

Opinión

La plata cotizará más que el oro: la década de la 'silver economy'

Juan Fernández-Palacios
e Iñaki Ortega

El oro volvió a ser el activo refugio por excelencia en 2020. La pandemia permitió que la cotización del metal precioso aumentase un 25%, la más alta en diez años. Los inversores, desde hace siglos, ante la incertidumbre buscan la seguridad del oro frente a la volatilidad del resto de activos.

Pero su liderazgo está amenazado. Hay algo que otorga más certezas que el oro: el envejecimiento de la población. Nadie puede dudar que el mundo vive un cambio demográfico radical. Cada año, en cualquier parte del planeta, se vive más años y con más calidad. Hace un siglo, la esperanza de vida mundial no alcanzaba los 40 años, y ahora supera los 70 años. Este año, por primera vez en la historia de la humanidad, hay más personas mayores que niños; la población mundial de 75 años en adelante es ya el 10% del total (20% en Europa), pero se espera, según la ONU, que la cifra se duplique hasta

el año 2050 y se cuadruplica en 2100. España es el corazón de esta nueva certeza; somos junto a Japón el país más longevo, y las previsiones dicen que le superaremos en 2030. Más de 15 millones de españoles tienen hoy más de 55 años y la mayoría tiene buena calidad de vida, apenas van al médico, se cuidan y son optimistas sobre su futuro.

Esta revolución poblacional, además de ser una realidad incontestable, es ya una fuente de riqueza que no tiene el color del oro, sino plateado. Plata son los cabellos canosos de los mayores de 50 años, por eso se ha definido la economía plateada (*silver economy*) como la de las oportunidades vinculadas a las nuevas necesidades no satisfechas de la cada vez más numerosa y saludable población adulta mayor. La Comisión Europea estima que, en cuatro años, uno de cada tres euros de la riqueza continental tendrán su origen en la cohorte plateada.

En España los datos demuestran una ingente oportunidad que todavía no se ha aprovechado. Empresas y Administraciones se han quedado ancladas en un viejo "patrón oro" que no les deja ver las bondades de la eco-

nomía plateada. Siguen pensando, como en el siglo pasado, que la vida se acaba a los 60 años, o diseñan sus campañas sólo para jóvenes como si viviéramos en la época del *babyboom*. Pero la realidad es bien distinta, el I Barómetro del Consumidor Senior demuestra que la capacidad de compra está mayoritariamente en los mayores. De hecho, un 53% tiene dos o más ingresos en el hogar, un 56% ahorra todos los meses y un 90% tiene una vivienda en propiedad, que siete de cada diez ya han pagado. Los seniors españoles desconectados tecnológicamente son una minoría, dos de cada diez. En cambio, un 58% usa la banca electrónica, un 49% compra por Internet y un 41% maneja las redes sociales diariamente.

Nuevos productos y servicios

Esta generación plateada demanda nuevos productos y servicios en ámbitos como el ocio, la alimentación o la vivienda. La oferta para los mayores de 55 años es escasa y sesgada. Los agentes públicos y privados no han sido conscientes de esta revolución silenciosa, que ha supuesto que en apenas unas décadas hayamos ganado a la vida 15 años extra –por el incremento de la esperanza de vida– y pasado de sólo un 8% de mayores al 19% actual.

Una gran oportunidad, por ejemplo, para atender –con nuevos operadores especializados o fórmulas novedosas basadas en la propia vivienda– el deseo mayoritario de seguir viviendo en su hogar (un 81%) cuando la mayoría de las casas, dos de cada tres, no están adaptadas para la dependencia. También para responder a sus deseos de cuidar la alimentación (80%), hacer ejercicio físico (70%) con nuevos productos *antiaging* o una oferta de ocio saludable a su medida.

La pandemia no ha parado la cotización al alza de la economía plateada, sino que ha evidenciado lo urgente de implementar esta década nuevas fórmulas en el ámbito sociosanitario para atender los largos cuidados que irán asociados a la longevidad.

Juan Fernández-Palacios,
director del Centro de
Investigación Ageingomics,
Fundación Mapfre;
Iñaki Ortega, director de Deusto
Business School en Madrid

A propósito de las quitas a la deuda bancaria avalada por el Estado

Manuel Illueca y
Joaquín Maudos

La ministra de Economía, Nadia Calviño, anunció recientemente que el Ejecutivo estudia nuevas medidas de refuerzo de la solvencia, entre las que se incluyen la concesión de ayudas directas, el otorgamiento de préstamos participativos y la aplicación de quitas a los préstamos avalados por el Estado. Se trata de herramientas de muy distinta naturaleza, cuya eficacia depende de la situación y características de la empresa beneficiaria, además de los múltiples condicionantes de naturaleza administrativa que acompañan a unas y otras.

Una premisa básica para alcanzar los objetivos planteados consiste en separar adecuadamente las políticas de protección social de las políticas de promoción económica. Las primeras persiguen el sostenimiento de rentas compensando las pérdidas derivadas de la crisis, mientras que las segundas tienen por objeto facilitar la recuperación de la economía española, generando las condiciones necesarias para recuperar la actividad inversora de nuestras empresas.

En el caso de los autónomos y las microempresas, cabría vehiculizar el apoyo gubernamental a través de ayudas directas sin condicionarlas a la mayor o menor capacidad de repago del beneficiario, puesto que de facto en este segmento empresarial la línea que separa la política social y económica es, cuanto menos, difusa. En cambio, para empresas de mayor tamaño el criterio de viabilidad económica debería presidir el diseño de los mecanismos de apoyo, pues de lo que se trata en este ámbito es de garantizar la continuidad de los negocios.

En este contexto, la propuesta del Gobierno ha abierto un interesante debate acerca de la conveniencia de facilitar quitas de la deuda bancaria avalada por el Estado, al objeto de mejorar la posición de solvencia de las empresas. Aunque hay mucha incertidumbre sobre la concreción final de la medida, nos gustaría aportar algunas reflexiones en torno a la idoneidad del instrumento, a la luz de las múltiples externalidades negativas que, a nuestro juicio, generaría su aplicación al tejido empresarial en estos momentos.

De entrada, cuesta entender por qué motivo habría que condicionar la ayuda pública a la existencia de una deuda previa del beneficiario con las entidades financieras. De hecho, en los sectores más afectados por la pandemia la deuda mayoritaria no es de naturaleza financiera, sino comercial. En muchos casos, han sido las facilidades otorgadas por el proveedor comercial las que han mantenido a flote a las empresas. ¿Sería justo dejar fuera del apoyo público a empresas financiadas mayoritariamente por proveedores comerciales? De igual forma, ¿sería justo que no se beneficiaran de ese apoyo las empresas que no solicitaron préstamos avalados por el Estado porque decidieron hacer frente a la crisis con sus recursos propios?

Por otra parte, conviene no olvidar que, al acordar una quita, las entidades financieras vendrían obligadas a reclasificar el préstamo como moroso y a dotar las correspondientes provisiones, no únicamente por el valor del préstamo condonado, sino por el del conjunto de préstamos otorgados a la misma empresa (si el préstamo avalado pasa a ser moro-

so, el resto también). La morosidad de la banca aumentaría en mayor medida, lo que repercutiría negativamente en su capacidad de financiar la necesaria recuperación.

Vencimientos de la deuda pre-Covid

Además, la entrada de la empresa en el registro de morosos empeoraría sus condiciones futuras de acceso al crédito, ya que tendría que acreditar durante un largo periodo de tiempo capacidad para atender los pagos derivados de la deuda sostenible. Mientras, ¿quién se haría cargo de las necesidades de financiación emergentes en este ejercicio, aún lastrado por la pandemia? No olvidemos que en los próximos meses las empresas tendrán que hacer frente no sólo a las pérdidas que se produzcan por las restricciones sanitarias, sino también a los nuevos vencimientos de la deuda pre-Covid.

En el ámbito privado, la quita únicamente tiene sentido en el contexto de la reestructuración de la deuda bancaria, cuando el deudor incumple sus obligaciones de pago. Una vez identificado el componente no sostenible de la deuda, y agotados todos los mecanismos a disposición del acreedor para recuperar el importe adeudado, la quita surge como acción de último recurso para garantizar la viabilidad de la empresa y minimizar las pérdidas de la operación. Se trata de una acción concertada entre el deudor y el acreedor que, a fin de cuentas, son los que más información disponen acerca de la viabilidad del negocio. Pocas medidas podrían resultar más letales para la estabilidad del sistema financiero que un procedimiento generalizado de quitas, que pudiera generar un "efecto llamada" en los deudores. Y más aún si fuera un tercero y no el banco el que decide la quita, ya que supondría un antecedente peligroso para que la banca participara en futuros programas de avales públicos.

Por todo ello, consideramos que la dirección debe ser exactamente la contraria a la planteada: pactar un acuerdo de reestructuración con las entidades financieras que asegure que éstas puedan seguir respaldando a sus clientes, con el incentivo de obtener los ingresos propios de la intermediación financiera. En este sentido, somos más favorables a la transformación de las deudas en préstamos participativos otorgados por el Estado, con una quita a vencimiento condicionada al cumplimiento de determinados objetivos (como el mantenimiento de puestos de trabajo o las restricciones al reparto de dividendos). La concesión de esta financiación requeriría de un compromiso de las entidades financieras de mantener líneas de liquidez para asegurar el sostenimiento del ciclo de la explotación de la empresa, así como de las inversiones necesarias para la recuperación de la actividad.

Una quita puede formar parte de un proceso de reestructuración de la deuda, pero sólo si es la única vía para garantizar la viabilidad futura de una empresa después de que se hayan agotado otras vías. Debe ser el prestamista el que proponga la mejor vía de reestructuración (y no un tercero), caso a caso, tanto para operaciones avaladas por el Estado como para el resto de los préstamos. De este modo, la banca española contribuiría a la recuperación de nuestra economía haciendo lo que mejor sabe hacer: cribar a los clientes financieros de aquellos que, por desgracia, tendrán que liquidar sus activos y cesar su actividad productiva.

Manuel Illueca, director general de IVF;
Joaquín Maudos, director adjunto de Ivie, catedrático
en la Universidad de Valencia y colaborador de Cunef.

