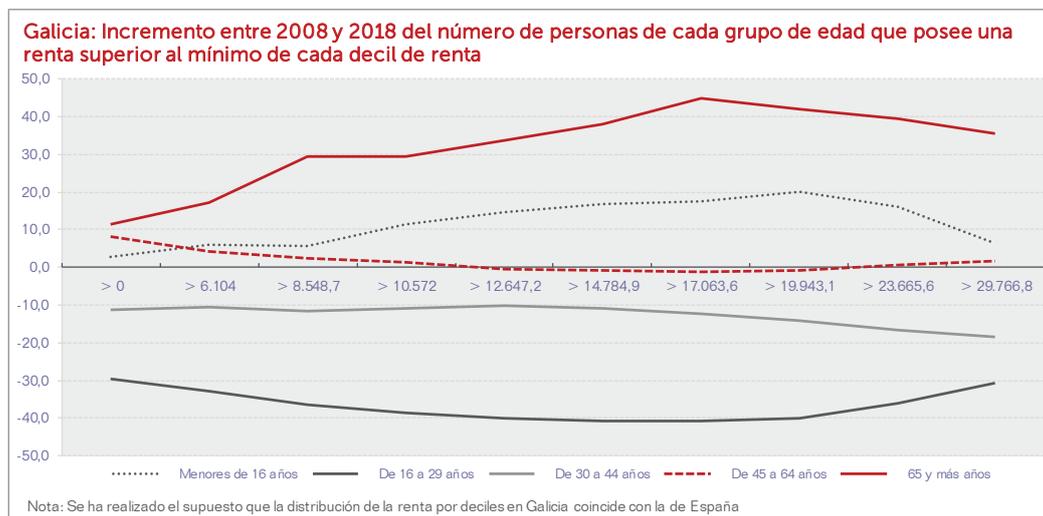


Figura 13. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2020)

B) Riqueza: Vivienda en propiedad de los seniors gallegos

La propiedad de la vivienda es el principal activo en el que invierten los hogares durante su etapa laboral. Comparativamente, los hogares gallegos poseen más viviendas en propiedad (un 3.7 % más) que la media de los hogares españoles (ver Figura 14). En Galicia existía 1 millón de hogares en 2018 y un stock de 858.766 viviendas (INE,2019, Tabla 1.2 y 2018, Tabla 4.1).

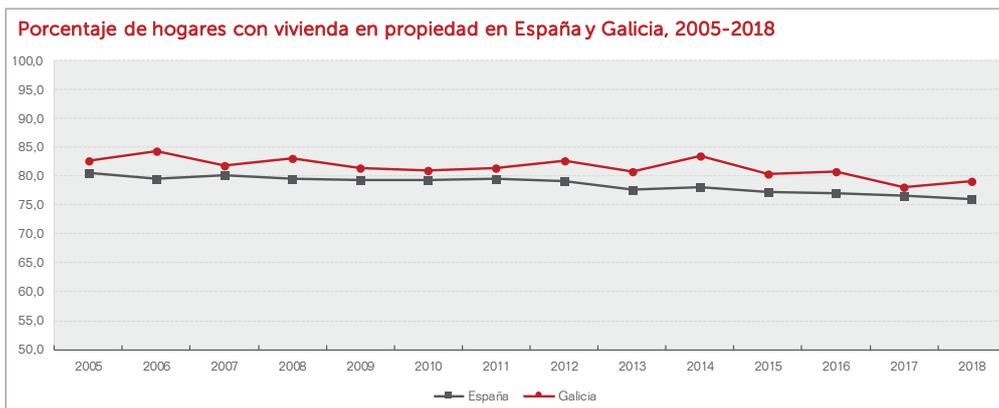


Figura 14. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2018, Tabla 4.1)

¿A quién pertenecen estas viviendas? La mayor parte de esas viviendas pertenecen a los mayores de 45 años. En Galicia, aproximadamente el 90% de los hogares cuya persona de referencia es mayor de 65 años poseían una vivienda en propiedad en 2018. Parece que esta tendencia no se va a modificar en los próximos 10 años: el 85% de los hogares cuya persona de referencia tiene entre 45 y 64 años poseían una vivienda en propiedad (Figura 15).

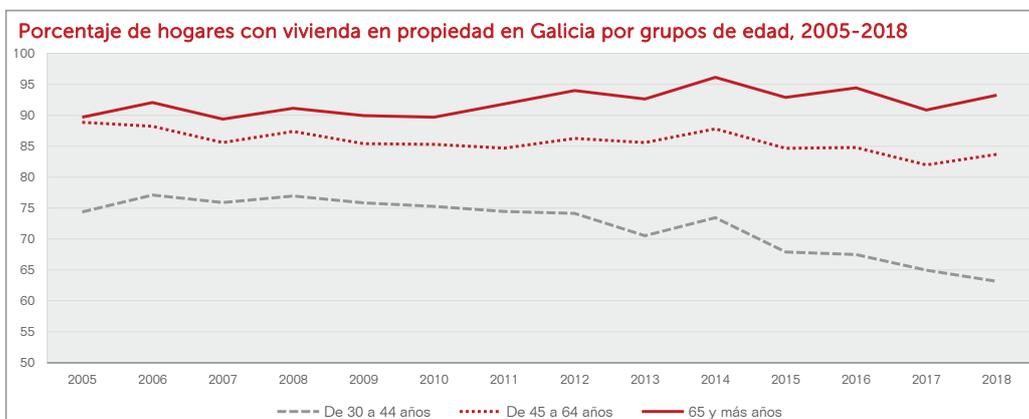


Figura 15. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2018, Tablas 4.1 y 4.4)

¿Dónde están situadas estas viviendas? En lo que se refiere a la distribución provincial, el stock de viviendas en Galicia está concentrado en las provincias de A Coruña (40,3 %) y Pontevedra (30,4 %). En lo que se refiere a la distribución municipal, las viviendas en Galicia están repartidas casi por igual entre los municipios de menos de 10.000 habitantes, de entre 10.000-50.000, y los mayores de 50.000 (Figura 16). De hecho, existe en Galicia una mayor proporción de viviendas en municipios de menos de 10.000 habitantes (un 13% más) en relación a la media española y un 13% menos en municipios con más de 50.000 habitantes. Finalmente, más de la mitad del stock de viviendas de las provincias de Lugo y Ourense están situados en los municipios de menos de 10.000 habitantes, donde existe un mayor índice de envejecimiento de la población.

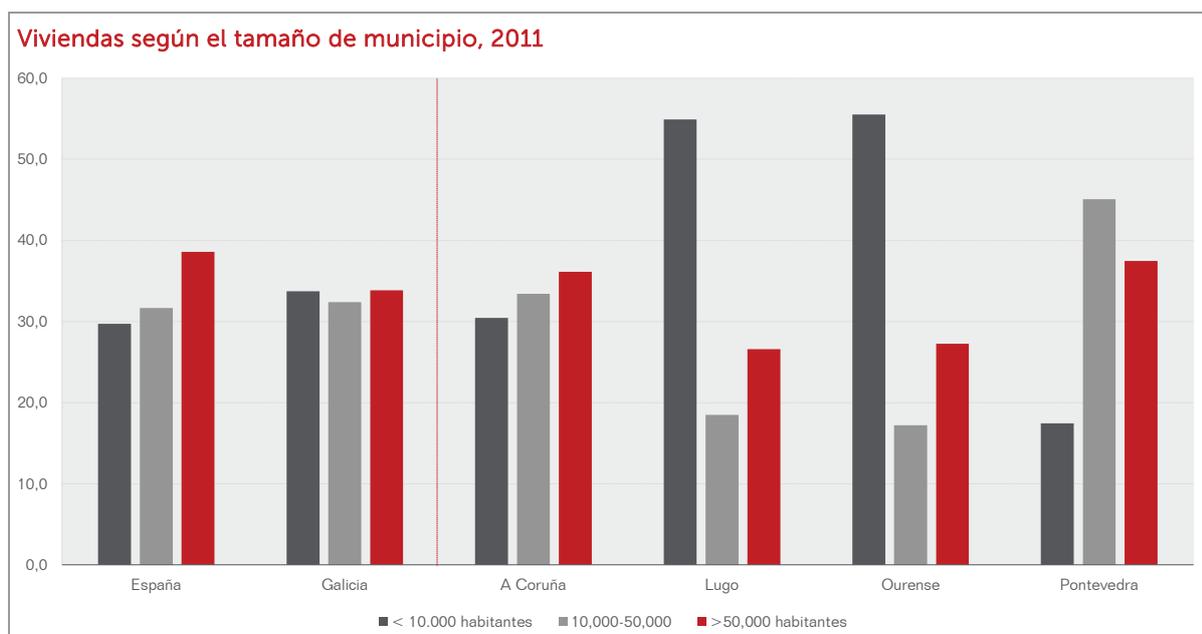


Figura 16. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2012)

Los datos provinciales para cada tamaño de municipio están referidos al total de viviendas provinciales. La distribución porcentual de viviendas en Galicia por provincias es: A Coruña (40,3%), Lugo (14%), Ourense (15,3%) y Pontevedra (30,4%). Nota: Los datos de España se han excluido las viviendas de los municipios de más de 500.000 habitantes.

En resumen, la mayor parte de la riqueza en vivienda pertenece a los mayores de 65 años, una tendencia que no se va a modificar en los próximos 10 años. El stock de viviendas está igualmente repartido entre diferentes grupos de tamaño de municipios, pero en las provincias del interior está especialmente concentrado en los municipios pequeños. Esto puede tener implicaciones para los potenciales recursos económicos disponibles de las personas sénior del interior ya que tendrán más dificultades para convertir dicha riqueza patrimonial en renta. Por ejemplo, les será más difícil el acceso a productos financieros como hipotecas inversas ya que las empresas financieras puede que no estén interesadas en ofrecer este tipo de productos con el aval de viviendas en municipios sin habitantes.

14.4.2. Capital humano de los seniors gallegos

A) Nivel educativo

¿Qué nivel educativo tienen los miembros de la *Silver Economy* en Galicia? La Figura 17 describe el nivel de estudios alcanzado por la población mayor de 65 años en Galicia en porcentaje del total de mayores de 65 años. En la actualidad, prácticamente el 90% de los mayores gallegos de 65 años solo consiguió obtener, como máximo, el Graduado Escolar, mientras que el 6% posee un título medio no universitario (FP o Bachillerato) y el 9% es licenciado universitario o doctor (INE, 2020f). Comparando con los mayores de 65 años de España (Figura 18), el porcentaje de mayores gallegos con solo Graduado Escolar es superior a la media española en un 8,4%, mientras que los mayores gallegos con estudios medios y universitarios están muy por debajo de la media española (un 68% y 70% respectivamente). Esta baja cualificación de los gallegos mayores de 65 años seguramente explica la menor renta de los seniors gallegos en la actualidad, como se indicó en la Figura 10.

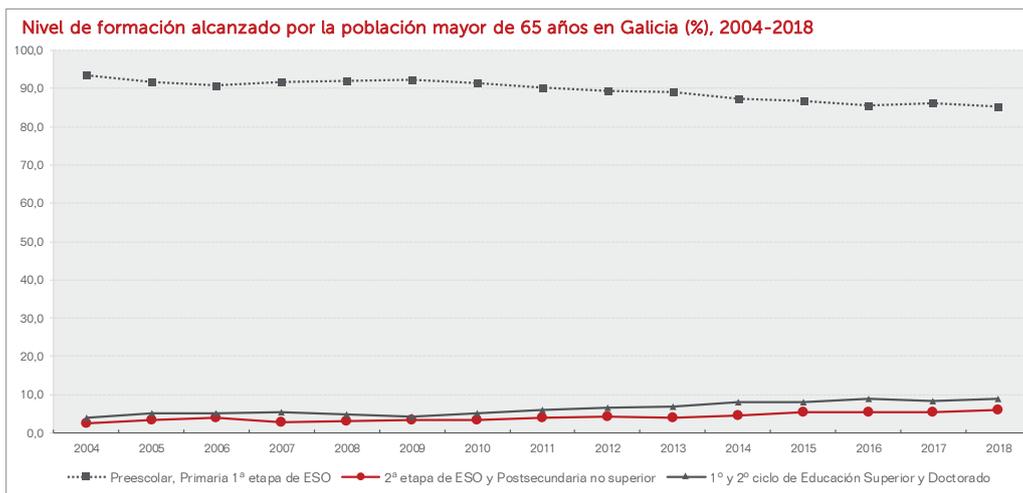


Figura 17. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2020f, Tabla 4.1.2)

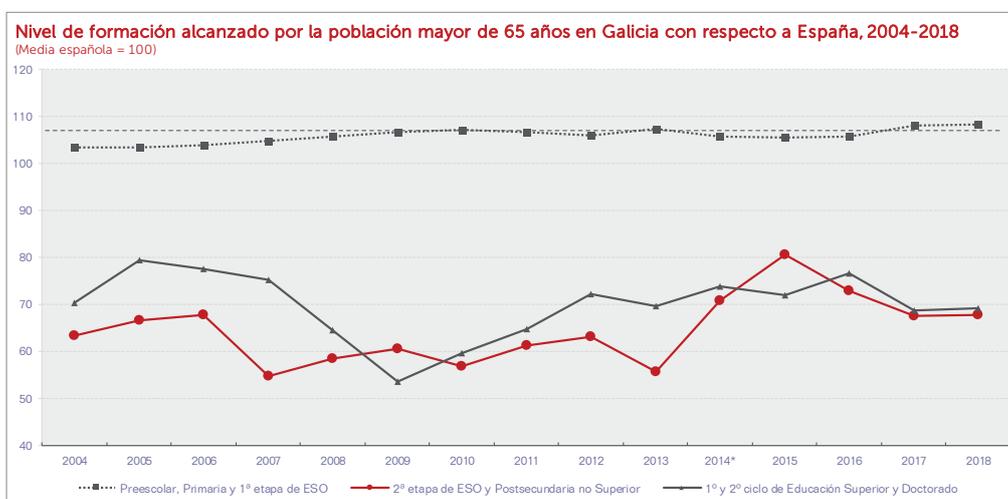


Figura 18. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2020f, Tabla 4.1.2)

Si la media española es 100, un valor superior (inferior) indica que la variable es superior (inferior) a la media española.

Sin embargo, el nivel educativo de los sénior, y como consecuencia su renta, experimentará un cambio radical en el futuro. Una forma de aproximarnos es analizar el nivel de estudios alcanzado por la población entre 25 y 64 años en Galicia en 2004 (Ver Figura 19). Dentro de 20 años (año 2044) el 60% de los mayores de 65 años solo tendrán Graduado Escolar, mientras que los gallegos con estudios medios y universitarios representarán el 17% y 24% respectivamente. En el año 2058 los porcentajes serán, respectivamente 41%, 22% y 37%. Estas cifras suponen una notable mejora en el nivel educativo, y por consiguiente en el nivel de renta de los seniors gallegos del futuro. Esto sugiere que la demanda de bienes y servicios de los gallegos del futuro será muy diferente tanto en términos de tipo de productos deseados como de la calidad de los mismos. De hecho, el perfil de demanda de los gallegos sénior del futuro será muy similar a la de los sénior del resto de España, con quienes convergerán en nivel educativo (ver Figura 20).

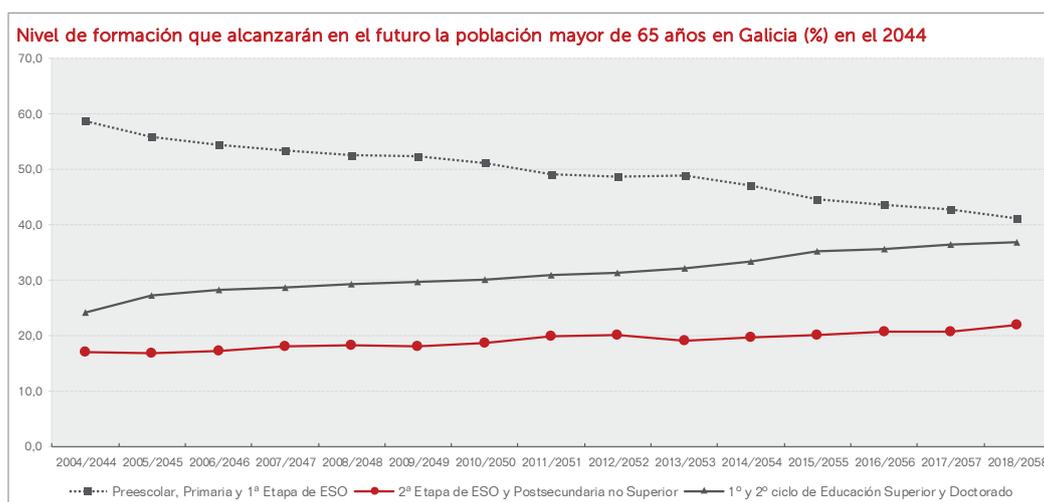


Figura 19. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2020f, Tabla 4.1.2)

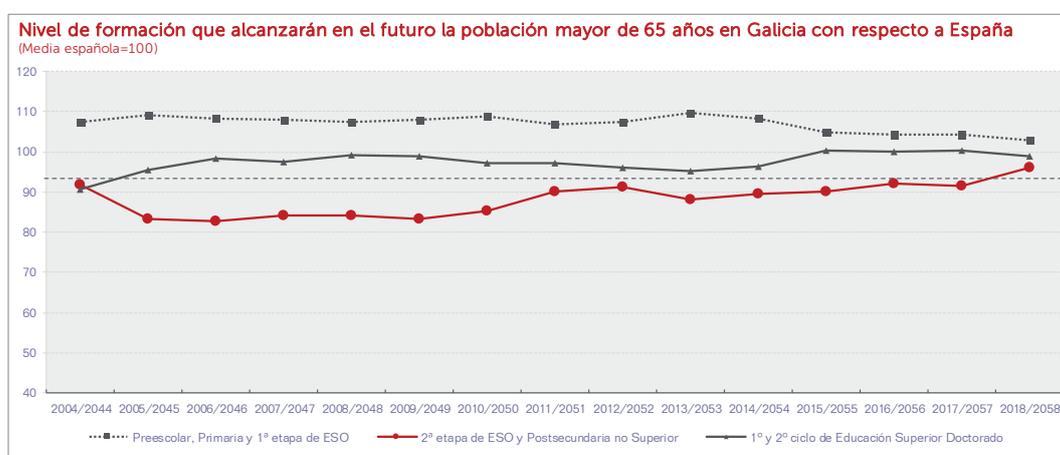


Figura 20. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2020f, Tabla 4.1.2)

Si la media española es 100, un valor superior (inferior) indica que la variable es superior (inferior) a la media española.

B) Habilidades en las nuevas tecnologías

Dentro de nuestro análisis de nivel educativo también incluimos la capacitación en el uso de las nuevas tecnologías (teléfono móvil e internet), y su consumo en términos de búsqueda de información, redes sociales y adquisición de bienes.

El uso de TICs de los seniors gallegos (en realidad, de los seniors españoles y europeos) depende de la coincidencia de su perfil vital con la aparición y empleo de estas nuevas tecnologías de la información y comunicación. Específicamente de si el senior fue coetáneo con la aparición y uso del teléfono móvil, ordenadores e internet, o de la adquisición de bienes y servicios a través de la red de internet. Así, el 75% de los seniors gallegos actuales (mayores de 65 años) nunca utilizó internet (IGE, 2019a). Si nos centramos en los seniors de menor edad, los mayores de entre 65 y 74 años, observamos claramente la distinción de la evolución de estos tres ítems (ver Figura 21). El teléfono móvil, la tecnología más antigua, tiene en el 2019 un volumen de usuarios del 80%. Los ordenadores e internet lo están utilizando actualmente el 40% de los mayores gallegos. Finalmente, el empleo de estas tecnologías para adquirir bienes y servicios tiene un uso inferior del 10%. Sin embargo, muy probablemente la adquisición de productos online se incrementará después del confinamiento entre marzo y junio del 2020 por la pandemia de la Covid-19.

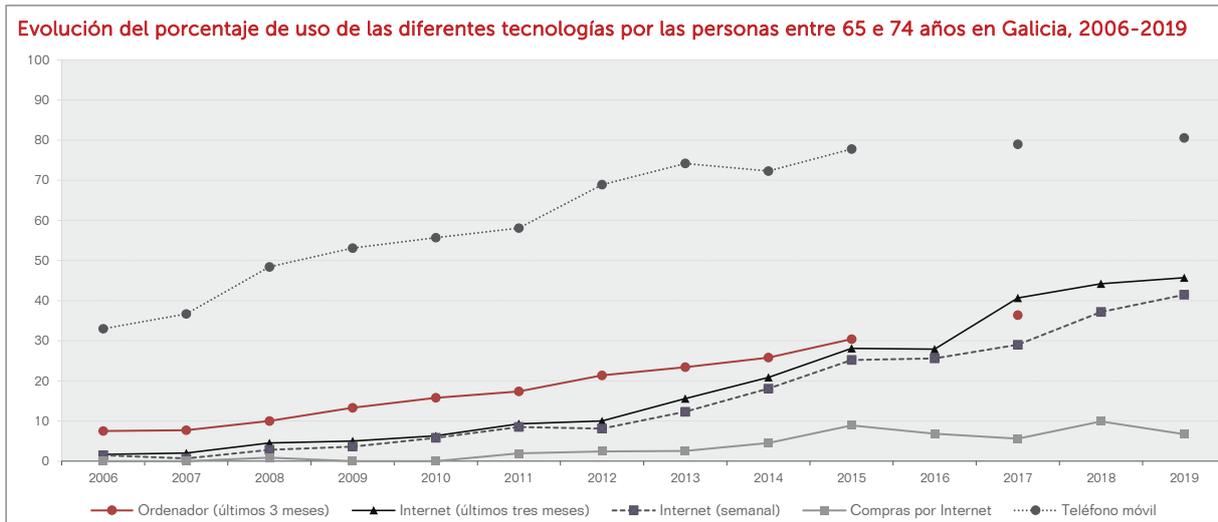


Figura 21. Fuente: Elaboración propia a partir del IGE (2019c)

Si nos centramos en los seniors del futuro, observamos primeramente que existe un cierto retraso con respecto a la media española en el uso y aplicación de las TICs en las generaciones de gallegos mayores de 34 años (ver Figura 22). Una posible razón puede ser la deficiente cobertura y calidad de internet en el territorio gallego. Los seniors gallegos del año 2040, actualmente en la franja de edad de entre 35 y 64 años, seguramente emplean a diario internet a través de diferentes dispositivos electrónicos. Una mejor cobertura de internet permitirá adquirir online bienes y servicios más específicos para seniors gallegos.

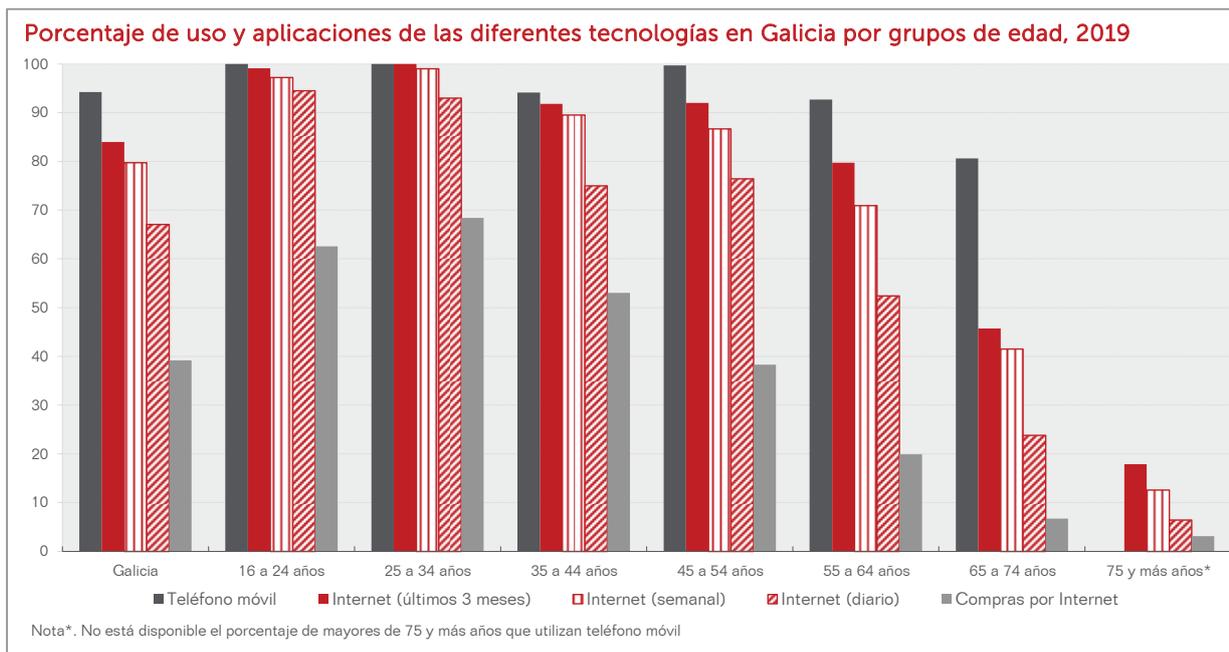


Figura 22. Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2019a, Tablas 1.4, 5.1 y 5.3)

C) Permiso de conducir

Una última capacitación importante es la posibilidad de mantener el carnet de conducir después de los 65 años. En la Tabla 7 se muestra que el porcentaje de mayores en Galicia que posee carnet es superior a la media de España. Seguramente esta estadística no indica tanto que los seniors gallegos están mejor de salud que el resto de España, sino más bien que disponer de carnet de conducir es una necesidad ante la dispersión geográfica de la población. De hecho, es un "drama" en el rural gallego no poder renovar el carnet de conducir, pues aumenta de forma muy importante el grado de dependencia y aislamiento social del mayor.

Porcentaje de personas mayores de 65 años con carnet de conducir Diciembre de 2017				
Permisos de Conducir	65 a 69 años	70 a 74 años	Más de 74 años	Total > 65 años
Galicia	116.236	88.818	109.934	314.988
España	1.550.456	1.113.631	1.322.793	3.986.880
Población				
Galicia	164.060	153.315	350.853	668.228
España	2.387.221	2.090.173	4.401.551	8.878.945
Porcentaje				
Galicia	70,8	57,9	31,3	47,1
España	64,9	53,3	30,1	44,9
Galicia/España	109,1	108,7	104,3	105,0

Tabla 7. Fuente: Elaboración propia a partir de la DGT (2020) e INE (2020e, Tabla 2.1)

14.4.3. Caracterización de los seniors gallegos del presente y del futuro en la dimensión de recursos económicos y capital humano

Dada la información descrita anteriormente sobre los seniors actuales, con respecto a la dimensión de perfil definida en la sección 14.3, recursos económicos/capital humano, podemos afirmar que por lo menos un 80% de los seniors gallegos tienen un perfil "básico," mientras que al menos un 10% podríamos asociarlos a un perfil "avanzado".

Los seniors gallegos del futuro estarán mucho más formados, lo que significará que obtendrán más renta (debido a que recibirán una pensión mayor), y estarán equiparados en sus diferentes tipologías a los seniors medio en España (Figura 20). Con mayores habilidades en el manejo de internet, en 2040 tendrán un mayor acceso a bienes y servicios de carácter online, aunque esto dependerá de la mejora de la infraestructura digital en Galicia. Su demanda en el futuro también será diferente a la actual -sean servicios culturales y de ocio, bienes alimenticios, etc.-, que serán de mayor calidad.

En el año 2040, cuando estén retiradas las personas que en la actualidad tienen más de 45 años, al menos un 50% de los seniors gallegos tendrán un perfil básico, mientras que no menos que el 30% los podríamos asociar a un perfil "avanzado". A partir del año 2050, cuando estén retiradas las personas que en la actualidad tienen más de 35 años, las proporciones serán como mínimo del 40% en ambos perfiles.

14.4.4. Estado de salud y grado de autonomía

A) Percepción de estado de salud

Las condiciones de salud a la que llegan los mayores en España, según su propia opinión, ha ido mejorando a lo largo de los últimos 15 años: en 2018 los que afirmaban que su estado de salud es bueno y muy bueno eran el 37,2% y el 5% respectivamente (ver Figura 23). Esta percepción viene influida por el nivel educativo y el nivel de ingresos. La Tabla 8 indica que a mayor nivel educativo la percepción de salud es mejor. La congruencia de ambos resultados no debería sorprendernos, puesto que existe una relación entre el nivel educativo y el nivel de ingresos recibidos (ver Figura 8). Asimismo, en la Figura 24 se pone de manifiesto que la percepción del estado de salud es mejor para mayores niveles de ingresos.

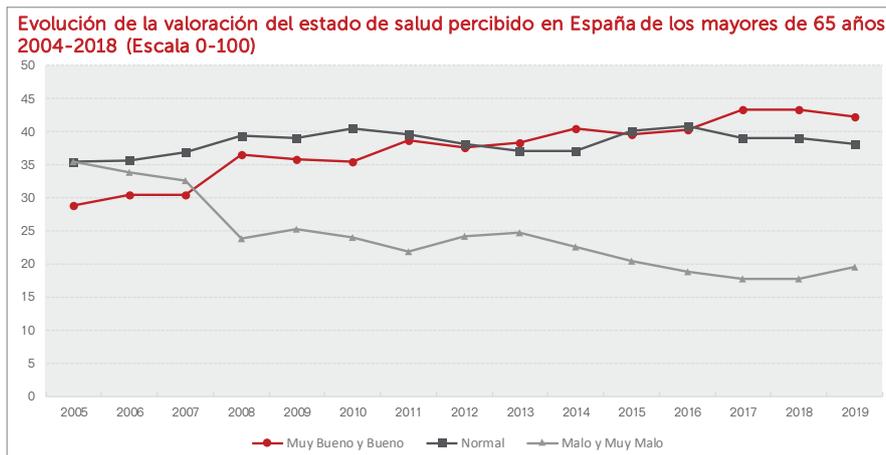


Figura 23. Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2020a)

Valoración del estado de salud percibido de los mayores de 65 años según su nivel de estudios en España, 2014 (Escala 0-100)

	Maximo nivel educativo		
	Básico e inferior	Intermedio	superior
Muy bueno y bueno	39,39	64,06	67,28
Regular	38,4	26,33	20,3
Malo y muy malo	22,22	9,6	12,42

Tabla 8. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2015b)

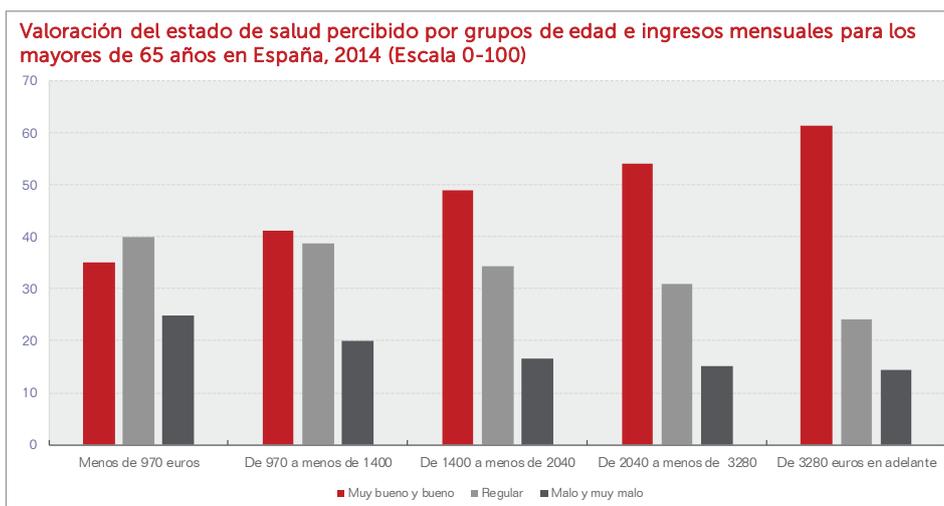


Figura 24. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2015b)

En lo que se refiere al estado de salud percibido por los seniors gallegos, dado que su nivel de renta y de formación es menor, sería esperable que su valoración fuese peor que la media de España. La Tabla 9 confirma esta intuición: en 2009, el 26% de los mayores gallegos valoraban estar “muy bien o bien” frente al 35,8% en España, y los que indicaban una valoración de “malo o muy mal” en Galicia era superior al 25,2% de la media en España (Figura 23 y Tabla 9).

Valoración del estado de salud percibida por diferentes grupos de edad en Galicia 2009 (Escala 0-100)

	De 16 a 54 años	De 55 a 64 años	De 65 a 74 años	De 75 e más años
Muy bueno y bueno	78,8	42,5	26,8	25,8
Regular	14,9	37,2	49,2	38,1
Malo y muy malo	6,3	20,3	24,0	36,1

Tabla 9. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE (2009)

B) Dependencia

A medida que se deteriora la salud, existen actividades que las personas no vamos pudiendo realizar y nos volvemos dependientes. ¿Cuál es el perfil de los seniors gallegos dependientes?

Actividades Básicas. En la Figura 25, presentamos el máximo nivel de dificultad para realizar alguna actividad básica de la vida diaria (alimentarse, sentarse, levantarse de una silla o de una cama, acostarse, vestirse y desvestirse, ir al servicio, ducharse o bañarse). Los resultados indican que dos tercios de los mayores realizan actividades básicas sin problemas, tanto en Galicia como en España. Por contra, cabe destacar que un 12,8 % de los seniors gallegos tiene grandes dificultades, o simplemente no pueden, realizar alguna de las actividades básicas, por lo que son dependientes de ayuda. En concreto, las mujeres para asearse (15 %), sentarse y levantarse (8,3%), vestirse (7,9%) e ir al servicio (7,5%), y los hombres para asearse (7,4%).

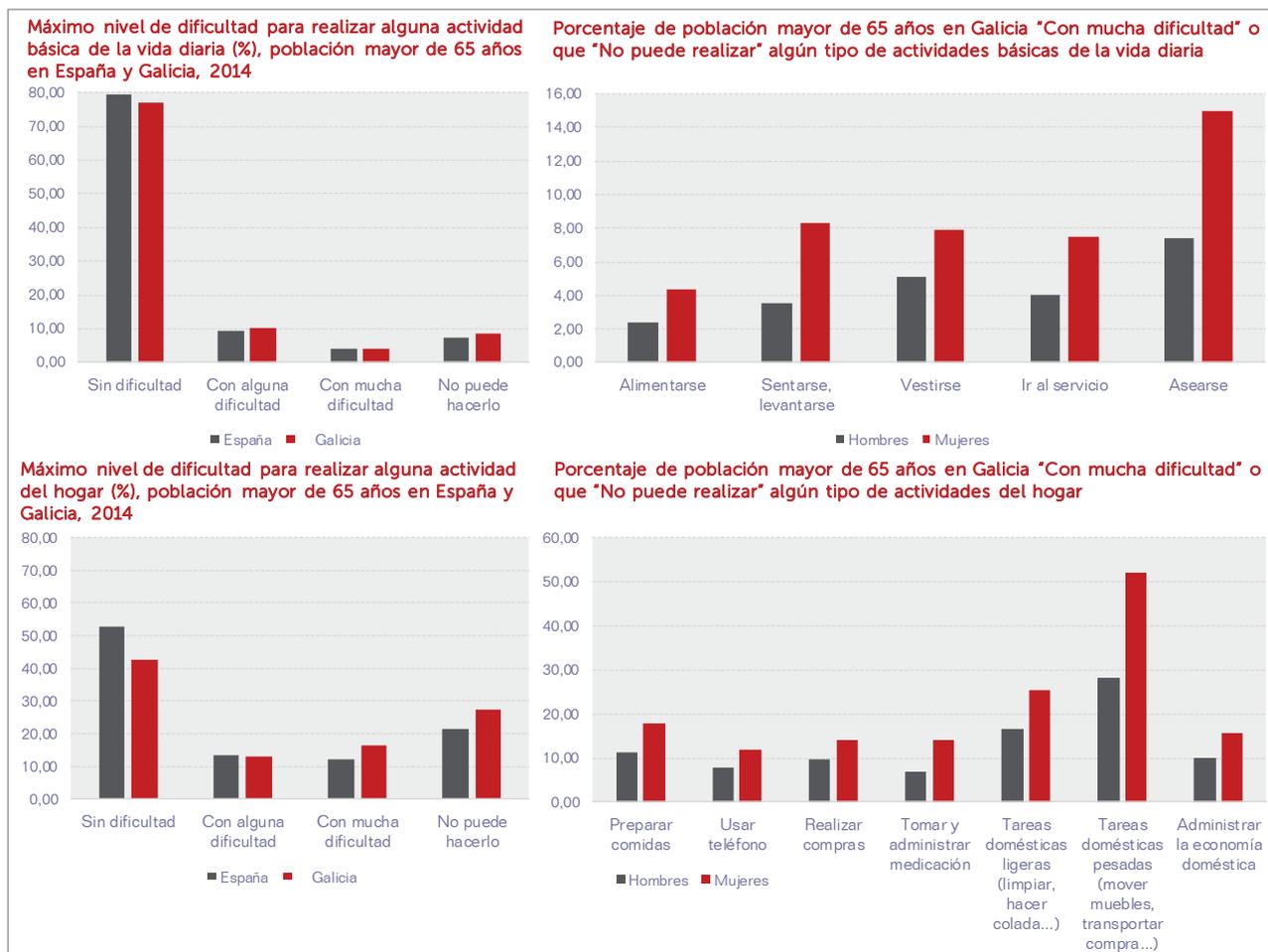


Figura 25. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2015b, Tabla 9.4, Tabla 9.9, Tabla 10.4 y Tabla 10.9)

Actividades del Hogar. En la Figura 25 también presentamos el máximo nivel de dificultad para realizar alguna actividad básica del hogar (preparar las comidas, utilizar el teléfono, realizar compras, tomar medicamentos, tareas domésticas y administración del dinero). Los resultados indican que un 44 % de los seniors gallegos tiene grandes dificultades, o simplemente no pueden, realizar alguna de las actividades básicas del hogar, por lo que son dependientes de ayuda, destacando las dificultades de los hombres en preparar comidas y realizar las tareas domésticas, que tradicionalmente realizaban las mujeres, y las mujeres en el uso del teléfono y tomar y administrar medicación (Figura 25).

Por tanto, una parte relevante de los seniors gallegos precisan de ayuda para realizar actividades básicas y del hogar. ¿Cuentan con alguna ayuda? En la Tabla 10 se muestra que el 26,6% de los seniors con limitaciones en Galicia no tiene ninguna ayuda para la realización de actividades del hogar. Comparativamente con la media española, esta falta de ayuda personal o técnica está muy por encima de la media nacional. Por el contrario, dos tercios de los mayores gallegos con limitaciones sí tiene alguna ayuda personal o técnica. Sin embargo, pocos seniors (menos del 4%) han utilizado distintos tipos de servicios asistenciales domiciliarios en el año 2014 (Tabla 11).

Comparativamente, encontramos que la tasa de utilización de servicios asistenciales en Galicia es muy baja con respecto a la media española (excepto para el caso de atención domiciliaria a enfermos masculinos). Parece que pueden existir dos posibles explicaciones a la baja utilización de servicios asistenciales en Galicia: o bien que, dentro de sus limitaciones, los seniors gallegos son mucho más autónomos que sus coetáneos del resto del Estado, o bien que en Galicia la prestación de bienes y servicios para personas dependientes (no solo para las mayores de 65 años) está muy poco desarrollada. De la comparativa de la Figura 23 y la Tabla 9 no parece que los mayores gallegos estén especialmente mejor, por lo que parece que en Galicia queda mucho margen de mejora en la existencia y provisión de servicios a personas dependientes. La Tabla 10 también sugiere que, a falta de estos servicios sociales, una gran parte de la ayuda personal a los seniors con limitaciones debe estar recayendo en familiares próximos.

Disponibilidad de ayudas técnicas o personales para la realización de actividades del hogar de la población mayor de 65 con limitación para las actividades del hogar, y la disponibilidad relativa entre Galicia y España, 2014

	Sí, para al menos una actividad	No	Total
Porcentaje del total			
España	78,64	21,36	100,00
Galicia	73,39	26,61	100,00
Disponibilidad relativa Galicia/España			
Total	93,32	124,58	100,00

Tabla 10. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2015b, Tabla 10.13)

Utilización de distintos tipos de servicios asistenciales domiciliarios de la población mayor de 65 años en España y Galicia, y el grado de utilización relativa entre Galicia y España, 2014
(% de mayores de 65 años que respondieron afirmativamente a la utilización de cada tipo de servicio asistencial)

	Atención domiciliaria prestada por enfermero/a o matrona	Ayuda domiciliaria para las tareas domésticas o para las personas mayores	Comidas a domicilio para personas mayores	Servicios especiales de transporte a domicilio	Otros servicios de asistencia domiciliaria
Porcentaje del total					
España	5,14	5,03	0,58	2,93	4,35
Galicia	3,80	2,50	0,10	2,25	2,01
Utilización relativa Galicia/España					
Total	73,93	49,70	17,24	76,79	46,21

Tabla 11. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2015b, Tabla 1.7)

14.4.5. Caracterización de los seniors gallegos del presente y del futuro en la dimensión estado de salud y dependencia

A continuación, en base a la información sobre el estado de salud y el nivel de dependencia presentado anteriormente, exploramos la cuantificación actual de la segunda dimensión que define a los perfiles de consumidores senior en Galicia. Los datos parecen sugerir que por lo menos un 35% de los seniors gallegos pertenecen al perfil "dependiente", mientras que por lo menos un 26% podríamos asociarlos a perfil "autónomo" (Tabla 9).

De la sección 14.3 sobre dependencia, podemos concluir que actualmente existe un potencial mercado de asistencia a los seniors dependientes en Galicia ya en el presente, con empresas que ofrezcan servicios de profesionales cualificados para satisfacer las necesidades relacionadas con las actividades básicas diarias (especialmente para mujeres, Figura 25) y actividades del hogar (especialmente para hombres, Figura 25). Sin embargo, en el futuro esta distinción entre las limitaciones hombres y mujeres en lo que se refiere a las actividades del hogar se mitigará, debido a que en las futuras generaciones estará compuesta de seniors masculinos más acostumbrados a realizar tareas domésticas.

En lo que se refiere a los seniors gallegos del futuro, podríamos realizar una predicción basándonos en el nivel de formación alcanzado por los mayores de 25 años en el año 2004 (que serán los que se jubilen en 2044, Figura 19), y en el año 2018 (que serán los que se jubilen en 2058, Figura 19). En la Tabla 12 presentamos nuestra estimación y predicción. Para el año 2018 estimamos que existirá un 54% de dependientes y un 46% de seniors autónomos (obsérvese que es una estimación coherente con nuestros límites inferiores de 35% y 26%, donde el 39% restante de

los seniors se han repartido por igual entre dependientes y autónomos). Para el año 2040 la proporción pasaría a ser 42,4% y 57,5%, y en el 2060 sería 34,5% y 65,5%.

Que el porcentaje de dependientes disminuya en el futuro, no significa que desaparezcan las necesidades de cuidado. Los seniors gallegos del futuro tendrán más renta para gastar en servicios de dependencia de más calidad y también en tecnología que les permitirá ser más autónomos. De la sección 14.2 se puede también concluir que los seniors gallegos del futuro demandarán actividades deportivas, y de ocio y entretenimiento para prevenir enfermedades, especialmente las mentales y del sistema circulatorio.

Distribución de nivel de estudios		De 65 y más años			25 a 64 años en 2004			25 a 64 años en 2018		
		2018			2044			2058		
		Básico e inferior	Intermedio	Superior	Básico e inferior	Intermedio	Superior	Básico e inferior	Intermedio	Superior
		85,3	5,9	8,8	58,6	17,1	24,2	41,1	22,0	36,9
Estado de Salud	Muy bueno y bueno	33,6	3,8	5,9	23,1	11,0	16,3	16,2	14,1	24,8
	Regular	32,8	1,6	1,8	22,5	4,5	4,9	15,8	5,8	7,5
	Malo y muy malo	19,0	0,6	1,1	13,0	1,6	3,0	9,1	2,1	4,6
Dependientes (%)			54,14			42,42			34,51	
Autónomos (%)			45,86			57,48			65,50	

Tabla 12. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020f, Tabla 4.1.2 y 2015b)

14.4.6. Lugar de residencia: urbano o rural

¿Dónde viven los seniors gallegos? El 54,8% de los seniors gallegos viven en las áreas metropolitanas de las 8 principales ciudades gallegas, y más de un tercio viven en dichas ciudades (Tabla 13, columna de la izquierda). La tendencia a localizarse en áreas urbanas se muestra en la Figura 26 donde observamos el crecimiento de personas en las provincias más urbanas, A Coruña y Pontevedra.

	Porcentaje de personas de un rango de edad que vivían en las 8 principales ciudades de Galicia y en sus comarcas sobre el total de personas del rango de edad en Galicia.					
	>65 años / > 65 años Galicia			16-64 años / 16-64 años Galicia		
	2018		1998		2018	
	Ayuntamiento	Área metropolitana	Ayuntamiento	Área metropolitana	Ayuntamiento	Área metropolitana
A Coruña	8,9	13,3	9,5	13,6	9,1	15,2
Ferrol	2,7	6,0	3,1	6,3	2,4	5,6
Santiago de Compostela	3,1	4,9	3,6	5,5	3,7	6,5
Lugo	3,1	4,1	3,2	4,0	3,8	4,5
Ourense	4,0	5,5	4,0	5,1	3,9	5,2
Pontevedra	2,5	4,0	2,8	4,3	3,2	4,7
Vilagarcía de Arousa	1,1	3,5	1,3	3,9	1,4	4,2
Vigo	9,6	13,3	11,1	15,3	11,2	16,2
Total	35,0	54,8	38,6	58,0	38,6	62,1

Tabla 13. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE (2020)

En el año 2018, el 35% de los mayores de 65 años en Galicia vivían en ciudades y el 54,8% en sus áreas metropolitanas (columna de la izquierda), mientras que el 38,6% de las personas que tenían una edad entre 16 y 64 años en Galicia vivían en ciudades y el 62,1% en sus áreas metropolitanas (columna de la derecha).

Sin embargo, el envejecimiento en el interior de Galicia es mucho más acentuado. En particular, de las 53 comarcas de Galicia solo 11 tienen una tasa de envejecimiento (número de personas mayores de 65 años residentes en la comarca sobre la población de la comarca) inferior a la media gallega, es decir con 1 mayor de cada 4 personas.

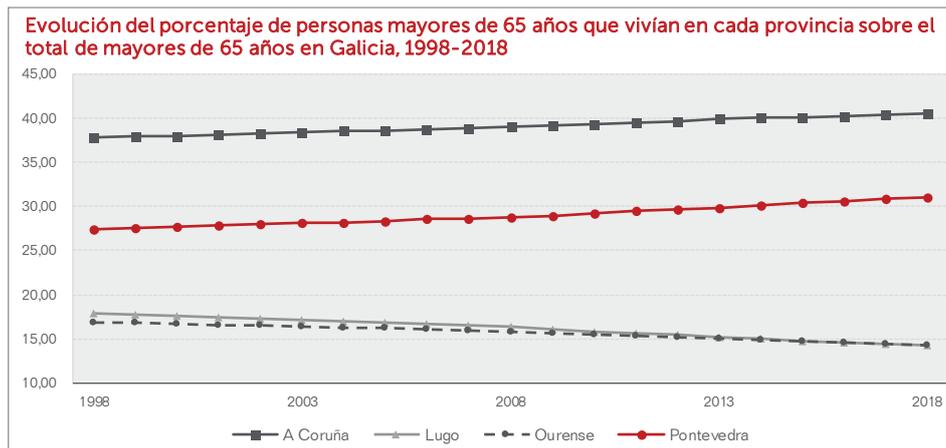


Figura 26. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE (2020)

14.4.7. Caracterización de los seniors gallegos del presente y del futuro en la dimensión urbano-rural

Una de las tipologías de los seniors gallegos de la sección 14.3 se refería a la localización del mayor, lo que le permitiría un acceso mayor o menor a bienes y servicios. Los porcentajes de mayores de 65 años gallegos que viven en ciudades de Galicia y en sus áreas metropolitanas en el 2018 (Tabla 13, columna izquierda) muestran que por lo menos un 35% de los seniors gallegos tienen actualmente un perfil “urbano”, mientras que por lo menos un 45,2% podríamos asociarlos a perfil “rural”.

¿Cómo va a ser en el futuro la distribución de seniors atendiendo a la localización de su residencia? En la misma Tabla 13 se muestra el porcentaje de gallegos de entre 16 y 64 años que viven en ciudades gallegas y sus áreas metropolitanas en el año 1998 (columna central) y 2018 (columna derecha). Si gran parte de esta población va a seguir viviendo en sus domicilios cuando se jubile, significará que en 2048 (cuando se jubilen las personas que tenían 16 años en 1998) por lo menos un 38,6% de los seniors gallegos tendrán un perfil “urbano”, y por lo menos un 42 % un perfil “rural”. Para el año 2068, sería un 38,6% (idéntico que 20 años antes) y un 37,9%. Aunque no se espera que la distribución de este perfil actual urbano-rural se modifique drásticamente en el próximo medio siglo, sí que se va a incrementar el porcentaje de seniors que vivirán en las áreas metropolitanas, pasando del 54,8% actual (1 de cada 2 seniors gallegos) al 62,1% (2 de cada 3) en 2068.

14.4.8. Oportunidades de negocio ligadas a la intensificación de la demanda actual de bienes y servicios de los seniors gallegos

A) De carácter sanitario

¿De qué enfermedades sufren principalmente los seniors gallegos? Una forma de responder a esta pregunta es estudiar las defunciones por enfermedades, entendiendo que la muerte es el final de un camino de padecimiento o sufrimiento de una enfermedad.

Las enfermedades que padecen, y de las que eventualmente fallecen, los mayores gallegos tienen un perfil que depende del grupo de edad de los seniors (ver Figura 27 para el año 2018). Para los seniors gallegos entre los 65 y los 74 años, la principal causa de fallecimiento (54%) son los tumores (cánceres de pulmón, colon, hígado, páncreas y mama) seguida, en orden de importancia, de enfermedades del sistema circulatorio (19%), del digestivo (6%) y del respiratorio (5%). A mayor edad, entre los 75 y los 85 años, las muertes por tumores van perdiendo relevancia, mientras que van aumentando las enfermedades del sistema circulatorio (infartos), del respiratorio (crónicas y neumonía) y, a partir de los 80 años, por trastornos mentales y del comportamiento. A partir de los 85 años, la principal causa de fallecimiento son las enfermedades del sistema circulatorio (39%), seguida de enfermedades del sistema respiratorio (18%) y por trastornos mentales (14%).

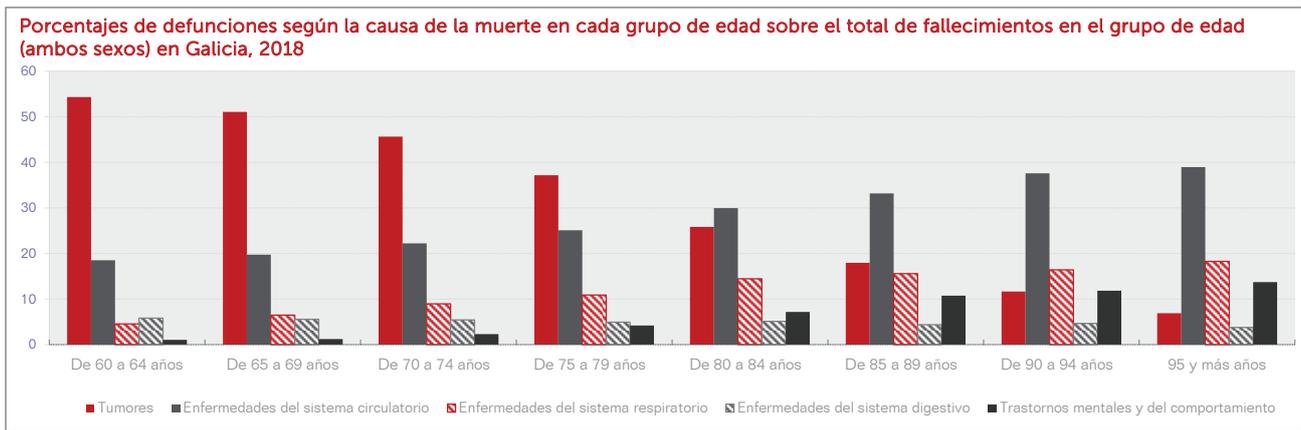


Figura 27. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2018EN, Tabla 2.1)

¿Cómo ha sido la evolución de estas enfermedades, que finalizan en defunción, a lo largo del tiempo? Esta cuestión tiene relevancia en lo referido a dónde incidir en el gasto sanitario. Pero referido a la *Silver Economy*, la provisión de servicios para paliar o retrasar enfermedades para los mayores van a ser las referidas a trastornos mentales, que se han multiplicado a medida que la población gallega es más longeva, y las defunciones por infartos y otras enfermedades del sistema circulatorio (Ver Figuras 28). Estas figuras sugieren que en el futuro se incrementará la demanda de talleres donde se practique memoria y de aplicaciones informáticas destinadas a mantener el nivel cognitivo del mayor, dos ejemplos de las necesidades a satisfacer para retrasar enfermedades mentales. Así mismo, se esperaría una demanda futura de las actividades de gimnasios, balnearios y terapias para reducir el estrés y mantener la forma física, ejemplos de servicios destinados a disminuir problemas vasculares.

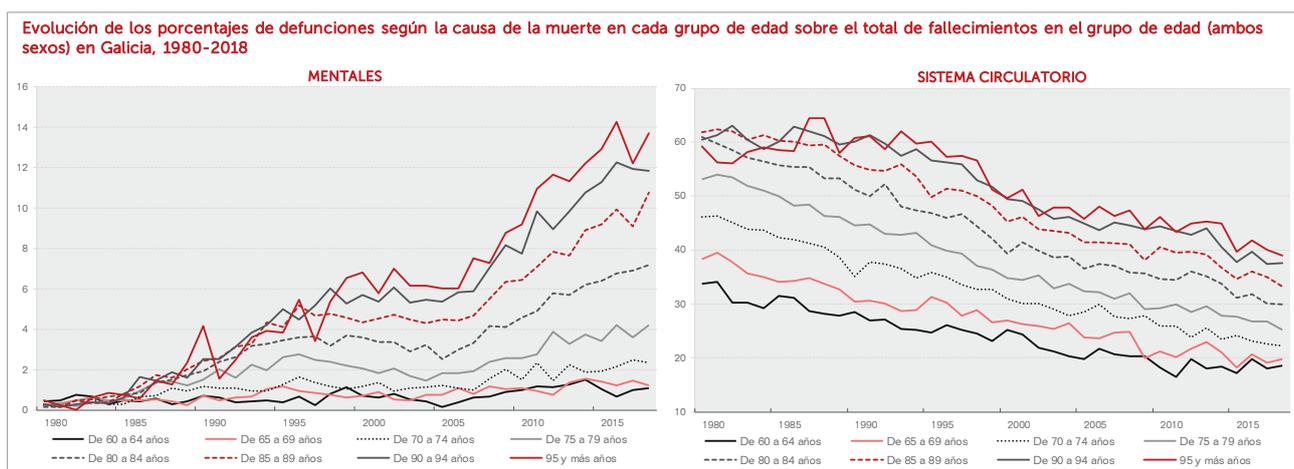


Figura 28. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2018EN, Tabla 2.1)

B) De tipo de vivienda

¿Dónde quieren vivir los residentes en Galicia cuando se jubilen? En 2001, las expectativas que tenían la mayor parte de los gallegos (78,7%, 3 de cada 4 gallegos) era la de vivir en su casa de siempre cuando alcance la vejez. Un 10,1% esperaba vivir con sus hijos u otros familiares y un 6,2% espera vivir en una urbanización o ciudad residencial sólo para personas mayores (CIS 2001). Si consideramos la edad del entrevistado, a mayor edad mayor el porcentaje de los que esperan seguir viviendo en su casa (Figura 29). Estos resultados son un poco superiores al estudio global para España (Sancho Castiello 2002, Tabla 5.13). La opción de vivir en una ciudad residencial la encontraban más atractiva los gallegos de mediana edad (25-45 años) y aquellos con estudios de Secundaria y Formación Profesional. Estos datos sugieren que en general las personas prefieren seguir viviendo en su entorno familiar y conocido mientras puedan ser autónomas.

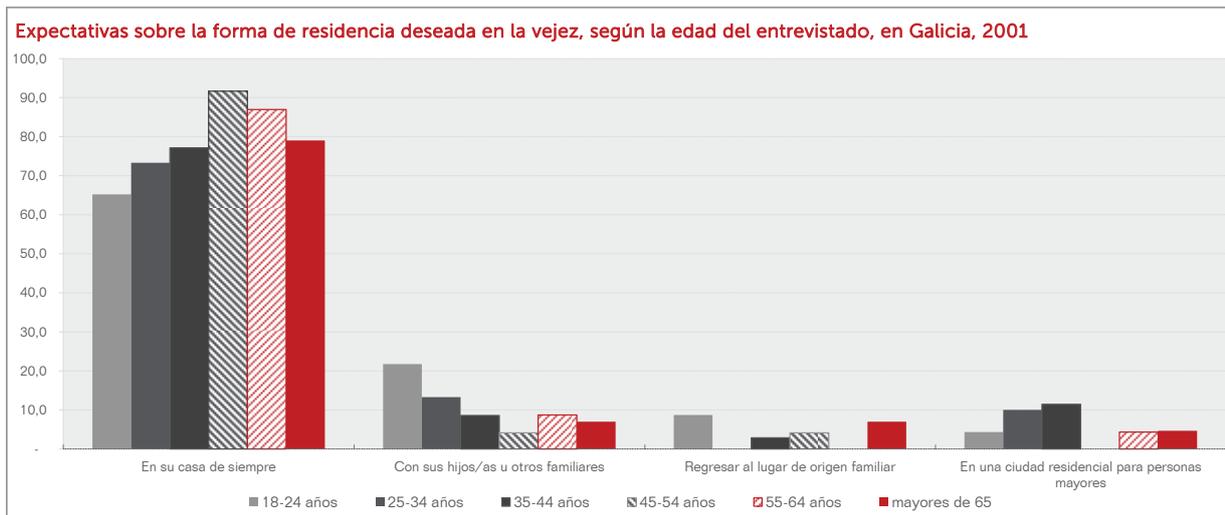


Figura 29. Fuente: Elaboración propia a partir de CIS (2001)

C) De carácter asistencial

Residencias de mayores

En 2011 el número de personas mayores de 65 años que vivían en residencias en España y Galicia eran 290.024 y 14.882, respectivamente (INE 2013a, Tabla 1.1). En 2019 el número de plazas en residencias ofertadas en España y Galicia fueron 372.985 y 21.179 (Abellán García et al. 2019). Si estuvieran ocupadas todas, significaría que un 3,1% de la población gallega mayor de 65 años (un 4,1% de la mayor de 65 años en España) vive en residencias de mayores, lo que supone un incremento desde 2011 del 42,3% en Galicia (28% para España).

¿Cómo es la oferta de residencias de mayores en Galicia? En Galicia existen 321 residencias de mayores. Una señal que puede sugerir que todavía existe espacio para más plazas de residencia en Galicia aparece de la comparativa con otras Comunidades Autónomas. Para una tasa de envejecimiento mucho mayor en Galicia, el número de plazas por persona mayor de 65 años en Galicia están por debajo de la media nacional (ver Tabla 14), aunque Ourense y Lugo estén ligeramente por encima. Si comparamos con todas las provincias y Comunidades Autónomas españolas, el número de plazas de residencia por mayor de 65 años en Galicia y sus provincias se sitúa en el umbral inferior para su nivel de envejecimiento (ver Figura 30).

	Plazas en residencias			Población total (d)	Población de 65+ años (e)	Tasa de envejecimiento (e/d*100)	Plazas / Población > 65 años		
	Total (a)	Privadas (b)	Públicas (c)				Total (a/e*100)	Privadas (b/e*100)	Públicas (c/e*100)
España	372.985	271.696	101.289	47.007.367	9.055.580	19,3	4,1	3,0	1,1
Galicia	21.179	16.341	4.838	2.698.875	679.730	25,2	3,1	2,4	0,7
Coruña	6.887	5.139	1.748	1.119.366	275.355	24,6	2,5	1,9	0,6
Lugo	3.964	2.905	1.059	329.469	95.993	29,1	4,1	3,0	1,1
Ourense	5.465	4.432	1.033	307.547	96.528	31,4	5,7	4,6	1,1
Pontevedra	4.863	3.865	998	942.493	211.854	22,5	2,3	1,8	0,5

Tabla 14. Fuente: Elaboración propia a partir de Abellán García et al. (2019, Tablas 8-11)

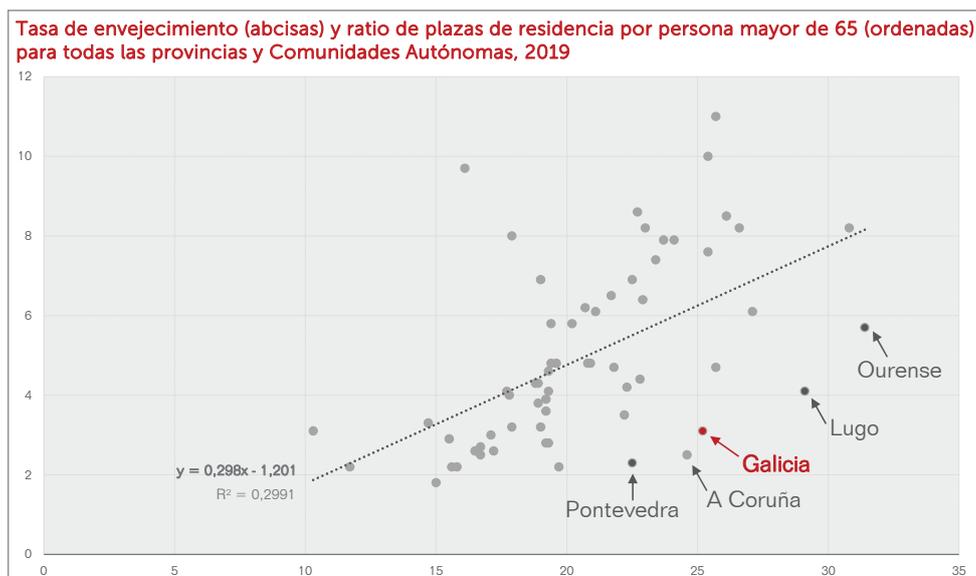


Figura 30. Fuente: Elaboración propia a partir de Abellán García et al (2019, Tabla 11)

Atención a domicilio de los seniors gallegos que viven solos

Las personas mayores de 65 años que viven solas, tanto en España como en Galicia representan un grupo de población relativamente numeroso: uno de cada cinco mayores vive solo (ver Figura 31). Representan alrededor del 22% en España y del 19% en Galicia (Figura 29). Es decir 130 mil personas mayores de 65 años en Galicia y más de 2 millones de mayores de 65 años en España viven solos. A la vista de lo que acontece en otros países europeos, esa tendencia irá en aumento en los próximos decenios, lo que supondrá un incremento de los servicios de atención y acompañamiento a domicilio.

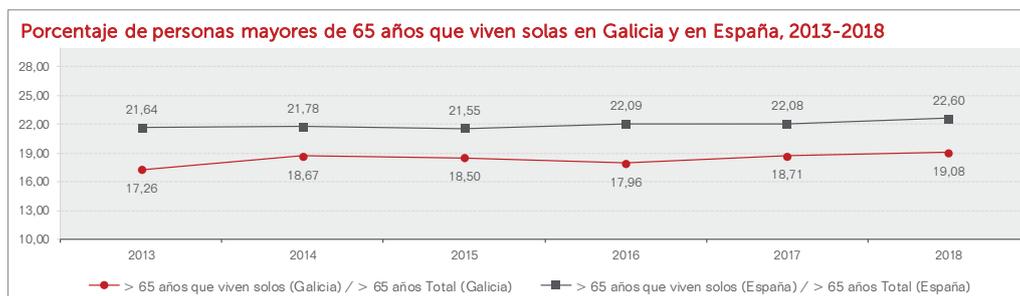


Figura 31. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2019b, Tabla 1.13 y 2020e)

D) Relacionadas con actividades culturales y de ocio

¿Qué actividades de ocio prefieren las personas mayores en Galicia? La Figura 32 presenta la distribución de la frecuencia en la asistencia a diferentes eventos culturales y deportivos por los mayores gallegos en el año 2014. Cabe destacar que uno de cada cuatro mayores indica que no tiene posibilidad de realizar ninguna de estas actividades de ocio (excepto las fiestas y verbenas –seguramente las parroquiales–) por no estar disponibles en su localidad. De hecho, sin ser la actividad de fiestas y verbenas, el 90% de los mayores indica que no realizan ninguna de estas actividades de ocio.

Sin embargo, el perfil cultural y de renta de los seniors gallegos en 2040 será diferente que en 2014. La calidad de las actividades culturales y de ocio, como ya se indicó en la sección 14.3, está cualificada por el nivel de salud, el nivel cultural, la renta y la localización. El nivel educativo (y, por tanto, de renta) será superior en los seniors gallegos del futuro. De seguir el patrón de asistencia a actividades culturales y de ocio de la Figura 32, donde las personas de entre 25 y 64 años realizan más las actividades culturales por lo menos una vez al año –en particular, cine y eventos deportivos– que los seniors de 2020, significaría que muchas actividades culturales y de ocio que actualmente se destinan a un perfil más joven (cine, conciertos, etc.), tendrán que empezar a ser adaptadas (en horarios y disponibilidad) para personas más mayores. También la oferta de contenidos online deberá aumentar y especializarse a los gustos de los mayores. Pero para conseguir ofertar productos online, se precisará una mayor y mejor conectividad en el territorio gallego.

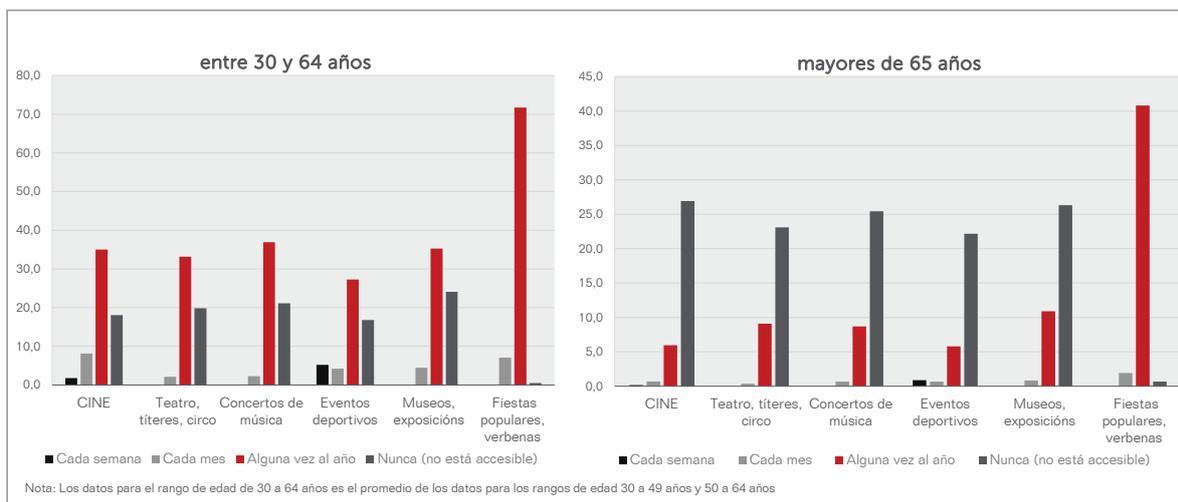


Figura 32. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE (2015)

E) De carácter formativo: las universidades de mayores

La matriculación en los diferentes programas de mayores en las universidades públicas gallegas se incrementó en los últimos 15 años (ver Figura 33). La mayor formación académica de los mayores, que se multiplicará por 2 en 2040 y por 3 en 2060 (ver Figura 19) ocasionará una mayor demanda de este tipo de actividades formativas en Galicia.

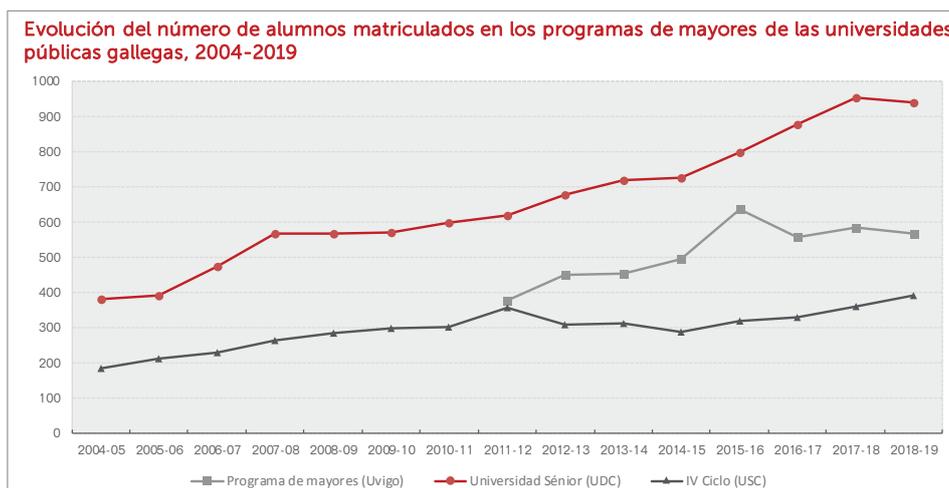


Figura 33. Fuente: Elaboración propia a partir de Uvigo (2020, Tabla 5.3), USC (2020) y UDC (2019 p.1, 2016 cuadro 3.31)

14.5. Situación de la empresa gallega ante las oportunidades de negocio de la Silver Economy

En esta sección se describen, en primer lugar, los sectores empresariales más directamente vinculados con la Silver Economy. En segundo lugar, se analiza el nivel de representación de estos sectores en el ámbito empresarial gallego y se compara con el ámbito nacional. Esto permitirá realizar el diagnóstico de qué sectores empresariales de Galicia están suficientemente representados para aprovechar de forma adecuada las oportunidades que se abren en el segmento de las personas mayores, y qué sectores tienen una representación moderada o insuficiente. Finalmente se señalan las fortalezas y las debilidades con las que cuenta el sector empresarial gallego, en comparación con el promedio nacional, para explotar con éxito un futuro de oportunidades de emprendimiento en la Silver Economy.

14.5.1. Principales sectores con oportunidades de negocio en la *Silver Economy*

En la Tabla 15 se presentan los sectores vinculados de forma más directa con la *Silver Economy* conforme a la clasificación de actividades económicas CNAE 2019. Los sectores están agrupados atendiendo al tipo de necesidades y oportunidades de negocio que han sido descritas en la sección 14.3 de este informe.

El primer sector engloba a las empresas que prestan servicios relacionados con la salud y los cuidados, sector que ya está experimentando un importante crecimiento, pero al que todavía le queda un largo recorrido teniendo en cuenta el aumento de la población de mayor edad, principales demandantes de estos servicios dado el empeoramiento de las condiciones de salud que ocasiona el envejecimiento (Herce, 2016). En este sector se incluyen las siguientes actividades. Primero, las relacionadas con la atención hospitalaria y las clínicas de medicina especializada. Segundo, las actividades relacionadas con la asistencia en residencias y centros de día, y aquellas otras más orientadas a la atención integral en el domicilio. Tercero, los establecimientos dedicados a mantener en buen estado las condiciones físicas de las personas mayores (balnearios, gimnasios y otras instalaciones deportivas). Finalmente, las empresas farmacéuticas y empresas relacionadas con la investigación, desarrollo, fabricación y venta de productos que tratan de paliar y retrasar los efectos perniciosos del envejecimiento (cosmética y productos *antiaging*).

El segundo sector está conformado por las empresas que pueden ayudar a cubrir las necesidades de vivienda que va a demandar la gente mayor en el futuro. Se incluyen por lo tanto todas las actividades ligadas directamente con la promoción, gestión y administración inmobiliaria.

El tercer sector incluye a las empresas que podrán aprovechar las nuevas oportunidades de negocio en el campo del ocio y el entretenimiento que aparecerán con el crecimiento del segmento de población mayor. Se consideran en este análisis tanto las agencias de viaje como los operadores turísticos.

El cuarto sector está relacionado con las empresas de gestión del talento y la formación de personas mayores. Se consideran tanto las empresas de consultoría empresarial como las empresas específicamente dedicadas a la gestión de recursos humanos.

El quinto sector presenta las empresas dedicadas al asesoramiento financiero. Se incluyen entidades financieras, agencias de seguros y las empresas dedicadas a la gestión de fondos de inversión y de pensiones.

El sexto y último sector incluye a las empresas encargadas de la fabricación y desarrollo de dispositivos electrónicos y aplicaciones informáticas que permitirán mejorar la calidad de vida de los sénior. En este sector están incluidas las empresas dedicadas a la fabricación de dispositivos electrónicos, equipos de telecomunicación, robótica y aplicaciones informáticas.

Sectores directamente vinculados con la Silver Economy según CNAE	
SECTOR	Código CNAE
SALUD Y CUIDADOS	
Asistencia sanitaria	
Actividades hospitalarias	8610
Actividades de medicina especializada (cirugía estética, oftalmología, ...)	8622
Actividades odontológicas	8623
Otras actividades sanitarias (fisioterapia, psicología,...)	8690
Asistencia residencial	
Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores	8731
Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados sanitarios	8710
Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores	8811
Mantenimiento físico	
Actividades de mantenimiento físico (balnearios,...)	9604
Gestión de instalaciones deportivas	9311
Actividades de los gimnasios	9313
Fabricación farmacéutica	
Fabricación de productos farmacéuticos de base	2110
Fabricación de especialidades farmacéuticas	2120
Investigación y desarrollo experimental	
Investigación y desarrollo experimental en biotecnología	7211
Otra investigación y desarrollo experimental en ciencias naturales y técnicas	7219
HOGAR Y VIVIENDA	
Promoción inmobiliaria	4110
Agentes de la propiedad inmobiliaria	6831
Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	6832
OCIO Y ENTRETENIMIENTO	
Actividades de las agencias de viajes	7911
Actividades de los operadores turísticos	7912
GESTIÓN DEL TALENTO Y FORMACIÓN	
Otras actividades de consultoría de gestión empresarial	7022
Actividades de las agencias de colocación	7810
Otra provisión de recursos humanos	7830
ASESORAMIENTO FINANCIERO	
Otra intermediación monetaria	6419
Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares	6430
Seguros de vida	6511
Seguros distintos de los seguros de vida	6512
Reaseguros	6520
Fondos de pensiones	6530
Actividades de intermediación en operaciones con valores y otros activos	6612
Actividades de agentes y corredores de seguros	6622
Actividades de gestión de fondos	6630
TECNOLOGÍA	
Fabricación de dispositivos tecnológicos	
Fabricación de equipos de telecomunicaciones	2630
Fabricación de productos electrónicos de consumo	2640
Fabricación de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos	2660
Actividades informáticas	
Actividades de programación informática	6201
Actividades de consultoría informática	6202
Gestión de recursos informáticos	6203
Otros servicios relacionados con las tecnologías de información y la informática	6209
Proceso de datos, hosting y actividades relacionadas	6311

Tabla 15. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

14.5.2. Competitividad de la empresa gallega en la *Silver Economy*

El propósito de este apartado es caracterizar en términos de competitividad a las empresas gallegas que desarrollan alguna de las actividades que hemos enumerado en la sección anterior como directamente relacionadas con la *Silver Economy*. No sólo se presenta una perspectiva de los principales indicadores económicos y financieros relacionados con la competitividad, sino también una comparación de los mismos con el promedio nacional *silver*. Esta comparativa proporcionará una primera aproximación de las posibilidades y limitaciones del sector empresarial gallego para aprovechar las oportunidades que generará un mercado nacional e internacional en pleno crecimiento. Con este fin, se describe inicialmente el peso relativo de la *Silver Economy* en Galicia y se compara con su peso en la economía española. A continuación, se analizan los factores que la literatura encuentra influyentes en la competitividad empresarial, como son el tamaño, la especialización productiva en términos de intensidad tecnológica y de conocimiento, y la estructura de propiedad (IVIE, 2018 y 2019). Finalmente, se presentan algunos indicadores que permiten valorar la competitividad actual del sector empresarial *silver* gallego en comparación con el español; en concreto, se analiza el coste de medio y eficiencia productiva del capital humano, y la rentabilidad económica.

El estudio se centra en las empresas que actualmente están operando en alguna de las actividades vinculadas con la *Silver Economy* o con posibilidades inmediatas de hacerlo. Quedan fuera de este análisis, por tanto, las empresas que no se encuentran activas en dichas actividades en los años de la muestra, así como los proyectos empresariales todavía no constituidos que pueden entrar en breve en este mercado de enorme potencialidad. La muestra con la que se trabaja en este trabajo para representar a la *Silver Economy* está compuesta por 53.451 empresas españolas y por 2.866 empresas gallegas para el periodo 2017-2019 extraídas de la base de datos SABI (Bureau van Dijk). En el anexo se detallan los criterios utilizados para la selección de la muestra.

A) El peso de la *Silver Economy* en la economía gallega y española

Empezamos describiendo el peso de la *Silver Economy* en el total de la economía. En primer lugar, se presenta la contribución en términos de valor agregado y empleo. El peso de la *Silver Economy* de Galicia en la economía gallega es del 1,9% en términos de valor añadido y del 2,7% si consideramos el número de ocupados, mientras que el peso de la *Silver Economy* de España en la economía española son del 4% y 4,3%, respectivamente (Figura 34). Esto indica que la *Silver Economy* está menos desarrollada en Galicia que en España, a pesar de que el porcentaje de población mayor de 65 años de la comunidad gallega representa un porcentaje del 7,5% en el año 2019 superior al porcentaje de España del 5,7%.



Figura 34. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

En segundo lugar, la Figura 35 presenta el peso de la *Silver Economy* gallega en la *Silver Economy* española en términos de valor añadido tanto globalmente como a nivel de los sectores presentados en la Tabla 15. A nivel agregado encontramos una menor participación del sector empresarial gallego en la *Silver Economy*, un 2,5%, en relación con el peso de la empresa gallega en el total de la economía española (5,2%). Por subsectores, destaca la baja participación en los sectores tecnología, y ocio y entretenimiento. La mayor participación se produce en el sector de salud y cuidados (3,3%), aunque todavía por debajo de la media de la economía española. Estos datos parecen sugerir que la empresa gallega no está aprovechando adecuadamente las oportunidades que está brindando la *Silver Economy*.

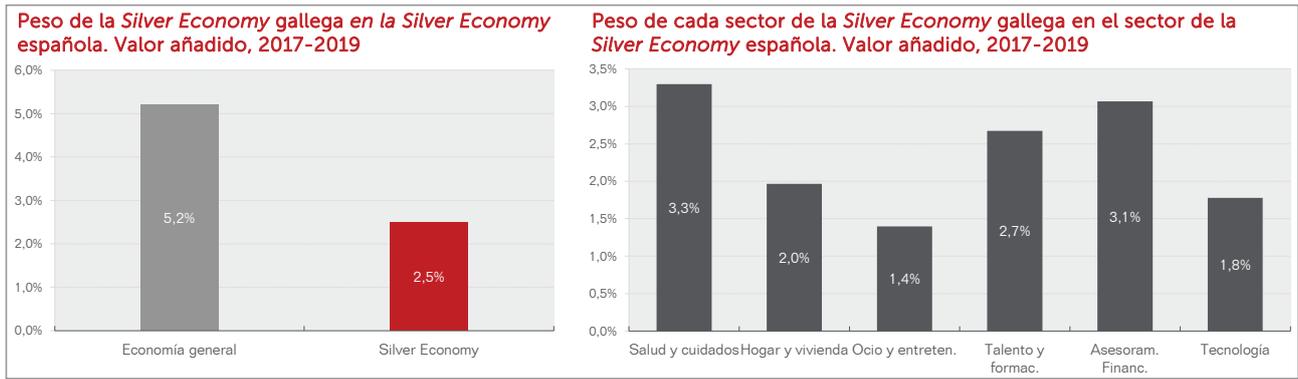


Figura 35. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

B) Factores que afectan a la competitividad de las empresas silver gallegas y españolas

Seguidamente se presenta una radiografía del sector empresarial gallego *silver* analizando tres variables estructurales que la literatura considera directamente relacionadas con la competitividad, y la comparamos con el promedio del sector empresarial *silver* a nivel español (IVIE, 2018 y 2019; Huerta y Salas, 2017): el tamaño de las empresas, la intensidad tecnológica y la estructura de propiedad.

Tamaño de las empresas

El tamaño es una variable que influye de manera significativa en la competitividad y rentabilidad de las empresas. Por ejemplo, la rentabilidad de las residencias -y también la de los hospitales, aunque en menor medida-, discurre paralelamente al volumen de negocio al presentar fuertes economías de escala y alcance, lo que explica la tendencia de concentración sectorial que se está produciendo en los últimos años. En cuanto a los centros de día y la atención a domicilio, aunque puedan beneficiarse del efecto tamaño, también ofrecen oportunidades a empresas de menor dimensión.

La Figura 36 describe el tamaño medio de las empresas de la *Silver Economy*. Análogamente que a nivel agregado para toda España, el tamaño de las empresas gallegas es inferior al de las empresas españolas. Esto las coloca en situación de desventaja para aprovechar las potenciales ganancias de escala que precisan muchos de los proyectos empresariales por emprender en el segmento de mercado de las personas mayores. El mismo resultado se repite en todos los subsectores, aunque de manera especial en el sector tecnológico.

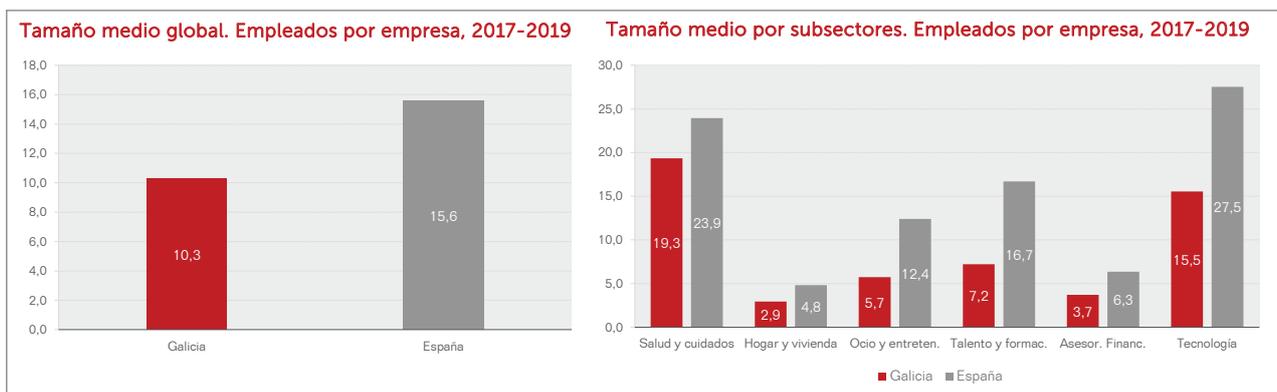


Figura 36. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La distribución porcentual por tipos de empresas según el número de empleados se presenta en la Figura 37. El dominio de las micro empresas en la *Silver Economy* es absoluto, donde Galicia presenta un mayor porcentaje para este tipo de empresas. Por el contrario, el porcentaje de medianas y grandes empresas, aunque reducido a nivel gallego y español, es superior en el caso de la economía española.

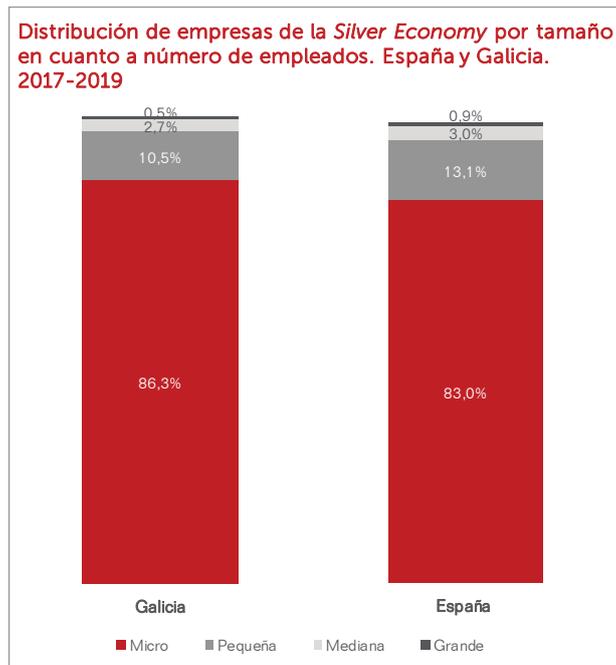


Figura 37. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Si analizamos por subsectores la distribución del tipo de empresas por tamaño, Figura 38, comprobamos que la preponderancia de las micro empresas es intensa en los sectores de hogar y vivienda, y de asesoramiento financiero, este último formado mayoritariamente por pequeñas agencias inmobiliarias y de consultoría y asesoría en las que trabajan un reducido número de empleados. Por otra parte, donde encontramos una mayor proporción de empresas medianas y grandes es en los sectores de salud y cuidados, y, especialmente, el de tecnología, probablemente por ser industrias en las que se está aprovechando más óptimamente las eficiencias del tamaño.



Figura 38. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Sin embargo, la situación cambia si analizamos la distribución del empleo y el valor añadido por tipos de empresas (ver Figura 39). Para España, de forma más acusada, las grandes empresas crean casi la mitad del valor añadido y del empleo. En el caso de Galicia, también se observa una mayor proporción de valor añadido y empleo en las medianas y pequeñas empresas, aunque de forma menos intensa debido a la poca presencia de grandes empresas en la comunidad autónoma gallega. Es decir, a pesar de que existe un número muy reducido de empresas grandes y medianas en la Silver Economy tanto gallega como española, su aportación al empleo y al valor añadido es muy significativa, lo cual pone de manifiesto la importancia del tamaño empresarial para el crecimiento y el desarrollo económico.

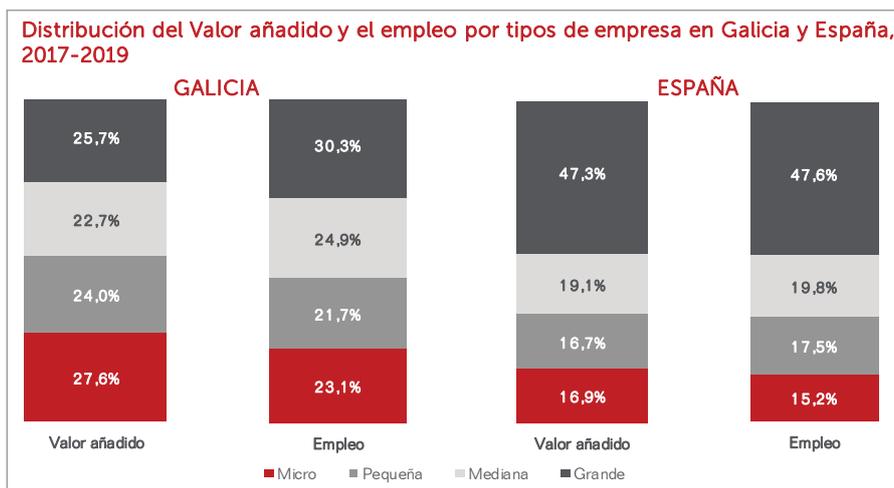


Figura 39. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La intensidad tecnológica

A continuación, analizamos el grado de intensificación tecnológica de las actividades que componen la *Silver Economy*. Los sectores que permiten ventajas competitivas y crean mayor valor añadido son los de alta tecnología y alto grado de conocimiento (IVIE, 2019). Siguiendo la clasificación de Eurostat y la encuesta sobre innovación en las empresas del INE (INE, 2015a), en la Tabla 16 se ofrece una caracterización de las distintas actividades que conforman la *Silver Economy* según su nivel de intensidad tecnológica (baja, media, media-alta y alta). La combinación de excelencia para el éxito empresarial (alta tecnología e intensivo en conocimiento), se observa en dos sectores: fabricación farmacéutica y tecnología. Son sectores generadores de alto valor añadido y de externalidades para el resto de sectores de la economía. Son, por lo tanto, sectores por los que debe apostar tanto la Administración autonómica como el sector empresarial gallego para ganar ventaja competitiva en las oportunidades que abre una *Silver Economy* cada vez más digitalizada.

Intensidad tecnológica y de conocimiento de los sectores Silver Economy según código CNAE		
Sector	CNAE	Intensidad Tecnológica
SALUD Y CUIDADOS		
Asistencia socio-sanitaria		
Asistencia residencial		
Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores	8731	M
Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados sanitarios	8710	M
Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores	8811	M
Asistencia sanitaria		
Actividades hospitalarias	8610	M
Actividades de medicina especializada (cirugía estética, oftalmología, ...)	8622	M
Actividades odontológicas	8623	M
Otras actividades sanitarias (fisioterapia, psicología,...)	8690	M
Mantenimiento físico		
Actividades de mantenimiento físico (balnearios,...)	9604	M
Gestión de instalaciones deportivas	9311	B
Actividades de los gimnasios	9313	B
Fabricación farmacéutica		
Fabricación de productos farmacéuticos de base	2110	A
Fabricación de especialidades farmacéuticas	2120	A
Investigación y desarrollo experimental		
Investigación y desarrollo experimental en biotecnología	7211	A+
Otra investigación y desarrollo experimental en ciencias naturales y técnicas	7219	A+
HOGAR Y VIVIENDA		
Promoción inmobiliaria	4110	M
Agentes de la propiedad inmobiliaria	6831	B
Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	6832	B
OCIO Y ENTRETENIMIENTO		
Actividades de las agencias de viajes	7911	B
Actividades de los operadores turísticos	7912	B
GESTIÓN DEL TALENTO Y FORMACIÓN		
Otras actividades de consultoría de gestión empresarial	7022	B
Actividades de las agencias de colocación	7810	B
Otra provisión de recursos humanos	7830	B
ASESORAMIENTO FINANCIERO		
Otra intermediación monetaria	6419	M
Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares	6430	M
Seguros de vida	6511	M
Seguros distintos de los seguros de vida	6512	M
Reaseguros	6520	M
Fondos de pensiones	6530	M
Actividades de intermediación en operaciones con valores y otros activos	6612	M
Actividades de agentes y corredores de seguros	6622	M
Actividades de gestión de fondos	6630	M
TECNOLOGÍA		
Fabricación de dispositivos tecnológicos		
Fabricación de equipos de telecomunicaciones	2630	A
Fabricación de productos electrónicos de consumo	2640	A
Fabricación de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos	2660	A
Actividades informáticas		
Actividades de programación informática	6201	A
Actividades de consultoría informática	6202	A
Gestión de recursos informáticos	6203	A
Otros servicios relacionados con las tecnologías de información e informática	6209	A
Proceso de datos, hosting y actividades relacionadas	6311	MA

Tabla 16. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La estructura de propiedad

La estructura de la propiedad es un factor que la literatura identifica como relevante para la competitividad de las empresas, en el sentido de que “una mayor concentración del capital se asocia negativamente con el logro de buenos niveles de competitividad” (IVIE, 2019). En la Figura 40 presentamos información sobre la estructura de propiedad de las empresas *silver* de Galicia, y la comparamos con las de España. En ambas economías, el nivel de concentración de la propiedad es alto, aunque un dato un poco más favorable al caso gallego por tener un porcentaje inferior de empresas con 1 sólo accionista. En todo caso, se debe tener en cuenta que algunas empresas aparecen en la base de datos SABI con un único accionista que es un fondo de inversión o de capital riesgo, al que se le supone una estructura de gobierno sofisticada.

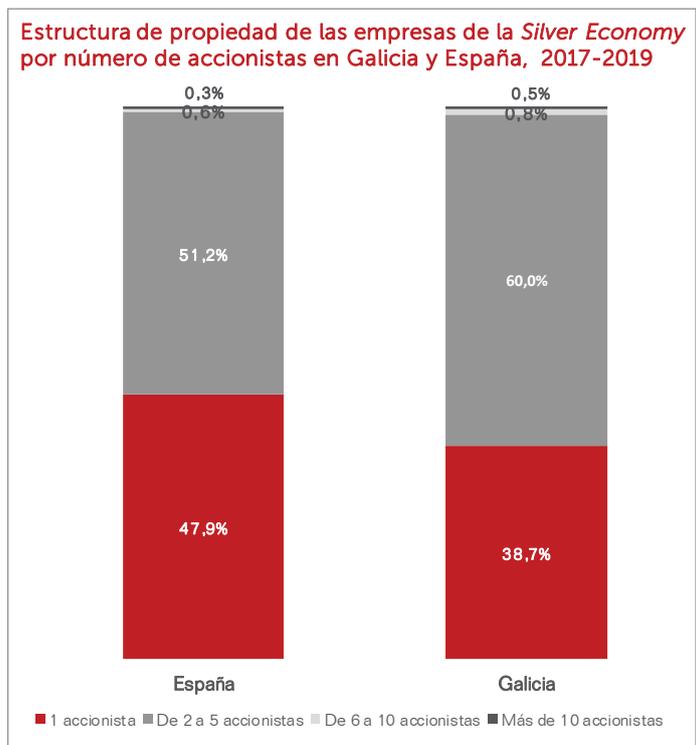


Figura 40. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

C) Análisis de competitividad de la empresa gallega de la Silver Economy

En este apartado presentamos indicadores utilizados habitualmente para medir el nivel de competitividad del sector empresarial: el coste medio y la eficiencia productiva del capital humano, y la rentabilidad económica. Con ellos, se trata de ofrecer una visión global del nivel de competitividad de las empresas gallegas vinculadas con la *Silver Economy*, y permite la comparación con el promedio nacional.

El coste medio del capital humano

La Figura 41 muestra el coste medio por empleado en la *Silver Economy* para Galicia y España. Observamos que las cifras para Galicia se sitúan por debajo de la media nacional para todos los sectores. Aunque inicialmente este dato pudiera sugerir una ventaja competitiva de las empresas gallegas, también puede estar reflejando una mano de obra peor remunerada o un nivel de cualificación menor. En este último caso reflejaría más bien una situación de debilidad de la empresa gallega frente a la empresa española promedio. En todo caso, sería necesario un análisis más detallado de la estructura de trabajadores para dilucidar las razones principales de este menor coste medio.



Figura 41. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La eficiencia productiva del capital humano

La eficiencia productiva del capital humano se mide a través de dos indicadores. La Figura 42 refleja la relación entre gastos de personal y cifra de negocios, lo que nos indica la productividad del capital humano en término de ventas. A nivel general, Galicia presenta un rendimiento de capital humano menor con una tasa del 35%, diez puntos por encima del promedio en España. A nivel sectorial las empresas gallegas también presentan iguales o superiores tasas que el promedio de las empresas españolas especialmente en el sector de salud y cuidados, que presenta un rendimiento muy bajo.

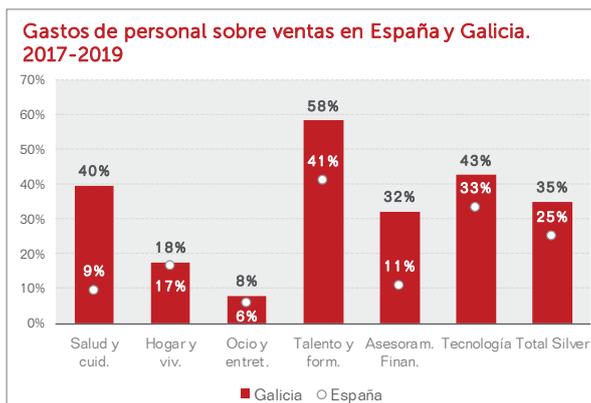


Figura 42. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La Figura 43 presenta la productividad del factor trabajo en términos de valor añadido por empleado. La empresa *silver* española supera a la empresa gallega tanto a nivel global como en prácticamente todos los sectores, a excepción del sector de talento y formación. Combinando ambos indicadores se puede concluir que las empresas *silver* de Galicia se encuentran más concentradas en actividades que generan menor valor añadido, por lo que es conveniente diseñar políticas que incentiven la inversión en los sectores que con mayor potencial de creación de valor.

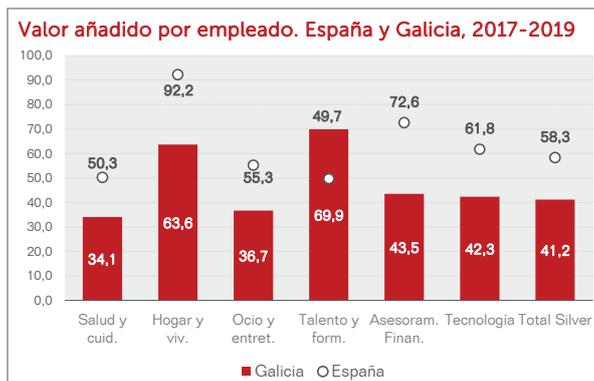


Figura 43. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Rentabilidad económica

La rentabilidad media de las empresas gallegas de la *Silver Economy* se sitúa en torno al 6,3%, ligeramente por debajo del promedio español del 6,8%. En ambos casos, se supera la rentabilidad promedio del conjunto total de empresas españolas que está en el 4,3%. Por sectores, la rentabilidad promedio más alta la obtienen las empresas de asesoramiento financiero, y la más baja el sector de hogar y vivienda, tanto en Galicia como España, con una diferencia entre ambas de 5,2 y 3,3 puntos respectivamente (ver Figura 44).

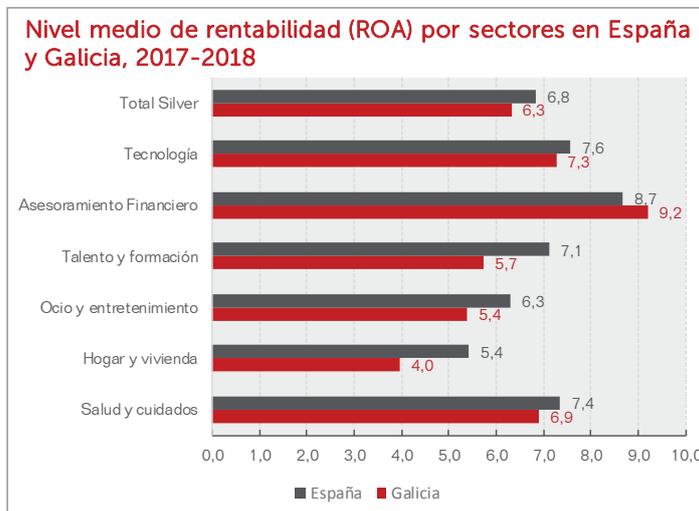


Figura 44. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Si se analiza el porcentaje de empresas que se sitúan en diferentes niveles de rentabilidad, “lo ideal es que el porcentaje de empresas con pérdidas (rentabilidad negativa) sea el más bajo posible, mientras que es deseable que el porcentaje de empresas con alta rentabilidad (superior al 10%) sea lo más elevado posible” (IVIE, 2019, pág. 16). En la Figura 45 se observa que tanto para Galicia como para España el mayor porcentaje de empresas obtienen una rentabilidad entre 0 y 10%. Además, tanto en Galicia como España, el porcentaje de empresas con rentabilidad superior al 10% casi duplica al porcentaje de empresas con rentabilidad negativa. Un dato más que indica las grandes posibilidades en términos de rentabilidad que tienen las inversiones realizadas en iniciativas empresariales relacionadas con la *Silver Economy*.

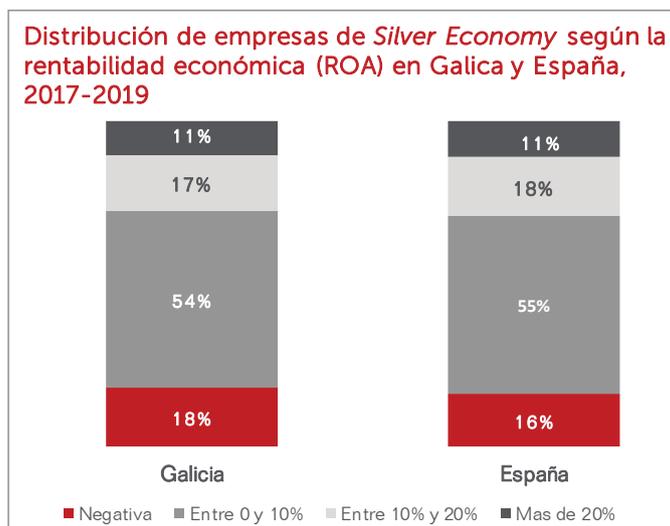


Figura 45. Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

14.6. El Estado ante el reto de la *Silver Economy*

¿Qué papel juega el Estado y las administraciones públicas en el nuevo escenario de envejecimiento general de la población? Una población más envejecida y que vive muchos años enfrenta al Estado a diferentes retos. Esto significa gestionar un mayor porcentaje de recursos del Estado destinados a la franja de los mayores de edad, tanto en volumen de gasto sanitario como en volumen de presupuesto público destinado a las pensiones. Sin embargo, no todos los retos del Estado se restringen a gestionar el gasto destinado a los mayores. La *Silver Economy* precisa que el legislador elabore normativas que permitan desarrollar nuevos productos para los seniors, y promueva la mejora y adaptación de las infraestructuras, tanto de accesibilidad como de conectividad.

En esta sección presentaremos de forma muy descriptiva y breve los principales retos a los que se enfrenta el Estado en el ámbito de la *Silver Economy*. Un análisis detallado de todos los desafíos a los que se enfrenta el Estado en este ámbito requeriría un monográfico específico. A continuación, nos centraremos brevemente en 4 retos que debe abordar el Estado relacionados con la *Silver Economy*: la regulación y adaptación de las infraestructuras (Reto 1), la regulación y supervisión de la provisión residencial y sanitaria (Reto 2), el sostenimiento en la provisión de recursos económicos a los seniors (Reto 3), y la reforma fiscal para que el sistema de provisión pública sea sostenible (Reto 4). Presentaremos estos retos brevemente y realizaremos alguna propuesta.

14.6.1. Reto 1: Promoción, adaptación y regulación de las infraestructuras

A) Promoción de la *Silver Economy*

La promoción de la "silverización" del sector empresarial por parte del Estado requeriría respaldo en la información de productos adecuados para personas mayores, ya sean productos para consumir, viviendas e incluso lugares para vivir, que los distinguan de otros productos. Una propuesta sería crear una especie de denominación de origen "age-friendly" (amigable con los mayores) para todos aquellos productos de empresas orientados al segmento senior. Este marchamo de calidad orientaría a las empresas en el suministro de productos para los mayores, por lo que se deberían enumerar aquellas condiciones y requisitos mínimos (de seguridad, de uso y transporte) para que un producto sea certificado como apto para mayores.

B) Adaptación de infraestructuras

Una sociedad que envejece precisa que el Estado adapte la normativa a sus necesidades. Esta adaptación tiene que encaminarse en dos direcciones: adecuar la normativa actual para promover una modificación de la infraestructura existente, y promulgar nueva normativa que facilite la invención y desarrollo de nuevos bienes y servicios para los seniors. En lo que se refiere a la modificación de la infraestructura existente, el legislador tendría que reformar la normativa actual para conseguir un entorno adaptado a los mayores. En particular, conseguir normas que obliguen a una adaptación de las infraestructuras urbanas (eliminación de aceras, sustitución de escaleras por rampas, accesibilidad a los baños públicos), que imponga condiciones en la construcción de viviendas (eliminación de barreras de acceso, obligatoriedad de ascensores, platos de ducha adaptados), que facilite el acceso al transporte público (rampas), etc. Esta normativa abriría la posibilidad de identificar edificios "age-friendly" y ciudades/villas "amigables con los mayores", lo que también ayudaría a orientar el gasto de las administraciones locales (ver OMS 2007, 2015 y Fariñas 2013). De hecho, la Organización Mundial de la Salud promueve una red de "ciudades amigables con los mayores," en la que participan cuatro municipios de Galicia: Ourense, Castrelo de Miño, Baiona y Santiago de Compostela. Conseguir que Galicia sea la primera Comunidad Autónoma "amigable con los mayores" debería ser un reto a medio plazo. Esta legislación debería integrarse con otras iniciativas similares, como ciudades amigas de los niños (parques infantiles) y de las personas con discapacidad, o como medios de transporte alternativos al transporte al vehículo propio (por ejemplo, carriles bici).

C) Regulación de infraestructuras

En lo que se refiere a la creación de nueva normativa, el legislador debería ser ambicioso en las posibilidades de la *Silver Economy*, referidas especialmente a la conectividad, instalación de equipamiento e infraestructuras, derechos de los usuarios y protección de datos. Una ilustración es el desarrollo normativo que eventualmente posibilite la circulación de coches autónomos. Con este fin, se precisa de la instalación de infraestructura wifi que asista al coche

autónomo, la cual tendría que integrarse en las ciudades (por lo que se debería establecer o adaptar normativas urbanas). Además, toda esta infraestructura debería estar integrada en un proyecto global de Smart-City. Es decir, además, de adoptar medidas que incentiven el ahorro energético y la reducción de contaminación, también se tenga en consideración las necesidades de los seniors. Pero existen más aspectos legales. La infraestructura de conectividad tiene las características de un monopolio natural, que también debería regularse. Si la conducción autónoma requiriese la conectividad entre automóviles, debería legislarse sobre la información que podría compartirse entre vehículos y sobre la identidad del ocupante (normativa de protección de datos). Si el transporte del vehículo autónomo es contratado -un robotaxi-, habría que regular las condiciones de ese servicio. En caso de accidente provocado por un coche autónomo también habría que delimitar las responsabilidades legales de los agentes involucrados (ocupante, fábrica del automóvil, empresa que gestiona la infraestructura).

Otra área en donde se precisa de una regulación (urgente) por parte del legislador es la relacionada con la seguridad personal del mayor. Además de las cuestiones legales referidas a la protección de datos (geolocalización del mayor), existen cuestiones éticas (como el caso de la implantación de chips en mayores) a las que el legislador se debería adelantar después de una reflexión serena.

14.6.2. Reto 2: Regulación y supervisión de la provisión residencial y sanitaria

En lo que se refiere a la provisión de servicios vinculados al cuidado de personas mayores, la crisis del Covid-19 (marzo-junio de 2020) ha dejado patente que la normativa bajo la que se suministran servicios residenciales a personas mayores dependientes (vinculadas a las consellerías y consejerías autonómicas de Bienestar), parece que no puede ser independiente de los servicios sanitarios (vinculadas a las consellerías y consejerías autonómicas de Salud). Una propuesta es una mayor vinculación entre las residencias de mayores dependientes y el sistema público de salud, lo que requeriría una mayor colaboración público-privada. Otra propuesta es que se imponga a las residencias de mayores dependientes los mismos requisitos de atención y cualificación del personal que se exigen a los hospitales de enfermos terminales. Estas mayores exigencias normativas, si bien mejorarán la calidad del servicio asistencial de las residencias de mayores, incrementará el precio de las mismas, convirtiéndose en una opción inviable para algunos potenciales usuarios. En el siguiente reto realizamos algún comentario.

14.6.3. Reto 3: Sostenimiento en la provisión de recursos económicos a los seniors

Los Estados deben garantizar una la provisión mínima de recursos monetarios para que los mayores mantengan una vida digna después de la jubilación. Este tipo de transferencias son en dos modalidades: las pensiones y transferencias monetarias complementarias para cubrir necesidades particulares.

A) El reto de la reforma del sistema de pensiones

El sistema de pensiones de reparto en España consiste básicamente en que los trabajadores, en el rango de edad legal 16 a 64 años, aportan una cantidad de su salario al fondo de la Seguridad Social con la promesa de recibir un ingreso -denominado pensión- al finalizar su etapa laboral. Dicho fondo de la Seguridad Social se reparte cada mes entre los beneficiarios que tienen derecho a la percepción por haber contribuido a dicho fondo en el pasado.

El sistema de pensiones español de reparto se ha visto desbordado por varias razones (Conde-Ruiz, 2014). Apuntaremos dos causas. La primera es la longevidad de los jubilados. Que las personas mayores de 65 años gocen de mejor estado de salud y vivan más años es, sin duda, una bendición. Pero ha tenido dos efectos que están dificultando la sostenibilidad del sistema de pensiones: que cada jubilado acaba percibiendo una pensión durante más años; y, que disminuya la tasa de dependencia, ratio de contribuyentes en edad de trabajar por jubilado. En 1920, existía 1 jubilado por cada 10 personas en edad de trabajar, en el año 2020 el ratio es 1 jubilado por cada 3 personas entre 15 y 64 años. Esto se ha agravado con las facilidades a las prejubilaciones que han incrementado los perceptores de pensiones sin que hayan contribuido suficientemente.

La segunda causa es la generosidad del sistema: con alguna excepción en el rango alto de los cotizantes a la Seguridad Social, los jubilados están recibiendo una pensión superior a la que tendrían derecho. Esto es así porque

el cómputo de la pensión a recibir no considera las aportaciones durante toda la vida laboral del trabajador, sino solo de los últimos años de cotización que es el momento en el que el trabajador está cobrando un salario mayor. A mayores, el legislador ha utilizado el fondo de la Seguridad Social para incrementar las pensiones mínimas, lo que ocasiona nuevamente que la pensión recibida sea superior a la que el jubilado tendría derecho.

El desequilibrio en el fondo de la Seguridad Social ha obligado al legislador a buscar soluciones. Básicamente, existen solo dos opciones para mantener el sistema de pensiones: una es subir la edad de jubilación, lo que va a incrementar el número de trabajadores que cotizan a la vez que disminuye el número de años de percepción de una pensión; la otra es modificar el criterio y el cómputo de la cantidad de pensión recibida.

En lo que se refiere a retrasar la edad legal de jubilación, si ésta se situara en los 75 años para el año 2030 significaría tener 1,5 jubilados por cada 10 personas en edad de trabajar (entre 15 y 74 años), una tasa de dependencia similar a la del año 1970; y en el año 2040, significaría 1 jubilado por cada 5 personas en edad de trabajar, similar al del año 1991 (ver Figura 46).

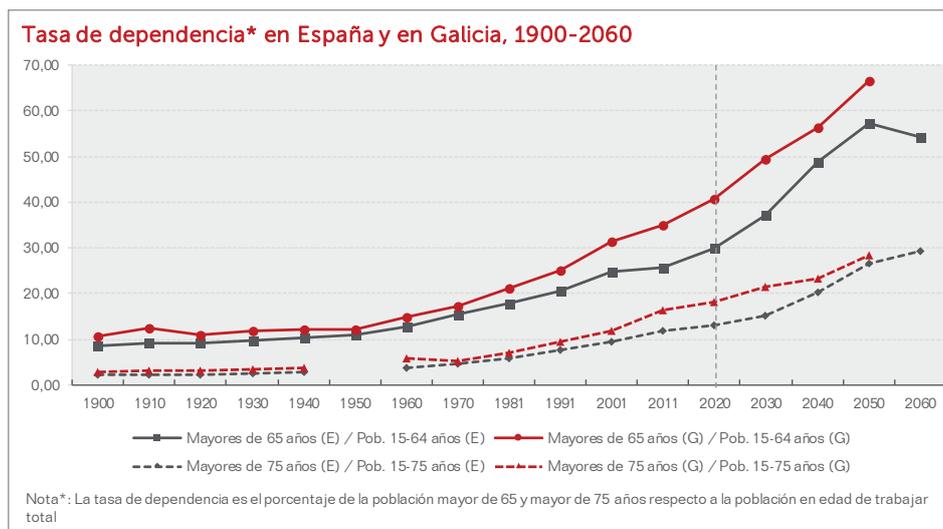


Figura 46. Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2020) e IGE (2018)

En lo que se refiere al cómputo, parece obvio que cada pensionista debería percibir una pensión directamente proporcional a la cantidad aportada al sistema. Y si existen pensiones muy bajas, y socialmente el legislador considera que los ciudadanos –independientemente de su edad- precisan de un mínimo de recursos para vivir, éstos deberían proveerse vía impositiva -como toda política social-, y no a través del fondo de la Seguridad Social. Propuestas más avanzadas (fundamentadas en el criterio de eficiencia paretiana) plantean que el importe de la pensión dependa del volumen de financiación de la educación de la siguiente generación (Becker y Murphy 1988 y Boldrin y Montes 2005), donde la pensión se considera como la remuneración al “préstamo” otorgado a la siguiente generación para poder educarse (lo que eventualmente les ha permitido ser una generación más productiva, y ganar más salario). Otra propuesta consiste en incluir dentro del cómputo el número de hijos criados (Conde-Ruiz, Giménez y Pérez-Nievas 2010), donde la pensión contemplaría (internalizaría) los costes individuales de tener hijos, que serán los que pagarán en el futuro las pensiones de todos los jubilados (tuviesen o no descendientes).

En definitiva, la propuesta de reforma del sistema de pensiones que realiza la literatura en teoría económica es que el cómputo de la pensión individual de cada jubilado debería considerar todas las aportaciones realizadas a lo largo de la vida laboral, el volumen aportado por la generación del jubilado y el número de hijos que se han tenido.

B) El reto de las transferencias complementarias a los mayores

Una población mayor en crecimiento incrementa las necesidades relacionadas con el envejecimiento: salud, soledad, vivienda, etc. En particular, el deterioro de la salud, junto con la escasez de recursos monetarios, agravarán las desigualdades entre los mayores. Los que posean más recursos podrán pagar servicios de cuidado “Premium,” mientras que el resto deberán conformarse con servicios “low cost” (Alcaide, 2020). Se abre pues una colaboración público-privada donde, una vez que el legislador determine un mínimo de provisión sanitaria a recibir por los mayores, el Estado financiará con recursos públicos al senior hasta alcanzar ese mínimo (Herce 2020). Aquí las entidades locales jugarán un papel importante, pues son las más cercanas a la detección de las necesidades de los ciudadanos. Sin embargo, no debemos olvidar que estas transferencias significarán que una parte de los ingresos del Estado deberán destinarse a este segmento de población mayor, con el conflicto con otros usos de estos recursos

(educación, infraestructuras, etc.), por lo que requerirá un consenso político realista referente a los mínimos de provisión asumibles.

En particular, presentamos dos propuestas, en línea con las necesidades de modificar el sistema de pensiones para permitir que las personas mayores puedan mantenerse activas y fomentar el retraso de la jubilación. La primera propuesta consiste en reducir los planes de prejubilaciones anticipadas a casos muy concretos. La segunda propuesta se refiere a derogar la normativa de jubilación obligatoria que ha ocasionado incentivos perversos en las políticas de personal de empresas públicas y privadas. Por ejemplo, la jubilación forzada del personal sanitario en algunas Comunidades Autónomas en la última década -que ocasionó un ahorro en personal en las cuentas públicas de estas autonomías, a la vez que incrementaba el gasto nacional en pensiones-, trajo consigo una descapitalización del capital humano en los hospitales públicos.

Existen diferentes posibilidades para atajar este problema: permitir a los trabajadores elegir libremente cuándo jubilarse, según su sector de actividad; introducir mecanismos de jubilación parcial; definir formas de flexibilidad laboral y contractual, colaboración flexible y/o reducción horaria (ver Herce 2017, y Alcaide 2020, pág. 151); e, incluso permitir que sea compatible la percepción de una parte de la pensión, aunque el trabajador siga ingresando cierta renta (ver Castillo y Muñoz, 2018).

14.6.4. Reto 4: Reforma del sistema fiscal

Finalizamos con un reto transversal. El envejecimiento de la población conlleva un mayor gasto público, tanto en la provisión de recursos a los jubilados, como un mayor gasto sanitario. Este mayor gasto precisará revisar el sistema impositivo para poder sustentar el gasto del envejecimiento y revisar las prioridades de largo plazo del gasto público. Por ejemplo, mantener o incrementar la prestación en pensiones a la vez que se realizan recortes en el gasto educativo reduce negativamente en la capacidad productiva futura del país y, por tanto, en las posibilidades de recaudación impositiva futura destinada a los pensionistas del futuro. Así, parece que serán inevitables reformas fiscales, reformas en el sistema de pensiones y la colaboración público-privada.

Una propuesta es el incremento de la imposición indirecta y la limitación de las exenciones y beneficios fiscales en las cotizaciones sociales (Arce 2019).

14.7. Conclusiones

En este monográfico hemos analizado la situación actual y las potencialidades de la *Silver Economy* en Galicia. Primero, caracterizando a las personas pertenecientes a la *Silver Economy* en Galicia en el presente y, a continuación, tipificando los perfiles de demanda de los seniors gallegos del futuro, para lo que empleamos herramientas de la teoría económica. Esto nos ha permitido identificar las oportunidades de negocio que surgirán en este ámbito de la economía en Galicia.

En el trabajo tipificamos ocho perfiles de senior relativos a tres dimensiones. Dos básicas, nivel formativo –básico y avanzado- y salud -autónomos y dependientes-, y en paralelo una dimensión de localización que distingue entre seniors urbanos y rurales. Nuestras predicciones de los perfiles de seniors gallegos del futuro sugieren que, en el ámbito formativo, para el año 2040, al menos un 50% de los seniors gallegos tendrán un perfil básico, mientras que no menos que el 30% los podríamos asociar a un perfil “avanzado”. A partir del año 2050, cuando estén retiradas las personas que en la actualidad tienen más de 35 años, las proporciones serán como mínimo del 40% en ambos perfiles. En la dimensión de salud, en el año 2040, un 42,4% serán dependientes mientras que un 57,5% de seniors serán autónomos. En el año 2060 la proporción pasaría a ser 34,5% y 65,5%. En la dimensión de localización, en el año 2048 por lo menos un 38,6% de los seniors gallegos tendrán un perfil “urbano”, y por lo menos un 42 % un perfil “rural”. En el año 2068, la proporción sería un 38,6% y un 37,9%, respectivamente. Esto sugiere que, aunque existe una tendencia muy suave hacia una población gallega más urbana, no se espera que la distribución de seniors en esta dimensión se modifique drásticamente en el próximo medio siglo.

En el análisis de competitividad encontramos que la empresa gallega vinculada al segmento *silver* está menos desarrollada que en el promedio de España. El tamaño de las empresas gallegas es inferior al de las empresas españolas, lo que las coloca en situación de desventaja para aprovechar las potenciales ganancias de escala que precisan muchos de los proyectos empresariales por emprender en este segmento de mercado. En términos de valor añadido por empleado, Galicia también sale en peor situación al presentar una cifra inferior al promedio español. Con respecto a la eficiencia productiva, la empresa gallega muestra unos ratios de gastos de personal sobre ventas, y valor añadido por empleado (productividad) peores que el de la empresa promedio española. Con respecto a la rentabilidad económica, las empresas gallegas de la economía *silver* se sitúan por debajo del promedio en España, aunque la rentabilidad económica de las empresas *silver* se encuentra por encima de la rentabilidad del sector empresarial global, tanto en Galicia como en España.

El trabajo finaliza presentando someramente los principales retos a los que se enfrenta el Estado ante el envejecimiento de la población en el ámbito de la *Silver Economy*. La nueva situación va a ocasionar un mayor gasto público en sanidad y pensiones, lo que requerirá reformas en los sistemas fiscales y de pensiones para garantizar unos recursos monetarios a los mayores, así como una provisión mínima de bienes y servicios. Referido estrictamente a la *Silver Economy*, los retos del Estado pasan por la adaptación de las infraestructuras y la elaboración de una normativa que permita desarrollar a las empresas todas sus potencialidades en la *Silver Economy*.

Fidel Castro Rodríguez

Dpto. de Fundamentos da Análise Económica, RGEAF y ECOBAS (Universidade de Vigo)

Eduardo L. Giménez Fernández

Dpto. de Fundamentos da Análise Económica, RGEAF y ECOBAS (Universidade de Vigo)

CÁTEDRA ARDÁN

Consortio de la Zona Franca de Vigo-Universidade de Vigo



La silver economy, clave para satisfacer las demandas de los mayores

La silver economy se presenta como una gran oportunidad empresarial. En 2060, según la Comisión Europea, uno de cada tres europeos tendrá más de 65 años. Los sénior exigirán más calidad de vida, independencia y soluciones habitacionales muy diferentes a las residencias tal y como las conocemos. La silver economy debe responder a esas necesidades.

El envejecimiento poblacional, el cambio de los hábitos de vida y de las estructuras familiares, a las que cada vez les es más difícil hacerse cargo del cuidado de los mayores, hacen que la silver economy sea más necesaria que nunca y que genere oportunidades de negocio, tanto para compañías en activo como para startups. Empresas de todos los ámbitos dirigen su mirada hacia los mayores conscientes de que pueden ser sus mejores clientes. El desarrollo de la industria del turismo, la sanitaria, la tecnológica o la de actividades culturales y de ocio, entre otras muchas, será clave a la hora de responder a las demandas de los seniors.

Los jubilados del futuro, según los expertos, exigirán más calidad de vida, independencia y soluciones habitacionales muy diferentes a las residencias tal y como las conocemos. Los especialistas opinan que la reciente

crisis sanitaria del Covid-19 agilizará el cambio de modelo. Galicia es una de las regiones europeas que ofrece más oportunidades a las empresas interesadas en volcarse con ese sector de la población que crece cada día y que solicita unos servicios que, en muchos casos, no existen.

Por ello, la silver economy estudia las necesidades de consumo de las personas mayores, es decir, de más de 50 años, aproximadamente, y su satisfacción con los productos y servicios que ofrece el mercado. Este tipo de economía abarca todos esos productos y servicios de salud, nutrición, bienestar, transporte, vivienda, empleo, formación, etc. Las empresas deben prestar atención a las demandas existentes en lo material, la salud, lo social, el conocimiento, el ocio y la cultura. El envejecimiento activo no se entiende sin ocio y viajes, sin comunicación, juego,

diversión o sin un espacio en el que desarrollar la creatividad. Los nuevos modelos de negocio deben tener en cuenta a los seniors. España ya es un referente para el turismo de mayores por su cultura, clima y ubicación, entre otros factores. Por ello, la silver economy cobra, si cabe, más importancia que en otros países.

Población en Europa

En 2060, según la Comisión Europea, uno de cada tres europeos tendrá más de 65 años, lo que, sin duda, abre un mercado apasionante en el que la atención sanitaria, la tecnología, el ocio y la cultura deben aliarse. Los cambios y nuevos desafíos de esta situación deben encontrar respuesta en la silver economy.

La Comisión Europea llevó a cabo un estudio realizado por Technopolis y Oxford Economics en el que los expertos analizaron las oportunidades que plantea este cambio de paradigma. En las conclusiones del informe, los especialistas establecieron que si la silver economy fuese una nación sería, en la actualidad, la tercera economía más grande del mundo, solo por detrás de Estados Unidos y China.

Los nuevos modelos de negocio deben tener en cuenta a los seniors, un sector poblacional en crecimiento

El trabajo, además, pronostica que la silver economy experimentará un crecimiento constante durante los próximos diez años en toda la Unión Europea, por lo que tendrá un mayor impulso económico y generará empleo. Por ello, son muchas las compañías que surgen para satisfacer las demandas de los seniors. Y no solo eso, sino que cada vez son más las empresas en activo que dirigen su mirada hacia los mayores e implementan planes estratégicos para adaptar sus productos o servicios a este sector de la población, conscientes de que son un nicho de mercado que, en ocasiones, está desatendido.

Economía sociosanitaria

Con menos de un año de vida, el Centro de Excelencia en Tecnologías Innovadoras Sociosanitarias (Cetiss) pretende liderar la economía sociosanitaria dirigida a los mayores gallegos. Inaugurado en junio de 2019, es fruto del convenio firmado por la multinacional Indra con la Xunta de Galicia para impulsar la transformación digital de los servicios sociales con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la ciudadanía y crear un polo tractor del sector en la comunidad autónoma.

A través de su filial Minsait, Indra ha puesto en marcha a principios de este año Ventures4Silver, una iniciativa para crear un ecosistema emprendedor en torno a la silver economy. En concreto, se trata de una convocatoria para detectar ideas disruptivas, promover el emprendimiento tecnológico y el desarrollo de nuevas empresas con el apoyo de Indraventures, el vehículo en torno al cual se articula la innovación corporativa. El objetivo



es generar ideas de negocio relacionadas con los asistentes personales virtuales, wearables y domótica en el hogar, estimulación cognitiva, robótica empática, Inteligencia Artificial y machine learning.

Las propuestas ganadoras recibirán apoyo económico, en concreto, de 10.000 euros para la vencedora, aparte de otros tres premios más, y asesoramiento para su aceleración durante seis meses, dentro y fuera de Galicia. Además de su aplicación a la realidad de la comunidad gallega, se valorará que las propuestas tengan un claro potencial de negocio, viabilidad para desarrollarse como un producto comerciable en un plazo de entre uno y dos años, el carácter innovador de las tecnologías utilizadas y el nivel disruptivo y diferencial de la idea.

Desarrollos tecnológicos

El empleo de dispositivos de uso personal y móviles para favorecer la autonomía y la seguridad de mayores y colectivos vulnerables, así como la integración de la información sociosanitaria para ofrecer una visión completa de las personas y favorecer la atención personalizada constituye una de las principales líneas de innovación dentro de la silver economy.

En centros de salud y hospitales gallegos ya se está utilizando una plataforma que permite abordar un modelo de atención teleasistido y proactivo a pacientes con distintas patologías, necesidades o situaciones de dependencia desde sus domicilios, facilitando la detección temprana de posibles empeoramientos de salud y evitando desplazamientos.

LA HISTORIA SOCIAL ÚNICA ELECTRÓNICA DE LOS GALLEGOS, EN UNA APP |

Cruz Roja y Asiste han iniciado el pilotaje de Asiste, es decir de la extensión de la Historia Social Única Electrónica (HSUE) a los dispositivos móviles mediante una aplicación que actúa como canal de comunicación entre la persona cuidada y su red de cuidadores, así como con la administración y los profesionales de atención social. Esta app supone una importante evolución, gracias a la movilidad, de la plataforma de Historia Social Única, que actualmente es utilizada por cerca de 700 profesionales de los servicios sociales locales y de la Administración autonómica, que tienen acceso único a los expedientes digitales de 670.000 gallegos.



ANA M. PAÚL TOMILLO | Directora de Innovación Tecnológica de Centro Tecnológico de Automoción de Galicia (CTAG)

“Los sistemas de ayuda y la conducción autónoma contribuirán a cubrir las necesidades de los mayores”

Las funcionalidades de conducción automatizada van a ser “muy útiles” en un futuro para garantizar la movilidad de los mayores. Así lo asegura la directora de Innovación Tecnológica de CTAG, quien cree que los asistentes por voz o el reconocimiento gestual jugarán un papel protagonista, así como la integración de sensores de constantes vitales para monitorizar la salud de los ocupantes.

El envejecimiento de la población traerá consigo mayores dificultades de transporte a una franja creciente de la población. ¿Existen actualmente desarrollos en el sector de la automoción orientados a cubrir las necesidades de transporte de las personas mayores? ¿Se está desarrollando algún proyecto de este tipo en CTAG?

Ya existen algunos vehículos en el mercado con componentes de interior como paneles, puertas, cockpits, etc., que han considerado algunos requisitos especiales. Sin embargo, creo que los sistemas de ayuda a la conducción (ADAS) y, en el futuro, la conducción autónoma contribuirán de forma muy significativa a cubrir esas necesidades de las personas mayores, especialmente en cuanto a seguridad y confort. Esta es una de las líneas de especialización de CTAG, donde venimos trabajando en desarrollos de

algoritmos de sistemas ADAS y nuevas funcionalidades desde hace 15 años. Estos sistemas se basan en la combinación de datos e información de diversos sensores integrados en el vehículo que monitorizan el entorno y, en ocasiones, también al conductor, para detectar situaciones de peligro y emitir avisos o incluso asistir en determinadas maniobras durante la conducción. En las fases de desarrollo hacemos pruebas en simulador de conducción, en pistas y en carreteras abiertas para ajustar los algoritmos y el HMI (Human Machine Interface). Precisamente cómo es este interfaz o HMI entre el conductor y el vehículo es una de las claves para personalizar y adecuar los sistemas a las necesidades particulares de los usuarios.

¿Qué desarrollos en el sector de la automoción cree que serán espe-

cialmente demandados por las personas mayores en un horizonte de 10-20 años?

Hay muchas funcionalidades de conducción automatizada que van a ser muy útiles para garantizar opciones de movilidad para personas mayores. Algunas de estas funciones son ya viables desde el punto de vista de la tecnología, pero están pendientes de la evolución de la normativa. Desde el punto de vista de interacción con el propio vehículo, creo que el reconocimiento de voz o asistentes por voz, o el reconocimiento gestual jugarán un papel protagonista. También se extenderá la incorporación de inteligencia artificial al HMI de un vehículo para que se adapte al usuario cubriendo necesidades especiales y se integrarán sensores de constantes vitales para monitorizar la salud de los ocupantes.

¿Qué decisiones deberán tomar las empresas colaboradoras de CTAG para adquirir una ventaja competitiva y aprovechar los retos que deparará la silver economy?

Estamos asistiendo a un cambio de paradigma en la movilidad. Las empresas de automoción están orientando

su producto a las nuevas necesidades de diferentes grupos de usuarios, diseñando vehículos atractivos, personalizables, con alto grado de tecnología y, por supuesto, sostenibles y seguros. Aquellas empresas capaces de diseñar productos y servicios personalizados que mejoren la experiencia de usuario desde una perspectiva global serán las que tengan más éxito en el futuro.

¿Cuál cree que deberá ser el papel de CTAG para ayudar a alcanzar este objetivo?

En CTAG tenemos que seguir trabajando en tecnologías innovadoras y colaborando con las empresas de nuestro entorno. Hemos conseguido un buen posicionamiento europeo en el ámbito de conducción automatizada y conectada y seguiremos participando en consorcios estratégicos a nivel europeo, atrayendo actividades de I+D y pilotos demostradores a Galicia.

“El futuro de la movilidad pasa, sin lugar a dudas, por la automatización de la conducción”

¿Cuál deberá ser el papel de la administración para facilitar esa posición competitiva del sector gallego de automoción?

El sector de automoción global se enfrenta a un momento muy delicado en la actualidad y serán necesarias medidas de apoyo a la I+D e innovación, entre otras, para seguir siendo competitivos y ofrecer productos diferenciales. Además, la administración pública debe facilitar el despliegue de nuevos modelos de movilidad inteligente, que serán de especial interés para colectivos como las personas mayores. En los planes de movilidad se deben tener en cuenta soluciones de transporte autónomo y conectado como, por ejemplo, robotaxis, shuttles, etc., que facilitarán mucho la movilidad de personas mayores.

La infraestructura viaria jugará un papel esencial en el correcto funcionamiento de los medios de transporte de personas mayores. ¿Qué adaptaciones de la red viaria debe-



Las nuevas tecnologías facilitan la conducción a los mayores.

ría impulsar la administración para un mejor aprovechamiento de las innovaciones? ¿Para qué sectores existe una oportunidad de negocio en esta tarea de adaptación?

Las infraestructuras tienen que ser adecuadas para facilitar la progresiva automatización del transporte, por ejemplo, disponiendo de la señalización adecuada, adaptando trazados, etc. De hecho, las primeras funciones de conducción autónoma de nivel 4 serán posibles en entornos como autopistas, mientras que en otro tipo de vías o incluso en entorno urbano, el despliegue de casos de uso será más lento. Pero, aparte de la infraestructura viaria, hay que tener en cuenta también la infraestructura digital. Serán necesarios servicios que acompañen este despliegue, en especial relacionados con la comunicación vehículo-infraestructura. La conectividad y la conducción autónoma van de la mano y las oportunidades de negocio para el sector de infraestruc-

turas, tanto viarias como de comunicaciones, es clara, aunque aún se está discutiendo mucho sobre los modelos de negocio.

¿Cómo visualizaría la cobertura ideal de sus necesidades futuras de transporte como persona perteneciente a la silver economy?

Me gustaría que mi coche fuera una extensión de mis capacidades y que tuviera la inteligencia suficiente para adaptarse a las nuevas necesidades que vayan surgiendo de forma progresiva o en función de los diferentes contextos de uso. Tendría que contar con sensores de monitorización de mi estado y poder tomar algunas decisiones para asistirme en la conducción de modo autónomo o semi-autónomo, vigilando la seguridad. De todas formas, a mí me gusta mucho conducir y espero poder seguir conduciendo aún muchos años, aunque el futuro de la movilidad pasa, sin duda, por la automatización de la conducción.

LA PERSONALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, GARANTÍA DE ÉXITO |

La directora de Innovación Tecnológica de Centro Tecnológico de Automoción de Galicia (CTAG), Ana M. Paúl Tomillo, sostiene que aquellas empresas capaces de diseñar productos y servicios personalizados que mejoren la experiencia de usuario desde una perspectiva global serán “las que tengan más éxito en el futuro”. Paúl destaca que el cambio de paradigma en la movilidad es un hecho. Por ello, las empresas están orientando sus productos a las nuevas necesidades de los usuarios, quienes demandan coches atractivos, personalizables, muy tecnológicos, sostenibles y seguros.



Foto: Quintana/El Ideal Gallego

ANTONIO RODRÍGUEZ DEL CORRAL | Presidente del Clúster TIC Galicia

“Hay proyectos gallegos en fase experimental como el desarrollo de robots asistenciales o asistentes de voz virtuales”

El presidente del Clúster TIC Galicia asegura que estamos en una “situación intermedia” en cuanto a los desarrollos tecnológicos. “Se visualiza el estado final: una persona mayor vive en una casa en la que un sistema autónomo le ayuda a tener una vida más sana y segura”, señala. ¿El problema?: La tecnología no está disponible. “He ahí el reto y la oportunidad de negocio”, recalca.

¿Existen desarrollos tecnológicos específicos orientados a cubrir necesidades de personas mayores? ¿Se está desarrollando algún proyecto de este tipo en el Clúster TIC Galicia?

Nos consta que hay muchos y buenos proyectos desarrollados. El Sergas lleva varios años desarrollando su plataforma del hogar digital, con participación de muchas empresas gallegas. Otro proyecto de referencia es ACTIVAGE, una plataforma abierta e interoperable basada en Internet de las Cosas para el despliegue de soluciones que favorezcan la autonomía y la calidad de vida. Esta plataforma permite que muchas otras aplicaciones puedan construirse sobre esa base. Muy interesante es también Ventures4Silver, una iniciativa de nuestro socio Indra, junto con Amtega, para detectar ideas disruptivas vinculadas a los retos de la silver economy. Cruz Roja está probando continuamente nuevas soluciones de pulseras inteligentes y tiene una nue-

va estrategia en este ámbito. Existen, además, variadas soluciones para servicios de teleasistencia; y R también lanzó una plataforma, 3ollos, para monitorizar diversos tipos de situaciones dentro del hogar. El ecosistema startup también está siendo muy activo y están surgiendo iniciativas muy interesantes. Actualmente, hay proyectos en fase experimental como el desarrollo de robots asistenciales o asistentes de voz virtuales, 100% gallegos.

Con el envejecimiento poblacional se espera un mayor papel de las tecnológicas en el desarrollo de productos para mejorar la calidad de vida. ¿Qué se demandará en 10-20 años?

Los desarrollos que hacen falta se pueden resumir en obtener un equipamiento que permita desplegar una red de sensores que cubra completamente un hogar con un coste inferior a los 200 euros. Una vez que esa red sea viable, de manera vertiginosa apa-

recerán miles de aplicaciones diferentes. El mejor modelo es que esa red de sensores sea abierta y que otros añadan más y más aplicaciones sobre ella para resolver todo tipo de problemas. Unas soluciones se enfocarán a problemas relacionados con enfermedades, pero otras serán simplemente asistentes de vida saludable, de teleasistencia, de ayuda frente a la soledad, de tranquilidad familiar, etc.

¿Qué decisiones deberán tomar las tecnológicas gallegas para lograr una ventaja competitiva y aprovechar los retos de la silver economy?

El concepto importante es anticiparse. Hoy en día esperamos que muchas soluciones sean basadas en aprendizaje y que dispongan de cierto grado de inteligencia. Para ello, hay que capturar datos, entrenar modelos, etc. También hay que monitorizar todos los desarrollos de base en tecnología de redes de sensores. Es un sector que va a explotar y hay que ir colocándose para aportar valor en cuanto el modelo sea viable. Europa, a través de su política de cohesión y las estrategias nacionales y regionales para la especialización inteligente (RIS3), nos marca el reto de ser la región líder en

el sur de Europa en la aplicación de nuevas tecnologías en el ámbito del envejecimiento activo y vida saludable y en la promoción de la autonomía funcional, por lo que debemos aprovecharlo. Es necesario tener en cuenta que la silver economy se identifica habitualmente con la salud y el bienestar de la población envejecida, cuando es un campo mayor: nuevas formas de ocio adaptado, transporte, nuevas tecnologías de apoyo y control en el hogar. Las posibilidades son muy amplias.

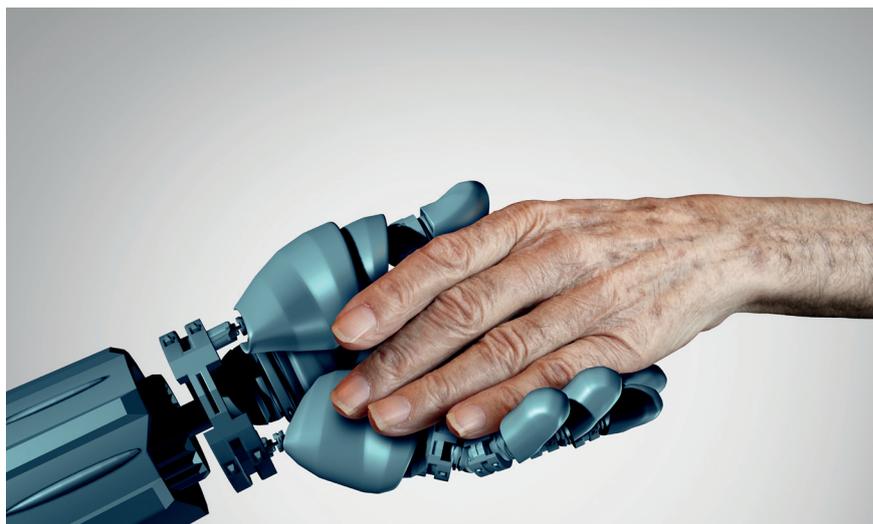
¿Cuál deberá ser el papel del Clúster para ayudar a alcanzar este objetivo?

El Clúster es una entidad cuyo fin principal es favorecer la estrategia de sus socios. Nuestra otra misión principal es fomentar el intercambio de ideas y ayudar especialmente a los socios interesados en desarrollar producto, que es el reto más difícil. En cuanto a la silver economy, dentro del proyecto de Centros de Fabricación Avanzada hemos propuesto un laboratorio de dispositivos inteligentes que se centra en los conceptos antes indicados. También hemos abierto una línea de colaboración con el Instituto de Nanotecnología de Braga. Y, desde 2014, hemos identificado a la inteligencia artificial como una competencia clave de los socios. Además, somos socios fundadores de los Hubs de Innovación de Galicia. Uno de ellos, DATALIFE, tiene la silver economy como uno de sus campos de actuación.

“Europa nos marca el reto de ser la región líder en el sur de Europa en la aplicación de nuevas tecnologías al envejecimiento activo”

¿Estima que debe fortalecerse la colaboración entre las empresas del Clúster y las que ofertan bienes y servicios a las personas mayores?

Esto sería deseable para aquellos servicios susceptibles de establecer una relación simbiótica con una red en el hogar. Las personas mayores ya disponen de otros dispositivos con los cuales recibir información de todo tipo.



La tecnología mejorará la calidad de vida de los mayores.

¿Y cuál deberá ser el papel de la administración para facilitar esa posición competitiva del Clúster y afianzar su colaboración con las empresas vinculadas a la silver economy?

Creo que la estrategia ya existente de Hubs de Innovación, combinada con los Centros De Fabricación Avanzada que hemos propuesto, es la adecuada. Y en cuanto haya soluciones económicamente viables para ser desplegadas serán objeto de proyectos tractor, tanto por parte del Sergas como por Amtega, ya que tradicionalmente han efectuado ese rol. Además, pronto verá la luz la estrategia de inteligencia digital de Galicia, que supondrá un refuerzo a todas estas temáticas. Estamos bien preparados, aunque siempre se puede mejorar. Un ámbito de mejora sería crear un circuito de apoyo para iniciativas empresariales individuales que puedan captar fondos europeos a gran escala, como los nacientes programas EIC Pilot. Otro aspecto que puede ser más desarrollado es pasar a considerar las exportacio-

nes de productos tecnológicos como un objetivo clave de la economía de Galicia. Recientemente, un informe del Wall Street Journal alertó de que los fondos europeos para la reconstrucción post-Covid pueden acabar favoreciendo más a los países más potentes, ya que hay países que se están especializando en sectores intrínsecamente más productivos que otros. Por ello, la estrategia de sectores considerados prioritarios debe considerar a las TIC como uno de ellos.

¿Cómo visualizaría su situación ideal como usuario de desarrollos tecnológicos dirigidos a la silver economy?

Estamos en una situación intermedia. Se visualiza el estado final: una persona mayor vive en una casa segura en la que, respetando su privacidad, un sistema autónomo e inteligente le ayuda a tener una vida más sana y segura. Toda la tecnología necesaria no está disponible: he ahí el reto y la oportunidad de negocio.

EL COSTE DE HARDWARE, EL MOTIVO DE LA FALTA DE DESARROLLO |

“Hoy por hoy, para monitorizar completamente un hogar hace falta un número de sensores importante. La suma del coste de todos ellos, más el del equipo creador de la red de sensores, que es necesaria porque en muchos recovecos del hogar puede no haber red, hacen el modelo de negocio inviable”, indica el presidente del Clúster TIC Galicia. “Más I+D en miniaturización y la reducción del coste de sensores es lo que llevará finalmente al despliegue de estas soluciones”, subraya.



CELSA PATIÑO | Licenciada en Turismo con un máster en Turismo y gerente de Coruña Viajes & Tours

“Los mayores buscarán más independencia en los viajes, pero con sus limitaciones”

Celsa Patiño, licenciada en Turismo y con un máster en el sector, es una empresaria gallega formada académicamente con gran experiencia en la industria turística. Gerente de Coruña Viajes & Tours, la experta tiene claro que, en un futuro, la coordinación entre los diferentes entes turísticos, desde agencias de viaje hasta hoteles, casas o empresas de servicios complementarios, será indispensable para atender las demandas de los mayores. “A mayor salud y nivel educativo, querrán más independencia; y, de lo contrario, el viaje irá totalmente programado”, indica.

¿Qué tipo de servicios de asesoramiento y paquetes de viaje demandan actualmente las personas mayores que acuden a agencias de viajes como Coruña Viajes & Tours?

La gran mayoría prefieren los destinos nacionales y, después, los europeos. Dependiendo de la edad, la salud, el nivel educativo y el poder adquisitivo hay variantes, pero los viajes tienen en común que incluyen todo: el transporte, el hotel, los traslados, seguros de viaje, excursiones, comidas, bebidas, entradas y resto de servicios.

Con el envejecimiento de la población, ¿se está observando una mayor demanda por parte de las personas mayores de los servicios de asesoramiento y paquetes de viaje proporcionados por las agencias de viaje?

Sí, creo que el asesoramiento de las agencias de viaje es fundamental para que el viaje se desarrolle con todas las garantías; y el viajero lo sabe.

En concreto, ¿qué tipo de servicios y paquetes son los más solicitados?

El producto más demandado por la gente mayor a nivel nacional siguen siendo los viajes del IMSERSO. Aunque han perdido bastantes clientes en los últimos años, siguen siendo paquetes muy organizados desde el punto de origen al destino final y a buen precio. También se demandan mucho los paquetes de mayoristas que trabajan productos destinados a mayores como Mundosenior Plus, Club de Vacaciones, Cn travel, Cruceros y cada vez son más las per-

sonas mayores que viajan en familia con sus hijos y sus nietos.

¿Cómo cree que evolucionará la demanda de asesoramiento y paquetes de viaje por parte de las personas mayores en un horizonte de 10-20 años?

Nos dirigimos a un público mayor mucho más digitalizado que el actual y la labor asesora de las agencias coexistirá con la búsqueda por internet y apps que permiten realizar reservas. Ahora ya está ocurriendo, pero a la hora de efectuar la reserva muchos abuelos se inclinarán por el valor añadido que ofrecen las agencias de viajes.

En el futuro, ¿cómo deberían estar orientados el asesoramiento y los paquetes de viaje a los diferentes perfiles de mayores (por ejemplo, lugar de residencia, nivel económico, grado de autonomía física y mental, etc.)?

El asesoramiento debería de orientar a los silver hacia destinos más sostenibles y secundarios, más próximos a los lugares de residencia. Dependiendo del grado de autonomía, se puede optar por un turismo más urbanita en

“Nos dirigimos a un público mayor mucho más digitalizado que el actual y las agencias coexistirán con la búsqueda por internet y apps que permiten realizar reservas”

donde puedan coexistir el turismo de shopping, gastronómico, cultural y de museos; pero también surge una nueva oportunidad para el turismo rural, medioambiental y educacional y las actividades complementarias que se puedan desarrollar en las cercanías como la gastronomía, la enología, la pesca, el avistamiento de pájaros o el senderismo.

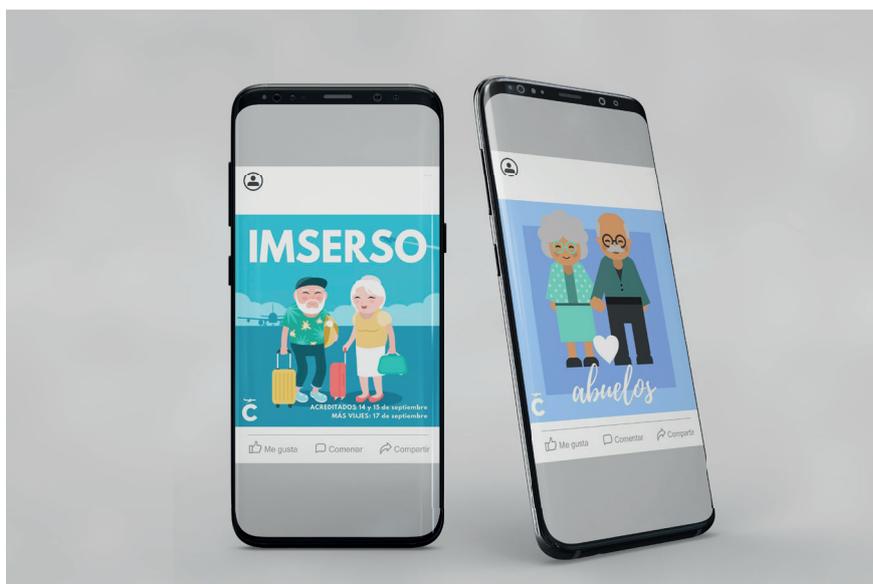
¿Qué decisiones deberían tomar las entidades del sector para atender de forma adecuada las necesidades de asesoramiento y paquetes de viaje en el futuro para las personas mayores?

La coordinación entre los diferentes entes turísticos, sean agencias de viaje mayoristas, minoristas, hoteles, casas o empresas de servicios complementarios, sería indispensable para atender a la demanda de los mayores, que buscarán más independencia en la forma de hacer sus viajes, adaptándolos a sus limitaciones personales.

¿Cree que existe alguna ventana de oportunidad en Galicia para atraer a este tipo de clientes que no está siendo aprovechada actualmente?

Sí, hay una gran oportunidad, sobre todo en el turismo rural. Debido a la situación de alerta sanitaria, la gente mayor tiene miedo y va a priorizar los destinos seguros y poco masificados. En Galicia hace muchos años se apostó por el turismo rural, había una central de reservas, Turgalicia, y muchas casas, pero faltaba oferta complementaria o estaba muy lejos de las casas.

¿Qué recomendaciones realizaría a los empresarios del sector turístico



Dos imágenes utilizadas por Coruña Viajes & Tours en redes sociales dirigidas a mayores viajeros.

y a las administraciones públicas para aprovechar esta oportunidad?

Pienso que es el momento de que las administraciones públicas y las empresas privadas vuelvan a retomarlo; un aumento del turismo tendría un impacto positivo en la comunidad local. Hay que poner al alcance de los mayores los productos y servicios de primera calidad que tenemos en nuestro país: hoteles, casas, balnearios, restaurantes, bodegas con reconocimiento a nivel mundial, granjas en las que se elaboran productos de gran calidad como la ternera y el buey, quesos, yogures, leche, castañas o patatas gallegas.

Para finalizar, una pregunta personal: ¿cómo visualizaría su situación ideal en términos de usuaria de servicios de agencias de viaje como fu-

turo miembro de la silver economy?

El agente de viajes que atienda a la silver economy debe de estar muy formado y digitalizado para atender a un sector variopinto. Tendrá que analizar muy bien al cliente sénior para medir el nivel de dependencia que tiene y poder reservar viajes que cumplan las expectativas previstas. A mayor salud y nivel educativo, querrán más independencia; y, de lo contrario, el viaje irá totalmente programado.

“El agente de viajes que atienda a la silver economy debe de estar muy formado y digitalizado para atender a un sector variopinto”

DESTINOS SOSTENIBLES EN MEDIOS DE TRANSPORTE ALTERNATIVOS AL AVIÓN |

La demanda de los mayores en cuanto a viajes tenderá, según Celsa Patiño, de Coruña Viajes & Tours, hacia destinos sostenibles. Además, apostarán por trasladarse en medios de transporte alternativos al avión “para que no contaminen tanto el medio ambiente”. Esas solicitudes son algunas de las asignaturas que tiene pendientes el sector en cuanto a dar respuesta a las necesidades de la silver economy en un futuro. En Galicia, el turismo rural, según la especialista, ofrece numerosas oportunidades que deberían de ser aprovechadas por las empresas y las administraciones públicas porque la atracción del turismo ligado a la silver economy generaría “un impacto positivo en la comunidad”.



FRANCISCO LAMILLA | CDO & Innovación de O Lecer Senior Care (Vigo)

“Las nuevas tecnologías tendrán un papel clave en el futuro de este sector”

Aunque asegura no estar a favor del “cortapega”, Francisco Lamilla señala que los modelos de residencias para mayores de otros países del norte de Europa pueden adaptarse e implementarse en Galicia. Eso sí, “siempre y cuando los filtremos con la idiosincrasia individual y colectiva, nuestro entorno y nuestra madurez como sociedad”, advierte.

¿Qué tipo de servicios residenciales demandan actualmente las personas mayores y sus familiares? Y, en concreto, ¿qué servicios presta O Lecer Senior Care?

Se demandan servicios muy diversos relacionados con estancias temporales, estancias de fin de semana y estancias indefinidas. Desde O Lecer damos respuesta a esa necesidad desde nuestra filosofía de trabajo: la atención centrada en la persona. Así que buscamos servicios integrales que mejoren la calidad de vida de los mayores partiendo del respeto pleno a su dignidad y derechos y dirigidos a la realización de su proyecto de vida, promoviendo su independencia y autonomía personal. De este modo, no solo promovemos la independencia y autonomía física y psíquica, sino también social.

¿Se está observando una mayor demanda por parte de las personas mayores y sus familiares de los servicios residenciales?

Sin duda. O Lecer nació hace 15 años y recientemente hemos realizado una ampliación que duplicó nuestras instalaciones hasta llegar a 20 plazas, consiguiendo un crecimiento sostenible, manteniendo un ambiente cálido, agradable y seguro, propio de un hogar. Ahora mismo, nuestra lista de espera está cerca de las 30 personas.

¿Cómo cree que evolucionará la demanda de residencias por parte de los mayores y sus familias en un horizonte de 10-20 años? ¿Piensa que existirá alguna demanda en este sector que no se está cubriendo actualmente?

O Lecer apuesta por un nuevo concepto habitacional en el sector de las personas mayores, basándose en la experiencia nórdica del modelo housing y de la atención integral centrada en la persona. Es difícil ver qué sucederá en ese horizonte tan lejano, pero todo es posible. El desarrollo de la tecnología en ámbitos sanitarios y sociosanitarios establece pocos lí-

mites, y eso es una oportunidad que tenemos que atrapar como centro y creo que como sector. Nosotros no nos conformamos con aprender de las experiencias que ponemos en práctica, sino que las enfocamos en el escenario futuro de la atención y cuidado, sabiendo que el cambio de paradigma es una realidad y que las personas mayores del futuro desearán que ese cambio sea tangible en los lugares donde van a habitar.

¿Qué decisiones deberían tomar las entidades del sector para atender de forma adecuada las necesidades residenciales en el futuro para las personas mayores?

De forma general, las decisiones se han limitado a un marco estrictamente habitacional, así que desde O Lecer pretendemos abrir un poco más el foco apostando por un cambio de modelo, un modelo de atención real que sitúe en todo momento a la persona en el centro del servicio, que ponga en valor el conocimiento y la cultura de la organización para mejorar la experiencia y el grado de satisfacción de las personas usuarias, familias y trabajadoras. Este modelo de atención centrado en la persona, en la organización lo entendemos desde cuatro pilares fundamentales:

“Los modelos habitacionales nórdicos o de los Países Bajos son tremendamente inspiradores”

empoderar a las personas, mejorar y aportar valor continuamente, fomentar la participación y transparencia y conocer al cliente.

Tras la Covid-19, ¿cree que se va a modificar el modelo de residencias? ¿Qué recomendaciones realizaría a las administraciones públicas para adaptar el marco regulatorio para mejorar la calidad en el servicio residencial?

Espero que sí, sobran muchas razones para ello, por desgracia. Tenemos que aprender de las organizaciones que han tenido buenos resultados durante esta pandemia, creando un gran libro de buenas prácticas y también de las causas raíces que han conducido a resultados muy lamentables en otras. Estas dos cosas deben compartirse entre la administración, el sector y la sociedad. En esto también debemos estar juntos. De lo contrario, estaremos expuestos a tropezar en la misma piedra y creo que no sería ni razonable ni soportable. La mayoría de los fallecidos por Covid-19 han construido con su esfuerzo y determinación la sociedad de la que hoy disfrutamos. No aprender de esto y no estar mejor preparados en el futuro sería no solo una irresponsabilidad, sino una falta de respeto a la memoria colectiva.

En zonas como el Mediterráneo y Florida existen urbanizaciones exclusivamente para mayores con mayor nivel de autonomía. ¿Es exportable este modelo residencial a Galicia?

Totalmente. También conocemos bien modelos nórdicos o de los Países Bajos. Aunque pienso que copiar y pegar no es una buena estrategia en ningún ámbito, sí son tremendamente inspiradores y hay cosas que consideramos que pueden adaptarse, siempre y cuando las filtremos con la idiosincrasia individual y colectiva,



Personal del centro, con uno de los usuarios.

nuestro entorno y nuestra madurez como sociedad. Soy muy optimista en este sentido y creo que pronto veremos iniciativas muy alineadas con esta idea que entronca claramente con la visión de plena autonomía que tenemos en O Lecer.

¿Existe alguna otra ventana de oportunidad en Galicia para atraer a este tipo de clientes de servicios residenciales que no está siendo aprovechada? En ese caso, ¿qué recomendaciones realizaría a empresarios del sector de residencias de mayores y a las administraciones para aprovechar esta oportunidad?

Creo que en Galicia tenemos mucha experiencia en este sector y eso hace que sean muchas las ventanas de oportunidad a aprovechar. Creo que las nuevas tecnologías, acompañando en el camino de la búsqueda de

la excelencia en la gestión, tendrán también un papel clave en el futuro de este sector, así que es fundamental tener unos profesionales más preparados, y no solo en su campo más tradicional, sino en entornos más tecnológicos y de gestión que favorezcan una mayor y mejor aportación de valor asistencial que solo las personas sabemos dar.

¿Cómo visualizaría su situación ideal en términos de usuario de servicios residenciales como miembro futuro de la silver economy?

Mi visión ideal, y que comparto con todo el equipo de O Lecer, es la que tenemos como lema todos los días: ¡Vivir como en casa! Con todo lo que vivir lleva consigo en términos de autonomía e independencia, y con todo lo que quiera que ‘casa’ signifique en el futuro... Futuro al que me apunto.

LOS CAMBIOS DE HÁBITOS DE VIDA AUMENTAN LA DEMANDA RESIDENCIAL |

Francisco Lamilla, CDO & Innovación de O Lecer, destaca que el envejecimiento de Galicia, que es la segunda comunidad autónoma con un mayor índice, así como el cambio de los hábitos de vida, “especialmente en aquellos que impactan directamente en la posibilidad que tienen las familias de poder asumir el cuidado y atención de un mayor”, son dos de los motivos que han llevado a un incremento de la demanda habitacional para mayores. “La percepción de las residencias como ese espacio dedicado en exclusiva a la atención y cuidado de nuestros familiares es reconocido como una alternativa para equilibrar estas situaciones. No siendo nunca una decisión fácil de tomar, la mayoría de las veces es la más adecuada”, subraya.



Foto: Chus Marchador

JOSÉ ANTONIO HERCE SAN MIGUEL | Doctor en Economía. Experto en longevidad y pensiones. Socio fundador de LoRIS (Longevity & Retirement Income Solutions)

“Lo público, en el siglo XXI, debería ser una gestión inteligente de las CPP (colaboraciones público-privadas)”

El experto José Antonio Herce asegura que mantener el poder adquisitivo de las pensiones más bajas, pero logrando los recursos “a través de una mayor actividad laboral”, así como afrontar una reforma radical del sistema de cuidados de larga duración, empezando por sus bases financieras, son las necesidades de los mayores que deben ser atendidas de forma prioritaria.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan las administraciones públicas españolas ante el incremento progresivo del grupo de población de mayores?

El primero de ellos consiste en diseñar los incentivos y programas adecuados para mantener a los trabajadores en el mercado de trabajo, conteniendo una avalancha de jubilaciones y, de esta manera, el gasto en pensiones. No es sencillo hacerlo ahorrando recursos, que es lo que se necesita.

En particular, con la actual situación de debilidad del sistema público de pensiones, ¿considera que vamos hacia un futuro con un incremento de población jubilada en situación de vulnerabilidad económica?

No, si se camina decididamente en lo anterior. El sistema de pensiones no puede ser el rompeolas de todos los desajustes del mercado de trabajo,

desde el paro hasta la desigualdad de género. Bastante hace. El sistema de pensiones es, en realidad, muy fuerte, pero está exhausto. Ya es hora de que hagamos algo por él, en vez de que él lo haga todo por nosotros.

¿El Estado debería promover complementos adicionales en renta y/o financiar directamente el gasto de esta población envejecida?

La Seguridad Social ha sido el principal vector de lucha contra la pobreza de los mayores y ha funcionado muy bien. Hay que reforzarlo, como decía. Pero el mercado de trabajo español es de muy baja calidad, porque la educación lo es, y está generando muchos *working poors*. En este punto, además de políticas estructurales que logran resultados, si acaso, a largo plazo, se necesitan políticas de renta. Pero yo no situaría el foco en los mayores, sino en los trabajadores.

¿Qué necesidades de las personas mayores considera que deberán ser atendidas de forma prioritaria en un horizonte de 10-20 años?

Mantener el poder adquisitivo de las pensiones más bajas, pero logrando los recursos a través de una mayor actividad laboral, y afrontar decididamente una reforma radical del sistema de cuidados de larga duración, empezando por sus bases financieras, largamente ignoradas por la Ley de 2006.

Si fuese responsable de una administración pública, ¿qué decisiones tomaría para que su administración estuviera preparada para satisfacer de forma adecuada esas necesidades futuras?

Tres decisiones: digitalizar, digitalizar y digitalizar. Robotizar todos los procesos administrativos susceptibles de serlo, desde los más simples hasta las relaciones de transparencia con los administrados, y poner en manos de estos sistemas la trazabilidad y responsabilidad de los administradores públicos. Luego, lanzar programas público-privados de dotación de infraestructuras robustas frente a corrupción y puertas giratorias.

“El sistema de pensiones no puede ser el rompeolas de todos los desajustes del mercado de trabajo”



El sistema de pensiones, según Herce, está “exhausto” y necesita ser reforzado.

En ese modelo de atención, ¿cómo debería articularse la colaboración público-privada en la prestación de bienes y servicios al colectivo de personas mayores?

El sector público es el dueño de los programas y proyectos de bienestar y de bienes públicos en general. Pero eso no le obliga a llevar a cabo una gestión administrativa directa. La externalización y la generalización de los modelos DFBO (Design-Finance-Build-Operate) es la solución más eficiente, siempre que no haya convivencia entre el público y el privado, sino reglas claras, auditadas. Y encuestas de satisfacción del usuario con cláusula de expulsión del privado si no cumple.

¿Qué oportunidades de iniciativa privada piensa que pueden existir en esta colaboración en el futuro?

Todas las actuales, reconducidas y afrontar las tendencias futuras de: co-living, “vuelta a casa” no-en-soledad, formalización de los cuidados informales, reinención de las residencias de mayores.

En Galicia, una alta proporción de personas mayores viven en entornos rurales. ¿Qué políticas específicas deberían diseñar las administraciones públicas para cubrir las necesidades de estas personas?

El mundo rural ha emergido en esta crisis como un lugar idóneo para el confinamiento natural de la población y un imán de atracción de te-

letrabajadores y sus familias. Esto es ahora mismo una oportunidad que habría que aprovechar construyendo fortalezas desde las que atacarlas. La colaboración P-P también vale para esto.

La situación ocasionada por la pandemia ha puesto de manifiesto la debilidad de la infraestructura de cuidados, atención y residencia/vivienda de las personas mayores con alto grado de dependencia. ¿Cuál cree que debería ser el papel del Estado para conseguir una atención de calidad a estas personas? ¿Cómo debería articularse en este caso la relación público-privada?

El estado fracasó en 2006 cuando formuló la Ley de Dependencia al no incorporar una ficha financiera para un programa que costaba más de 20 millardos de euros al año. Esta sigue siendo su tarea pendiente. Y, por supuesto, la reformulación de una in-

eludible CPP. Lo público, en el siglo XXI, debería ser una gestión inteligente de las CPP.

La población mayor del futuro tendrá una mayor formación, estará mejor de salud, etc., lo que ocasionará que demande otro tipo de bienes y servicios de carácter cultural, ocio, formación, etc. ¿Cuál cree que debería ser el papel del Estado para conseguir una atención de calidad a estas personas en lo que se refiere a estas actividades?

Si el Estado se ocupa de garantizar una educación de calidad, científica y para la ciudadanía en la etapa formativa de los ciudadanos, en el resto de sus vidas estos estarán en condiciones de valerse por sí mismos, el mercado producirá competitivamente el grueso de los bienes y servicios de toda índole y las redes de seguridad serán ligeras, poco costosas y más eficientes.

UN FUTURO CON POCOS BIENES Y VIDA EN UN ENTORNO RURAL |

Como usuario de la silver economy, en 2030, con 78 años, José Antonio Herce se visualiza concentrándose “en lo esencial”. Es decir, con pocos bienes y asegurándose “una buena vida en un entorno rural”. Esos objetivos –asegura– son los de mucha gente. “Los millennials apuntan por ahí, pero cambiarán. Creo que la silver economy puede adaptarse sin problemas a esto”, manifiesta.



JOSÉ LUIS GONZÁLEZ CESPÓN | Doctor en Ingeniería y coordinador general del Programa de Mayores de la Universidade de Vigo

“A las personas mayores lo que les gusta es venir a la universidad y estar con gente”

El doctor en Ingeniería José Luis González Cespón insiste en que las relaciones sociales que los mayores establecen en las clases del programa de la Universidade de Vigo dirigido a ellos están por encima, incluso, de la formación. Los alumnos, según el profesor, coinciden en que lo que más valoran es la socialización, a pesar de que también aprendan “o te regateen una nota” como cualquier estudiante.

Usted coordina la *Universidade de Maiores* de la UVigo. ¿En qué consiste esta oferta formativa?

Fundamentalmente, consiste en llevar a los mayores un tipo de materias diferentes. Muchas de estas personas no pudieron estudiar y les apetecen materias distintas. Hay materias enfocadas a la cultura y otras más tecnológicas (móviles, informática, etc.). Lo que les gusta es venir y estar con gente, por eso se apuntan a todas las materias que pueden. Algunas materias les gustan más; otras, menos, pero la valoración siempre es positiva.

Con el envejecimiento de la población, ¿se está observando una mayor demanda formativa de estudios superiores por parte de las personas mayores?

En Vigo todas las plazas se cubren. En Ourense y Pontevedra quedan plazas libres. Está funcionando un efecto llamada de unas con otras. No sé si hay un crecimiento de demanda, pero lo

que sí veo es que año a año crecemos un poco.

¿Piensa que existirán algunas demandas de formación que no se están cubriendo actualmente?

En la UVigo lo que se ha hecho es implementar los cinco campos de conocimiento: Salud, Ingeniería, Jurídico-social, Humanidades y Científico en ocho materias obligatorias (troncales), que se imparten dos en cada curso. Es decir, en cada cuatrimestre de cada curso se explica de forma divulgativa una materia obligatoria con una temática de cada campo. Los tipos de asignatura son de carácter muy divulgativo. No se trata tanto de la obtención de un título, sino que lo que procuramos es que los mayores vean todas las materias porque, a veces, tienen la sensación de que algo es complicadísimo y no es así.

¿Qué decisiones debería tomar la UVigo para estar preparada para

satisfacer de forma adecuada estas necesidades formativas futuras?

El objetivo es llegar a todos los mayores de la UVigo, que abarca Pontevedra y Ourense, aprovechando la tecnología. Con este confinamiento hemos dado un paso muy adelante en el tema tecnológico. Estamos comprobando las ventajas del uso de tecnología para impartir cursos en sitios remotos. El objetivo es llevar la UVigo a sitios más recónditos. Otra de las cosas que vamos a hacer es aprovechar el know how de ciertas personas y devolverlo a la sociedad. Hay personas con una profesión que están jubiladas y que pueden aportarles su experiencia. Lo hice el año pasado con temas relacionados con la ingeniería, hubo voluntarios y me gustó mucho la experiencia; funcionó muy bien. Es una forma de traspasar el conocimiento. Es una de las ideas que hay de cara al futuro.

¿Debe focalizarse en algún tipo específico de estudios o la oferta formativa debería ser generalista?

Creo que generalista, porque da opción para que cualquiera encaje y encuentre lo que quiere. Tenemos que pensar que es una oferta formativa que no busca la profesión, no es ocio, pero sí te enseña cosas muy di-

“No tiene sentido impartir una oferta específica porque vienen para aprender un poco de todo”

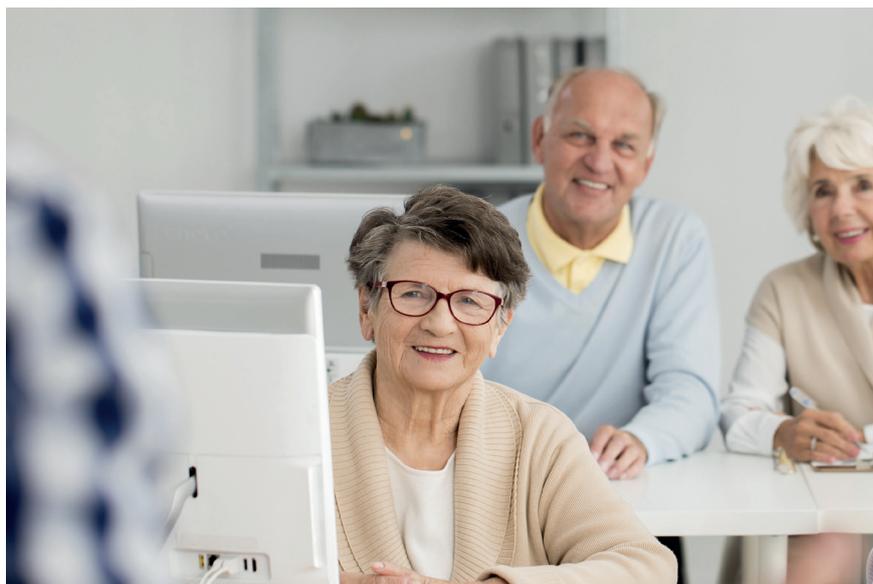
ferentes. Te puede interesar tanto inglés como economía, por lo que ofrecemos un variado. Para mí no tiene sentido impartir una oferta específica porque vienen para aprender un poco de todo.

Sin ser la universitaria, ¿qué otro tipo de formación podría ofertarse a las personas mayores en un horizonte de 10-20 años?

Aunque hay una oferta muy variada, en la UVigo vamos a realizar formación continua, que consistirá en ofertar materias independientes del propio programa y hacer cursos propios sobre temáticas que interesen como, por ejemplo, herencias. No sé si funcionará porque yo lo que veo aquí es que lo que les apetece es estar con gente. Al final, aunque vengan a aprender cosas, que está muy bien, o te regateen una nota como cualquier alumno, en el fondo de todo esto siempre está la sensación de estar con otras personas.

¿Considera que deberían involucrarse otras organizaciones en este tipo de actividades de formación?

Están involucradas. De hecho, este programa se financia con la propia Universidad y con una subvención de la Xunta de Galicia. Comentaba antes lo de llevar la educación a otros lugares aprovechando la tecnología. Ya hemos dado cursos en sitios remotos con la colaboración de las administraciones. Esos programas están financiados o realizados con la colaboración de la Xunta, Diputación de Pontevedra, Ourense y ayuntamientos. A nivel institucional sí hay una



Los mayores, además de aprender, se divierten y socializan en las clases.

preocupación. Están en ello. Mi objetivo es que cuantos más participemos en esto, será mejor para todos y podremos llegar a más personas.

¿Cómo visualizaría su situación ideal en términos de formación como futuro miembro de la silver economy?

Desde el punto de vista formativo, hay muchas opciones y son accesibles, no importan ni el nivel económico ni el de estudios. Puede entrar cualquiera. Los únicos estudios que impartimos enfocados a tener una inserción laboral son los grados, los otros son para otras cosas. La formación se va implementando según nos van diciendo los mayores que

les interesa más un aspecto u otro, y en el futuro será igual. Por tanto, mis necesidades formativas cuando me jubile estarían cubiertas porque se adecúan a la evolución de la sociedad. Si estuviese en boga la impresión en 3D, por ejemplo, se impartiría porque sería interesante. Igual dentro de 15 años si estamos explorando el espacio habrá que explicar las naves, el espacio, etc. Lo de la socialización es el factor común que encuentro en todos los alumnos, quienes siempre dicen: ‘Me gusta venir porque aprendo, el profesor es majo, pero, sobre todo, porque estoy con gente’. En 20 años cambiarán los contenidos, pero la parte básica, que es la socialización, se va a mantener.

LA ENSEÑANZA DEL FUTURO: MÁS TECNOLÓGICA Y EXPLICATIVA |

La demanda de necesidades formativas por parte de las personas mayores evolucionará dentro de 10 o 20 años, pero la dinámica no será tan diferente a la de hoy en día. Así lo prevé el coordinador general del Programa de Mayores de la UVigo, José Luis González. “Los estudios se adaptan a los tiempos. Por ejemplo, ahora tenemos más tecnología. Mi sensación es que siempre hay una oferta cultural, pero el resto se imparte en función de cómo van evolucionando los tiempos”, señala. El experto apunta que uno de los objetivos del programa es “poner al día a las personas” y ese reto, en el futuro, será invariable porque los mayores seguirán teniendo esa necesidad. “Por ejemplo, hace 30 años el teléfono era para llamar, pero para las próximas generaciones será su centro de comunicación, por lo que se implementarán asignaturas distintas relacionadas con los móviles. En un futuro va a haber más tecnología y va a haber que explicarla más”, señala José Luis González.



JOSÉ MANUEL JIMÉNEZ RODRÍGUEZ | Director del Instituto Santalucía

“Deberemos ahorrar pensando en que viviremos más tiempo”

Cómo poder recibir cantidades periódicas que complementen los ingresos que reciben por las pensiones y cómo poder preservar al máximo el capital para poder trasladárselo a sus herederos. Esas son las dos principales cuestiones sobre las que los mayores solicitan asesoramiento al sector de los seguros. Así lo afirma José Manuel Jiménez Rodríguez, director del Instituto Santalucía, quien advierte de que dentro de 15 años el porcentaje de mayores de 65 años en España será del 25%.

¿Qué necesidades poseen actualmente las personas mayores que utilizan los servicios de asesoramiento y productos actuariales y financieros de entidades como Seguros Santa Lucía?

Aproximadamente, el 19% de la población española es mayor de 65 años. Un informe muy interesante del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), colgado en la web envejecimiento.csic.es, explica el perfil de las personas mayores en 2020, a través de una serie de indicadores demográficos, de salud, económicos y sociales, los cuales proporcionan una visión general de la situación de las personas mayores en España. Uno de los indicadores importantes es la esperanza de vida de nuestros mayores. La gran noticia es que esta es cada vez mayor y, junto a la generación boomer, en 15 años el porcentaje de mayores de 65 años será del

25%. Los mayores viven más y en mejores condiciones de salud. De esta forma, existe una creciente necesidad de adaptarse a esta nueva situación, recreación del tiempo, relaciones y, por supuesto, finanzas. El asesoramiento está focalizado en cómo poder buscar la mejor rentabilidad para sus ahorros y adecuarlos a sus expectativas y aversión al riesgo.

Con el envejecimiento de la población, ¿se está observando una mayor demanda de este tipo de servicios actuariales y financieros por parte de las personas mayores?

El incremento de la esperanza de vida está haciendo que se produzca una mayor incertidumbre a la hora de la duración de la gestión de los ahorros de nuestros mayores. Algo que es una buena noticia no se tiene que convertir en una preocupación mayor. Debemos concienciarnos desde eda-

des jóvenes de que nuestras etapas en la vida tienen que cambiar, estaremos formándonos constantemente, adaptándonos a cambios frecuentes y deberemos ahorrar pensando en que viviremos más tiempo. Para ello, el mundo del seguro tiene un producto complementario a las pensiones de la seguridad social, la base de los ingresos de nuestros jubilados, que son las rentas vitalicias, un producto muy flexible, con diferentes variables, que en líneas generales garantiza cantidades periódicas hasta el fallecimiento del asegurado.

En concreto, ¿qué tipo de asesoramiento es el más solicitado?

Los mayores buscan asesoramiento sobre cómo poder recibir cantidades periódicas que complementen los ingresos por pensiones y sobre cómo poder preservar al máximo su capital para poder trasladárselo a sus herederos.

¿Cómo cree que evolucionará la demanda de asesoramiento y productos actuariales y financieros por parte de las personas mayores en un horizonte de 10-20 años? ¿Pienso que existirá alguna demanda de asesoramiento en este sector que no se está cubriendo actualmente?

¿Y de productos financieros?

Actualmente más de dos terceras partes del ahorro existente en España está materializado en activos ilíquidos, mayoritariamente en viviendas. Aproximadamente un 90% de nuestros mayores tienen una vivienda en propiedad. Las estructuras familiares están cambiando, y en un futuro el asesoramiento financiero deberá hacerse de una forma global, teniendo en cuenta toda la riqueza de la persona mayor, y buscando las necesidades que tendrá a lo largo de sus años de júbilo. Este asesoramiento tendrá en cuenta las posibles necesidades de asistencia en caso de dependencia y buscará fórmulas de hacer líquido su patrimonio inmobiliario, manteniendo a la vez sus preferencias de residencia. Se deberán buscar soluciones globales de servicios y productos financieros aprovechando al máximo todo el patrimonio líquido y no líquido, y teniendo en cuenta toda la esperanza de vida de la persona.

“El sector tiene que adaptarse a los nuevos tiempos e innovar en soluciones para el envejecimiento de la población”

¿Qué decisiones deberían tomar las entidades del sector para atender de forma adecuada las necesidades de asesoramiento y productos actuariales y financieros en el futuro para las personas mayores?

El sector también tiene que adaptarse a los nuevos tiempos. Tiene que innovar en soluciones que se adapten al envejecimiento de la población y dar soluciones a la iliquidez de los ahorros, mejorando herramientas como la hipoteca inversa. Además, debe ofrecer mucha información y más clara a todos los asegurados y participar en la formación y educación financiera de nuestros mayores.

¿Cuáles son las principales recomendaciones que realizaría a las personas que se integrarán en la silver economy dentro de 15-30 años para disfrutar de una adecuada si-



El sector de los seguros debe dar soluciones frente al envejecimiento de la población, según el experto.

tuación financiera?

Como se indica en el libro *La vida de 100 años*, de Lynda Gratton y Andrew Scott, “estamos dentro de una extraordinaria transición para la que pocos estamos preparados. Si la aprovechamos bien, realmente será un regalo; si la ignoramos y no nos preparamos, será una maldición...”. El futuro pasa por vivir más y mejor, formémonos constantemente para poder adaptarnos a los cambios, pensemos que tendremos que trabajar más tiempo y estaremos más tiempo jubilados. Para ese momento se debería buscar un asesoramiento adecuado para ver qué ahorro sería el necesario y buscar soluciones integrales, en servicios y productos para patrimonio global, sin olvidarnos de que los últimos años de

nuestra vida tendremos que vivir dependientes.

¿Cómo visualizaría su situación ideal en términos de usuario de servicios de asesoramiento y productos actuariales y financieros como miembro futuro de la silver economy?

Como futuro miembro de la silver economy, me gustaría que me asesoraran para maximizar mis ahorros sabiendo que viviré más tiempo y que los últimos años de mi vida seguramente seré dependiente. Me gustaría que analizaran todo mi patrimonio y que buscaran soluciones a la monetización de mi vivienda. Soy un firme convencido de la hipoteca inversa o soluciones parecidas.

LA HIPOTECA INVERSA, UNA SOLUCIÓN PARA DAR LIQUIDEZ |

José Manuel Jiménez Rodríguez, director del Instituto Santalucía, se declara un “firme convencido” de que es necesaria la implementación de la hipoteca inversa como medio para que los mayores obtengan liquidez. El 90% de los miembros de la silver economy en España, según el especialista, tienen una vivienda en propiedad, por lo que deben buscarse soluciones para que ese patrimonio les genere la liquidez que necesitan. En un futuro, según su opinión, el asesoramiento financiero deberá hacerse de una forma global, “teniendo en cuenta toda la riqueza de la persona mayor y buscando las necesidades que tendrá a lo largo de sus años de júbilo, teniendo en cuenta las posibles necesidades de asistencia en caso de dependencia y buscando fórmulas de hacer líquido su patrimonio inmobiliario, manteniendo a la vez sus preferencias de residencia”. Jiménez advierte de que los futuros mayores vivirán más tiempo, por lo que deben tomar conciencia de que tendrán “que trabajar más” porque estarán “más tiempo jubilados”.



JOSÉ SÁNCHEZ BELLO | Delegado de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT) en Vigo

“Los jubilados cuentan con un bagaje importante proveniente del trabajo hecho a lo largo de su vida profesional”

La falta de conocimiento de la labor que desarrolla Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT) en Galicia es el principal problema al que, según su delegado de Vigo, José Sánchez Bello, se enfrenta la entidad. Los profesionales jubilados, según Sánchez, tienen mucho que ofrecer a la sociedad, pero esta tiene que contar con ellos.

¿Cuál puede ser la aportación a la sociedad en términos de transferencia de experiencia profesional de las personas mayores jubiladas con carreras profesionales en el mundo de la gestión y administración de empresas, de organismos públicos y de entidades financieras?

La presencia de las personas jubiladas con su experiencia en la administración es interesantísima. La experiencia de esas personas siempre está ahí. La aportación que realizan consiste en poner en práctica las experiencias pasadas y que esas experiencias se puedan adaptar a las necesidades de la empresa o de gestión de empresa que se necesiten. Realmente, la experiencia pasada en temas relacionados con la administración de empresas es muy importante porque gracias a ella los profesionales jubilados cuentan con un bagaje importante proveniente del trabajo realizado a lo largo de su vida profesional.

Usted es el delegado de SECOT en la ciudad de Vigo. ¿Qué iniciativas lleva a cabo SECOT para aprovechar el capital humano que poseen los jubilados con experiencia en gestión empresarial?

SECOT es una organización europea y depende fundamentalmente en España de las Cámaras de Comercio y, como tal, está ahí para ayudar con su experiencia a los profesionales. Lo que ocurre es que es difícil que una persona cuando se jubila quiera que le estén preguntando por historias de la empresa. Ese para mí es el problema fundamental. Hay profesionales que al jubilarse quieren seguir colaborando, pero sin compromisos.

Con el crecimiento del número de expertos gestores y administradores jubilados, ¿se está observando desde SECOT un mayor número de personas interesadas en transferir su experiencia profesional a la so-

iedad (es decir, como dirían los norteamericanos, “devolviendo a la comunidad lo recibido”)? ¿En qué tipo de actividades?

Sinceramente, no se observa ese crecimiento de personas interesadas en transferir su experiencia. SECOT no está muy publicitado, la gente no lo conoce, y, de alguna forma, a la Cámara de Comercio no le interesa potenciar SECOT porque prefieren quedarse ellos con la potenciación que hagan. En algún caso sí hay colaboración, sobre todo en temas puntuales para los cuales SECOT cuenta con algunos seniors que fueron expertos en dicho tema durante toda su vida profesional. Entonces sí echan una mano o dan su idea u opinión, pero claro, hay que tener en cuenta que todos los que estamos en esas circunstancias somos personas que teníamos nuestras organizaciones, que estábamos en unas organizaciones mucho más potentes. Sí existe apoyo a empresas que lo piden. Hay zonas a nivel geográfico en España que funcionan de diferente manera. Por ejemplo, Barcelona está funcionando de maravilla. Y las delegaciones de Galicia, que son las de A Coruña y Vigo, no. Nadie viene a preguntar

y como es una sociedad sin ánimo de lucro, las reservas financieras para hacer, por ejemplo, una campaña de publicidad, son muy pequeñas. SECOT se tiene que dar a conocer a través de las empresas.

¿Piensa que existe actualmente algún tipo de obstáculo que dificulte la realización de este tipo de actividades?

El obstáculo más importante es la falta de conocimiento de la gestión que está haciendo SECOT a nivel nacional. A la gente le parece interesante, pero no está debidamente informada.

“Es difícil que una persona cuando se jubila quiera que le pregunten por su empresa”

¿Cómo cree que evolucionará la transferencia de la experiencia profesional a la sociedad de los jubilados en un horizonte de 10-20 años?

La evolución es particular, personal y poco más. Porque la gente y las empresas tienen sus organizaciones. Esos equipos de las empresas se creen suficientemente conocedores del problema para no preguntar. En cambio, la filosofía de SECOT es otra: yo no quiero que me preguntes cómo ganar dinero. El médico jubilado, por ejemplo, hablará de un caso que tuvo que puede servir como modelo. A mí, que soy ingeniero, me suenan cosas y digo: ‘lo haría de esta forma porque me pasó en este caso’. Los economistas apoyan y ven muy bien el diagnóstico de la empresa y se les da el consejo a aquellos empresarios que nos lo piden.

¿Cree que se debería permitir que expertos gestores y administradores jubilados puedan compatibilizar su jubilación con su participación laboral como asesores en organizaciones de consultoría empresarial?

En España no lo entienden; creo que es interesantísimo que suceda así, pero es que además hay que saber tratar a esa persona o a ese profesional retirado. Requiere de un trato



Los profesionales jubilados son una fuente de transmisión de conocimientos.

especial, no es un trato como el de cualquier otro, un puesto que esté dentro de la empresa. Es como un consultor externo, pero lleno de experiencias sobre su profesión y eso es lo que la gente no tiene claro. Se cree que porque va a hablar con un experto en algo tiene que saber de todo y eso no es así. En Alemania posiblemente hablarías con un ingeniero que fuese especialista en tornillos y te iba a hablar todo sobre ellos, pero no sobre cómo era la tuerca, por ejemplo. Es un problema de España, está bastante diferenciada la geografía político-profesional. Una excepción es el funcionamiento en el País Vasco o en Cataluña, pero en Galicia no se entiende o igual no lo sabemos explicar bien. Nosotros ayudamos a quien nos pregunte con

buena voluntad porque no cobramos nada. Es a donde llegamos.

Para finalizar, una pregunta personal: ¿cómo visualizaría su situación ideal como gestor y administrador jubilado en términos de transferir su experiencia profesional a la sociedad?

Yo estoy encantado de que me llamen. Como tenemos la suerte de tener esta organización que tiene una miniestructura que creo que funciona, pues a través de ahí me pueden plantear consultas. A mí no me preocupa que me pregunten algo que no sé; trato de adaptar el problema que tuve en mi vida profesional para tratar de resolver ese problema que me plantean al igual que resolví los problemas a lo largo de mi vida profesional.

INQUIETUDES FILOSÓFICAS EN LOS ENCUENTROS SEMANALES DE SECOT EN VIGO |

SECOT en Vigo cuenta con ocho seniors de reconocidas trayectorias profesionales en diferentes sectores. Una vez a la semana se reúnen para tratar todo tipo de asuntos. Reconocen que sus principales inquietudes se centran, sobre todo, en cómo se pueden mejorar las empresas gallegas y cómo se debe fomentar el emprendimiento en Galicia. Además de los encuentros semanales, intercambian impresiones con otros empresarios jubilados a nivel regional cuando hay asuntos de interés. También participan en congresos a nivel estatal. “El aporte práctico lo hacemos cuando viene un empresario y nos pregunta qué puede hacer con determinado problema. Aportamos, sobre todo, la experiencia”, asegura José Sánchez Bello, delegado de SECOT en Vigo, quien sostiene que al mes la entidad recibe “entre 20 y 30 consultas, la mayoría relativas a gestión empresarial”.



JUAN CARLOS ALCAIDE | Experto, autor del libro *Silver Economy* (LID Editorial)

“Nuestra vejez estará rodeada de tecnologías que nos harán la vida más llevadera”

Juan Carlos Alcaide, autor del libro *Silver Economy. Mayores de 65: el nuevo target*, cree que el cambio demográfico generará oportunidades de negocio, sobre todo en lo referente a soluciones habitacionales. “Serán entornos mucho más amigables, más cercanos, seguros, tranquilos, bonitos, manejables, donde las personas no vayan a morir, sino a vivir en plenitud los últimos años de su vida”, indica.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la sociedad ante el incremento de mayores?

En primer lugar, el de la sanidad, que tiene varios aspectos: la cronicidad y la comorbilidad. El segundo reto es el de las pensiones, que debe afrontarse desde varios puntos de vista: el primero es el de la edad de jubilación; y, el segundo, dirigir a las personas a sistemas mixtos de composición de sus pensiones, con una importancia creciente de la capitalización privada. El tercer gran reto es que no tenemos un sistema geriátrico y esta crisis del coronavirus lo ha puesto en evidencia. No hay un sistema integral, hay 17 sistemitas geriátricos en las comunidades autónomas. Asociado con lo anterior, está el tema de los cuidados, que es necesario afrontarlo no solo desde el punto de vista gerontológico, sino de todo tipo. Otro reto es el de la España vacía, tenemos que

afrontarlo de una forma conjunta. Y, por último, el de lograr equiparar la esperanza de vida de los hombres a la de las mujeres.

¿Qué necesidades de las personas mayores considera que deberán ser atendidas de forma prioritaria en un horizonte de 10-20 años?

Tenemos que trabajar el tema de la cronicidad y de la salud creando un ecosistema tecnológico que nos permita con menores costes afrontar mucho mejor los retos de la sanidad. Hay otro tema muy relevante que es cómo vamos a gestionar la ausencia de hijos en los hogares de las personas mayores. El tercer gran reto que tenemos que afrontar es el de la profesionalización y creación de una estructura muy fuerte de cuidadores.

Si fuese responsable de una administración, ¿qué decisiones toma-

ría para que la sociedad estuviera preparada para satisfacer de forma adecuada estas necesidades?

La primera decisión tiene que ver con el sistema geriátrico y gerontológico, que tienen que entenderse con la sanidad pública. La medicina pública y la privada tienen que entenderse. La segunda medida es la de propiciar el entendimiento y la cooperación público-privada en el sector de la silver economy. También adoptaría medidas para que el sector servicios tenga en cuenta de forma creciente la relevancia demográfica de las personas mayores.

Este cambio demográfico también abrirá oportunidades de negocio a la iniciativa privada. ¿Cuáles cree que serán las líneas de emprendimiento más importantes vinculadas a la silver economy en 10-20 años?

La primera gran línea de emprendimiento es todo lo que tenga que ver con soluciones habitacionales. No solamente las residencias de mayores, que como consecuencia de la crisis del coronavirus tengo la sensación de que se les va a pedir una revisión en profundidad del modelo. Creo que hay una gran oportunidad

“Todas las empresas deberán contemplar como ventaja competitiva ser amigables para la gente mayor”



Los mayores demandarán soluciones habitacionales más amigables.

de inversión en torno a residencias, a cohousing, pisos tutelados y todo tipo de soluciones de hábitat. Serán entornos mucho más amigables, más cercanos, seguros, tranquilos, bonitos, manejables, donde las personas no vayan a morir, sino a vivir en plenitud los últimos años de su vida. Teniendo en cuenta que al 87% o más de las personas les gusta envejecer en su hogar, creo que hay soluciones de emprendimiento para la mejora y usabilidad del propio hogar. Hay todo un gran conjunto de actividades que se pueden abordar con éxito empresarial en el mundo de los cuidados y, en último lugar, la tecnología aplicada a la silver economy, así como el envejecimiento activo.

Si fuese empresario, ¿qué decisiones tomaría para que su organización adquiriese una ventaja competitiva ante las oportunidades que abre la silver economy?

La tecnología nos da una ventaja competitiva, muy específicamente el uso de big data. También lo que denomino la ‘silverización’: todas las empresas, aunque no sean de la silver economy, deberán contemplar como ventaja competitiva en el corto plazo ser amigables para la gente mayor.

En Galicia, ¿cree que en el medio rural aparecerán necesidades específicas que abran oportunidades de negocio a la iniciativa privada?

Por desgracia, podemos estar viendo un envejecimiento de dos velocidades: una rural y otra urbana. Aparentemente, todos los indicadores nos hacen pensar que el envejecimiento rural es más duro, hay menos infraestructuras, de menor calidad y una mayor desatención de las personas mayores. Hay que abordar e incentivar emprendimientos porque hay oportunidades alrededor del transporte, las tecnologías, los servicios, los cuidados, etc. Sería un aspecto a abordar desde una perspectiva social y política.

¿Cómo visualizaría su situación ideal como usuario futuro de la silver economy?

Espero poder llegar a la decadencia física muy tarde, a los 85 años, como reto, porque creo que se está prolongando la esperanza de vida con calidad. Añadir años a la vida y vida a

los años. Si esto ocurriera, me gustaría poder disfrutar de un envejecimiento activo, repleto de viajes y de cultura, y vivir en un cohousing. Es un porvenir más o menos cierto porque creo que el cohousing va a evolucionar en nuestro país y no tengo ninguna duda que nuestra vejez estará rodeada de tecnologías que nos harán la vida más llevadera.

“Teniendo en cuenta que al 87% o más de las personas les gusta envejecer en su hogar, creo que hay soluciones de emprendimiento para la mejora y usabilidad del propio hogar”

GALICIA, REFERENTE INTERNACIONAL DE LA SILVER ECONOMY |

Juan Carlos Alcaide destaca que Galicia y el País Vasco son las dos comunidades que han tomado “el liderazgo de creación y consolidación” del concepto de silver economy. “Dentro del sector de los mayores, específicamente de las residencias y de los centros de día, tenéis muy buenas empresas que son referencia. Creo que ya estáis en una posición ventajosa a nivel internacional, pues sois, en gran medida, un referente de lo que es la silver economy”, indica.