

Las cuentas del cuidado

María Ángeles Durán

Catedrática de Sociología y profesora de investigación
vinculada del Consejo Superior de Investigaciones Científicas

RESUMEN

Desde el siglo XVIII, la investigación económica ha sufrido un sesgo o déficit importante, el de olvidar los recursos y costes no monetarizados. En el siglo XXI, las sociedades de demografía madura han de dedicar gran parte de sus recursos al cuidado de niños, ancianos, enfermos y población adulta sana que se produce fuera del ámbito laboral. Según el INE, el tiempo anual dedicado al trabajo no remunerado en España es un 30% mayor que el tiempo de trabajo remunerado y se reparte de modo muy desigual según género, edad y territorios. Otras fuentes reflejan disparidades aún mayores que el INE.

Los sistemas de Contabilidad Nacional tradicionales sólo utilizan indicadores de bienes y servicios que tienen precio, pero desde 1995 Naciones Unidas viene urgiendo a crear nuevos instrumentos que permitan integrar la visión de la economía monetarizada con la de la economía no monetarizada. Sólo así se logrará una visión realista de la economía y podrán adoptarse políticas públicas que no perjudiquen a los sectores de población invisibilizados.

Este estudio utiliza fuentes del Banco de España (Encuesta financiera de las familias), Instituto Nacional de Estadística (Encuestas de uso del tiempo), Ministerio de Trabajo (salario mínimo) y otras fuentes para ofrecer una imagen pionera e innovadora sobre la economía española y el papel central del cuidado en su doble dimensión de recurso y coste social.

PALABRAS CLAVE: medición, cuidado, trabajo no monetarizado, Contabilidad Nacional, Naciones Unidas.

ABSTRACT

Since the eighteenth century, economic research has suffered a major bias or deficit, that of forgetting resources and non-monetarized costs. In the 21st century,

mature demographic societies need to dedicate a large part of their resources to the care of children, the elderly, the sick and the healthy adult population that occurs outside the labour market. According to the INE, the annual time devoted to unpaid work in Spain is 30% greater than the time of paid work and it is distributed in a very unequal way according to gender, age and territories. Other sources reflect disparities even greater than the INE.

The traditional National Accounting systems only use indicators of goods and services that have a price, but since 1995 the United Nations has been urging to create new instruments that allow integrating the vision of the monetarized economy with that of the non-monetarized economy. Only in this way will a realistic vision of the economy be achieved and public policies that do not harm economically invisible sectors of the population can be adopted.

This study uses sources from the Bank of Spain (Financial Survey of Families), National Institute of Statistics (Time Use Surveys), Ministry of Labour (minimum wage) and other sources to offer a pioneering and innovative image of the Spanish economy and the central role of care in its double dimension of resource and social cost.

KEY WORDS: *measurement, care, non-monetarized work, National Accounts, United Nations.*

1. BAJO LA SOMBRA DE LOS PADRES FUNDADORES

La ciencia económica moderna tiene sus orígenes en la Filosofía y la Moral.¹ La invención del término economía se atribuye al historiador y filósofo Jenofonte, que la utilizó hace dos mil quinientos años en su obra *El Económico* (Oykonomicos) para analizar la creación de riqueza en los hogares y la división del trabajo entre hombres y mujeres. El papel de fundador de la economía como ciencia moderna se reconoce generalmente a Adam Smith, filósofo y profesor de Filosofía Moral en Glasgow, por su obra «*La Riqueza de las Naciones*» (1776). En realidad, el título era más filosófico, «*Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*». Entre Jenofonte y Adam Smith, la diferencia de contenidos es enorme, pero a ambos les preocupaban algunos temas comunes: cómo se genera la riqueza, cómo se distribuye y qué formas de riqueza son lícitas. Eran los mismos temas que habían preocupado a uno de los más brillantes humanistas del Siglo de Oro español, el filósofo, literato y moralista Luis de León en su obra «*La perfecta casada*» (1593),

¹ Parte de este texto se expuso por primera vez el 5 octubre 2017 en el Tribunal de Cuentas, en Madrid, en una conferencia titulada «*Las cuentas del cuidado*». Agradezco el estímulo y las sugerencias recibidas en el diálogo posterior a la exposición. Forma parte de un amplio proyecto de investigación titulado «*La riqueza invisible del cuidado*», cuyos principales resultados se publicarán próximamente por la Universidad de Valencia.

prácticamente desconocida por los historiadores del pensamiento económico. Sin embargo, bajo su ropaje literario y moral, esta obra es el mejor exponente de una teoría del origen de la riqueza (los hogares y la agricultura), justificadora de una forma extrema de división del trabajo entre mujeres y hombres. Su eficacia como adoctrinadora de costumbres llegó en España hasta bien entrado el siglo XX y hay que agradecer a Luis de León que, al menos, la arropara con bellas palabras y con un juicio menos denigrante que el de la mayoría de sus coetáneos (y muchos pensadores posteriores, incluso algunos actuales) sobre la capacidad intelectual y moral de las mujeres (Durán, 1982). Mientras otros pensadores daban tan por natural, y por tanto inmodificable, la división del trabajo entre hombres y mujeres que ni siquiera la formalizaban, al menos Luis de León dejó por escrito sus argumentos.

La razón por la que Adam Smith encabeza estas páginas sobre la visión económica del cuidado es por la enorme influencia que tuvieron después algunas de sus ideas. Entre otras, la de que la riqueza la produce la división del trabajo y la ampliación del mercado. Es suyo el famoso ejemplo de la fábrica de alfileres, en que una pequeña estructura industrial (la aplicación de la tecnología) y el esfuerzo coordinado de diez trabajadores especializados logra multiplicar por más de mil la producción diaria per cápita de cada uno de los obreros. También es suya, aunque solo lo expone de pasada, la metáfora archiutilizada de *«la mano invisible» del mercado*, en la que asegura que en condiciones de paz es el más eficiente de los reguladores y el que más favorece la prosperidad individual y colectiva. Nadie discute a Adam Smith el mérito de haber sido un observador sagaz de la economía británica en los inicios de la industrialización y en un momento de transición de los imperios coloniales hacia nuevas formas de organización económica. Son infinidad los estudios sobre su obra, especialmente desde las orientaciones liberales. Como señala Rodríguez Braun (2011), fue suficientemente inteligente y complejo como para incluir entre sus reflexiones la insuficiencia del Estado para atender a los asuntos que ningún empresario estaría interesado en asumir porque no producen beneficios, la condición previa de la paz social y un relativo sentimiento colectivo de justicia para que se desplieguen las virtudes del libre mercado y la competencia².

² En su discurso son constantes las referencias históricas y a otras experiencias distintas a la británica. Dicho sea de paso, no pierde oportunidad para descalificar con duras palabras a los antiguos imperios español y portugués, mientras usa el terciopelo para referirse al propio y a sus relaciones con los «salvajes desnudos».

Consideró que sólo es productivo el trabajo que se aplica a la producción de mercancías para aumentar su valor y recuperarlo con creces al final del proceso. Llamó improductiva a la producción de servicios y esta idea de la «*improductividad*» ha calado el imaginario colectivo más allá de lo que el propio Smith quiso decir, afectando al descrédito del trabajo de las mujeres en mayor medida que al de los hombres; su ejemplo más citado es el del sirviente, pero incluye en la misma categoría «algunas de las profesiones más respetables, como jueces» y algunas de las menos respetables, como bufón. No dijo que fueran inútiles, sino que consumen riqueza generada por las actividades productivas, y que si su número es desproporcionadamente alto no podrá prosperar la economía del país ni la del individuo que contrate este tipo de trabajadores, porque no generará capital.

Aunque no se atrevió a proponer una ratio concreta, Smith estimaba que los salarios de los obreros no podían estar por debajo de lo imprescindible para mantener tanto al trabajador como a sus hijos y a la esposa que los cría y atiende; y puesto que «de cada cuatro niños suelen morir dos», habría que considerar un salario suficiente para todos ellos.

Junto a Adam Smith, François Quesnay es el otro nombre clave en los orígenes de la *no-economía* del cuidado. Quesnay fue un polifacético enciclopedista del siglo XVIII. Francés, médico cirujano de profesión y familiarizado con la interpretación del cuerpo como un todo en el que los fluidos circulan permanentemente, llevó este bagaje a la teoría económica. Hoy en día quedan muy pocos defensores del fisiocratismo, una teoría exitosa de su época según la cual solo la tierra y su cultivo producían realmente riqueza; pero en cambio su *Tableau Economique* (1758) es generalmente reconocido como el principal embrión de la Contabilidad Nacional. A Quesnay hay que agradecerle su intento pionero de formalizar las relaciones entre productores y consumidores en un esquema de conjunto que establece los intercambios de todos los actores entre sí. Si Smith construye una teoría ligando observaciones y palabras, Quesnay encadena con números las palabras observadas. Su intento sigue atrayendo a los científicos sociales de todos los campos, una fascinación intelectual que es heredera de la que en su día ejercieron los pitagóricos; una aspiración a la síntesis de conceptos que vinculan las métricas refinadas y los guarismos indescifrables para el profano. A pesar de las críticas a esta obra, centradas en la debilidad de la contrastación empírica de los flujos entre unos y otros sujetos, su propósito tuvo un enorme éxito. Después de dos siglos

de modificaciones y perfeccionamientos, su heredera principal es el tipo de Contabilidad Nacional que hoy elaboran prácticamente todos los países. Cuando existen condiciones técnicas suficientes, se aplica también a regiones o ciudades y, además de los informes anuales, se realizan avances con periodicidad trimestral. Pero el progreso en los modelos y en las formalizaciones apenas alcanza a lo que queda fuera de la malla de integración. Al contrario, cuanto más intenso es el haz de luz del foco principal, más oscura se hace la sombra alrededor³.

2. LAS NARRATIVAS ECONÓMICAS Y LA CONTABILIDAD NACIONAL: PROTAGONISTAS, ACTORES SECUNDARIOS, PAISAJE DE FONDO

Las cuentas satélites son instrumentos para integrar en la Contabilidad Nacional los sectores productivos que no encajan bien con el resto del sistema contable. En los años treinta Kuznets propuso la extensión de las materias incluidas en la Contabilidad Nacional, lo que hicieron Nordhaus y Tobin en los años setenta. Al añadir el «nonmarket work» y algunos otros campos, el Producto Interior Bruto se duplicó. Los análisis críticos y las propuestas de ampliación continuaron en los setenta, ochenta y noventa (Durán, 1975; Jorgenson and Franmen 1989, Kendrick 1976, Eisner 1988). Entre otros campos, propusieron incluir las inversiones en capital humano. Como resultado de estas innovaciones, muy apoyadas por los movimientos de mujeres, han comenzado a popularizarse nuevos marcos de interpretación de las economías nacionales llamados los «*marcos extendidos*», que incluyen el trabajo no remunerado en los hogares, generalmente en forma de cuentas satélites. Las cuentas satélites son meras constataciones de flujos entre sectores económicos, pero no plantean ninguna crítica política al proceso mismo de distribución. La incorporación masiva de las mujeres a la enseñanza superior ha traído consigo la posibilidad de emergencia de un pensamiento sistemático y crítico sobre los efectos secundarios de la contabilidad nacional, que ha sintetizado magníficamente Folbre en un reciente trabajo para la OECD (2015).

³ Quiero reconocer, aunque no recuerdo su nombre, la deuda con el estadístico marroquí a quien escuché esta idea por primera vez. Fue en un seminario internacional del PNUD en Rabat, convocado por United Nations Research Institute for Social Development y dirigido por Westendorff and Ghai, en el año 1991. Dijo, literalmente: «*Las estadísticas son como la luz: crean las sombras*».

Para algunos analistas, el trabajo doméstico tenderá a desaparecer porque será absorbido por el mercado. Bridgman y otros (Bridgman et al. 2012) concluyen que en Estados Unidos el trabajo no remunerado de los hogares se mantuvo estable durante las crisis económicas, mientras la tendencia general fue una reducción considerable del tiempo dedicado por las mujeres al trabajo doméstico (descenso de 40 a 26 horas semanales entre 1965 y 2010) debido a su incorporación al mercado laboral, no compensado por el débil aumento (de 14 a 17 horas semanales) en la dedicación de los varones. Sin embargo, la mayoría de las encuestas de uso del tiempo son poco útiles para medir los cambios en la producción porque no miden simultáneamente la densificación ni la utilización de tecnologías mecánicas u organizativas que mejoren la productividad.

La disminución del tiempo de trabajo doméstico, en contra de lo que algunos analistas sostienen, no se ha producido en todos los países durante las crisis de empleo, ni es una tendencia que pueda mantenerse a largo plazo, ni su valor relativo respecto al PIB decrecerá. Por ejemplo, según la Office for National Statistics, en Gran Bretaña la proporción de la producción doméstica respecto al PIB ha pasado del 52,2% en 2005 al 56,1% en 2014 (Webber, Payne, Mallett y Weedon, 2016). Para España, la carencia de frecuentes y buenas fuentes de datos no permite un seguimiento inmediato del efecto de las crisis sobre el trabajo no remunerado, pero las encuestas de EUSTAT han mostrado que la tendencia a la disminución del trabajo no remunerado tiene interrupciones. Es interesante la polémica sobre si las mujeres se trasladan al sector extradoméstico porque la productividad del trabajo de los hogares ha mejorado y las libera de tareas previas, o si lo hacen porque mejora la productividad del sector extradoméstico y supera la de los hogares.

El traslado masivo de trabajo no remunerado a los sectores de la economía monetarizados provoca una impresión ficticia de crecimiento, de la que hay que descontar el valor del trabajo no remunerado que se deja de hacer. Como los salarios extradomésticos son más altos que los domésticos y el valor equivalente que se concede al trabajo no remunerado en los hogares, la tasa de crecimiento es real, pero menor de la estimada si no se tiene en cuenta la disminución del volumen del trabajo en los hogares.

A efectos de comparación con el PIB, los cambios principales no se deben al volumen del trabajo, porque este permanece moderadamente estable y es además relativamente homogéneo entre to-

das las clases sociales. Lo que realmente puede introducir grandes y muy rápidas alteraciones en el valor del trabajo no remunerado son los precios sombra atribuidos, ya que estos, si se toman como referencia los trabajadores domésticos remunerados, son fijados por las leyes laborales (condiciones de trabajo, salarios, seguridad social, etc.) y no por el mercado.

La producción de los hogares suele medirse por el tiempo dedicado, y no por los servicios producidos. Aunque la mejora en la disponibilidad y calidad de utillaje doméstico (electrodomésticos, etc.) haya incidido en la mejor de la productividad, lo que realmente ha condicionado la reducción del tiempo de trabajo no remunerado en los hogares es la reducción del número de niños por hogar. A corto plazo, la reducción de la natalidad reduce la cantidad de tiempo necesario para el cuidado de los hijos en los hogares; pero a largo plazo significa un aumento proporcional de la necesidad de cuidado para personas mayores y dependientes. En España, el envejecimiento se ha producido al mismo tiempo que *la independización domiciliaria* de los mayores. El tamaño de los hogares se ha reducido drásticamente, pero el número de hogares ha aumentado y la productividad media de cada hogar es más baja en los hogares de pequeño tamaño que en los hogares de familias numerosas (coste marginal decreciente en la producción de servicios).

Volviendo a la polémica sobre la productividad de los servicios de cuidado en los hogares y en el sector extradoméstico, efectivamente en algunos tipos de servicio la productividad extradoméstica de similar o mejor calidad puede superar a la de los hogares (cuidado de niños en guarderías y colegios durante las horas lectivas), pero en otros no lo es. La diferencia básica es que las condiciones de trabajo en los empleos extradomésticos están mínimamente garantizadas por ley, lo que no sucede en los hogares. Es esta situación relativa de poder o fragilidad lo que empuja a los trabajadores a trasladarse al sector extradoméstico, y no la productividad real de su trabajo.

Aunque no se perciba a primera vista, las Cuentas Nacionales son prodigios de la narrativa económica. Identifican algunos sujetos como protagonistas y dejan a otros reducidos a papeles insignificantes; eligen los tipos de actividades que vale la pena observar y marcan los escenarios territoriales (cada vez más imprecisos por globalizados. Cada migrante traslada consigo una fuerte inversión en cuidado no remunerado durante su infancia, que cede al país de destino) y temporales (generalmente a solo un año de plazo, lo

que casi incapacita el análisis de las transacciones intergeneracionales de cuidado) en que se sitúa la acción, como si fueran paisajes de fondo. Lo que no se identifica, no existe. Por ejemplo, la educación solo tiene en cuenta el coste de matrículas o salarios, pero no el tiempo invertido por cada estudiante y el tiempo de apoyo familiar que recibe durante su escolarización. Los ejercicios contables son textos repletos de guarismos, sin apenas concesión a las palabras, pero tanto la Contabilidad Nacional como las memorias o presupuestos de cualquier institución son narraciones de hechos unidos por una trama, en las que los datos finales equivalen al desenlace. (Duran, 2012a, 2011, 2008, 2006, 2004, 2001, 2000, 1997, 1995).

Una vez seleccionados los protagonistas, la narración selecciona qué flujos se ponen bajo observación y cuáles no; y sólo entonces, pero no antes, se habilitan y perfeccionan las técnicas de búsqueda de información, de tratamiento de datos, de publicaciones, de divulgación y contraste. Se unifica la unidad de cuenta en forma de moneda, salvo raras estimaciones de algunos bienes autoconsumidos que no pasan por mercado. Los acuerdos entre expertos se celebran generalmente bajo el patrocinio de entidades que marcan su preferencia narrativa, lo que desean que sea reflejado y lo que no. Los acuerdos se recogen en documentos consensuados, una especie de jurisprudencia pactada que obliga a los expertos, y que en el caso de la Contabilidad Nacional ha generado un texto que ya sobrepasa las mil páginas. La introducción de cambios en las series estadísticas es muy costosa, dificulta el análisis comparado. De ahí que la inercia del propio sistema de investigación, homogeneizado a nivel mundial, sea muy difícil de superar. La invisibilización de parte de los recursos y de los costes no es azarosa ni neutral, responde a unas posiciones ideológicas previas de las que frecuentemente no son conscientes los especialistas.

La mayor debilidad de la economía del cuidado y su difícil encaje en la arquitectura de la Contabilidad Nacional tal como hoy la conocemos es que la Contabilidad Nacional se ciñe a los bienes y servicios que tienen precio, pero la mayor parte de los servicios que mantienen las condiciones básicas del bienestar se producen en los hogares y carecen de precio. También se producen en los hogares la mayoría de los servicios de atención directa durante las enfermedades y discapacidades, como han puesto de relieve en las últimas décadas numerosos estudios sobre uso del tiempo, discapacidad, atención en enfermedades leves, urgencias, rehabilitación y aplicación de terapias prescritas por las instituciones sanitarias. El cuidado es una formidable fuente de recursos invisibles, no incorpora-

dos al análisis económico micro ni macro, que también ha de verse como un coste para los hogares y para las personas que asumen dentro de los hogares la función del cuidado, que mayoritariamente son mujeres. Con el envejecimiento y el aumento de las enfermedades crónicas, este olvido tiene cada vez consecuencias más graves, tanto conceptuales como de aplicación política.

¿Quiere eso decir que hay que dejar de lado la investigación sobre los recursos no monetarizados, o que el cuidado no tiene interés macroeconómico? No, lo único que quiere decir es que con perspectivas tan sesgadas y restrictivas de cuáles son los recursos que hay que observar, nunca se logrará una buena visión del conjunto y por tanto es necesaria una ampliación de la perspectiva.

Algunos grupos de investigación en economía asumen la variabilidad del análisis según la perspectiva empleada. Por ejemplo, estudios recientes de Oliva y otros economistas de sociología de la salud (2008, 2015) reflejan una apertura conceptual, al señalar que la elección del punto de vista condiciona el tipo de costes y resultados a considerar. Si se elige la perspectiva del financiador sanitario, se incluyen todos los recursos sanitarios, pero no se consideran relevantes otros recursos empleados o perdidos, como las pérdidas laborales o los servicios sociales. Si se elige la perspectiva del financiador público, se tienen en cuenta todos los recursos invertidos por presupuestos públicos, pero no los restantes. Esto no sólo se aplica a los expertos, sino a las ideas de la gente común sobre a qué tienen derecho y quién debe financiar sus tratamientos.

Cuando la perspectiva es la del proveedor, por ejemplo una compañía aseguradora o un hospital, son irrelevantes los costes no sanitarios y los sanitarios que proveen otras instituciones. También son importantes las perspectivas territoriales, por ejemplo entre Comunidades Autónomas o entre entidades regionales y locales. Todos los enfermos conocen la angustia de no saber quién se hará cargo del coste de sus tratamientos, y el peloteo entre instituciones para deshacerse de los enfermos cuyo tratamiento es costoso o carecen de recursos para pagarlo. Bajo esta perspectiva se diseñan las campañas publicitarias, tanto de la sanidad pública como de la privada, especialmente de esta última, para atraer clientela que ofrezca una excelente rentabilidad económica o económico-política. La perspectiva del paciente y su familia no puede analizarse con los criterios del paradigma centrado en los precios, dominante en economía, y requiere paradigmas nuevos para su análisis. Finalmente, desde la perspectiva de la sociedad deberían tenerse en

cuenta todos los recursos empleados o perdidos. Por ser corrientes teóricas que a menudo proporcionan base científica a las reclamaciones o reivindicaciones de grupos sociales, tienen trascendencia inmediata para las políticas sanitarias. En ellas, la frontera entre economía y sociología es tan difícil de trazar como lo fue en los orígenes de ambas disciplinas.

3. LOS PRECIOS SOMBRA Y LA PRODUCTIVIDAD DEL CUIDADO

3.1. El carácter técnico/político de la elección de salario sombra

Un salario sombra es el precio que se pone a un trabajo que carece de precio estable en el mercado laboral. En el año 1995, la Conferencia de la Mujer de Naciones Unidas introdujo una innovación de gran calibre, que fue aprobada por todos los países asistentes, o sea, la práctica totalidad de los países del mundo. Consistía en la inclusión de los tiempos de trabajo no remunerado de los hogares, mayoritariamente realizados por mujeres, en el marco del análisis macro económico. Cumplía así una reivindicación muy generalizada de los movimientos sociales de mujeres, pero también una exigencia meramente intelectual para la mejor comprensión de las economías nacionales y mundial. Para ello se propuso una innovación importante en el campo estadístico, que por una parte habría de desagregar por género todas las estadísticas y por otra generar nuevos instrumentos de medición, especialmente las encuestas de uso del tiempo. Desde entonces, aunque con cierta lentitud, han ido desarrollándose las encuestas de uso del tiempo y mejorando el grado de desagregación en todo tipo de fuentes estadísticas y registros.

Las nuevas fuentes estadísticas han permitido conocer con cierto grado de aproximación el tiempo dedicado al cuidado de los enfermos dentro de los hogares o por personal voluntario, pero no se realizan de modo frecuente ni periódico, y tampoco tienen un nivel de desagregación tan grande como para distinguir entre el cuidado a niños o a enfermos crónicos y otros tipos de personas adultas dependientes. También ha favorecido los análisis que tratan de establecer un precio sombra para estas actividades.

Así como la estimación de los tiempos del cuidado es un desafío fundamentalmente técnico, la decisión sobre el precio sombra del cuidado tiene más de política que de técnica. El mercado de trabajo nunca se desarrolla en competencia perfecta sino que está condicionado por numerosas rigideces, entre otras el cierre del mercado

a inmigrantes que carecen de permiso de trabajo en el país. Si el mercado laboral en su conjunto no funciona como una competencia perfecta, menos aún el trabajo que se produce dentro de los hogares, en el que el criterio principal no es el beneficio esperado por el intercambio sino la obligatoriedad moral y la ausencia real de alternativas. De modo que el intento de poner un precio al trabajo no remunerado, o en otros casos al llamado trabajo informal o no realizado por profesionales sanitarios, se bifurca en dos objetivos diferentes: el primero tiene un carácter principalmente *retórico*, ya que se trata de estimar el valor de lo producido fuera del mercado con la finalidad principal *de otorgar reconocimiento* a quienes desempeñan esas tareas. El segundo no tiene esta finalidad política o sociológica sino una *finalidad práctica*, que es conocer anticipadamente el *coste o ahorro real que supondría para las Administraciones Públicas hacerse cargo o deshacerse de parte de la carga del cuidado* que en el momento actual desempeñan los hogares. O a la inversa.

3.2. Opciones

El precio sombra propuesto por los analistas varía considerablemente, sin que la adopción de uno u otro responda solamente a criterios técnicos. Para satisfacer el primer motivo señalado, Eurostat ha hecho la *propuesta, muy discutible*, de que se aplique *el mismo valor que al trabajo de los empleados de hogar generalistas*, por considerar que cumple funciones similares. También aconseja Eurostat que se descomponga el trabajo de los hogares en distintas actividades, se busque un precio para cada una de estas actividades en el mercado laboral, se estime qué proporción se dedica a cada actividad, y se pondere para hallar un precio medio. En los análisis más sofisticados, se incluye también el consumo de capital fijo y otros componentes aún más difíciles de estimar. En definitiva, es un procedimiento laborioso, para el que no siempre están disponibles las estadísticas, y que consume demasiadas energías y recursos en el proceso de investigación, por comparación con los resultados finalmente obtenidos. De ahí que, frecuentemente, los analistas se limiten a otorgar a todo el trabajo del hogar un solo valor, coincidente con el salario medio de los empleados de hogar o, si no existen datos para ello, el salario mínimo interprofesional, aunque tampoco este último existe en todos los países ni cubre a todos los trabajadores. La *ventaja de este indicador, no obstante, es que es muy claro, fácilmente accesible, periódico, poco costoso de hallar*, puede ser utilizado por cualquier analista y sirve de base para la comparación con otros precios del trabajo en el mercado nacional o internacional.

Para España, la única fuente que es una referencia indudable es *el salario mínimo interprofesional*, que en el año 2017 es de 707,60€ en 14 pagas, o su equivalente anual de 9.906,40 euros. Tras algunos años ralentizado, en este año ha subido un 8% respecto al anterior. Los sindicatos han realizado numerosas comunicaciones para llamar la atención sobre esta subida, con el fin de evitar que se contraten trabajadores por cifras inferiores. Hay que distinguir entre trabajadores por contrata a través de las empresas intermediarias que pueda contratar la Administración Pública mediante la descentralización de servicios, y trabajadores contratados directamente por los hogares.

Salvo en zonas de elevado paro, los hogares suelen pagar por encima de los mínimos legales. También hay que distinguir entre las contrataciones por horas sueltas y las contrataciones por media jornada o jornada completa, siendo más alto el salario en las contrataciones por horas sueltas o en jornadas muy reducidas. Por ejemplo, según una descarga en internet⁴ para comprobar los precios recomendados por las agencias privadas de colocación en la actualidad, se recomendaba para jornada completa entre 600 y 900 euros, para media jornada entre 300 y 500 y para contratación por horas entre 7 y 12 euros, destacando que los ajustes según localidad son muy variables. El trabajo por las noches y durante los fines de semana suele remunerarse entre un 20% y un 30% más alto (Las webs no están actualizadas, porque las agencias nunca recomiendan salarios inferiores al legal, y en este caso el límite mínimo de la jornada completa está por debajo del correspondiente al del 2017). Varios blogs y páginas web citan cifras similares.

Otra posibilidad para fijar el salario sombra es utilizar el salario medio, que según el INE para el año 2014 fue de 15,7 euros por hora trabajada. En 2008 fue de 14,3 euros. Respecto a los salarios medios en la Unión Europea, en la zona euro, es aproximadamente un 25-27% inferior. El inconveniente de este indicador es que la fuente utilizada (Encuesta de Estructura Salarial) solo recoge datos de establecimientos y trabajadores del Régimen General, y no refleja los salarios de los empleados por los hogares. (INE, Encuesta de Estructural Salarial, Nota metodológica, consulta 28 febrero 2017.)

Otros indicadores posibles para hallar el precio sombra son *el salario medio en la rama de cuidados personales*, (que en la clasificación

⁴ Consulta 21 de febrero del 2017.

de la COICOP agrupa principalmente a los trabajadores de peluquería y estética), los *salarios medios en el sistema de Protección Social*, o los del *sector sanitario público, privado o total*. Otros analistas proponen utilizar el salario medio de *todos los trabajadores asalariados* sea cual sea su rama de producción, o los *ingresos medios de todos los trabajadores, incluyendo tanto los asalariados como los autónomos y empresarios*. No faltan análisis a partir de *encuestas en las que se pregunta a los entrevistados cuánto costaría sustituirles en su trabajo doméstico por trabajadores contratados*; en estos casos lo habitual es que las respuestas se refieran a salarios netos, y los entrevistados olvidan incluir los pagos por impuestos o seguridad social.

Cuando el objetivo de la estimación es prever los costes de un traspaso entre el sector hogares y las Administraciones Públicas o entre ambos y el mercado, se plantea el problema de que el trabajo se transforma al cambiar de ámbito. Para comenzar, los indicadores sobre salarios en el trabajo doméstico son de escasa calidad, ya que es un sector en que resulta predominante la jornada reducida y el trabajo sumergido que no cotiza a la seguridad social; los salarios reales son más altos que los mínimos legales, pero el nivel de sindicación es muy bajo. Cuando los Ayuntamientos que tienen transferidas las funciones de servicios sociales organizan actividades de cuidado sustitutivas o complementarias a las de los hogares, *el trabajo ha de ejecutarse en condiciones de plena formalidad, han de pagar los impuestos y la seguridad social. Los trabajadores se sindicalizan fácilmente, pueden desarrollar relaciones antagónicas frente a un empleador único y adquieren una capacidad de negociación mucho mayor que en los hogares*. A veces, también adquieren una capacitación profesional de la que antes carecían, pero el aumento de sus salarios tiene poco que ver con el aumento en la productividad de su trabajo, se debe sobre todo a su mejor capacidad de negociación.

Por ello, la mejor vía para prever los costes reales de sustitución por las Administraciones Públicas es analizar los precios efectivamente pagados a los cuidadores por los servicios sociales de los Ayuntamientos por hora trabajada. A diferencia del salario mínimo interprofesional, que es común a todo el Estado, en las contrataciones de estos servicios hay grandes diferencias regionales, que dependen de las alternativas que el mercado laboral local ofrezca a los potenciales cuidadores en otros sectores productivos. En los Ayuntamientos ricos, con escasa población inmigrante y bajo nivel de paro, los precios son más altos. *En el año 2016 los precios se movieron en un rango muy amplio, entre los 12 y los 30 euros por hora*. No es lo que reciben los trabajadores como salario neto, sino lo que cuesta

al Ayuntamiento cada hora de trabajo de cuidado efectivamente desempeñada en los hogares por los asalariados financiados por el Ayuntamiento. Generalmente los Ayuntamientos externalizan este servicio a través de contratadas y subcontratadas.

Para España, los investigadores del INE habían estimado el salario sombra para las actividades de cuidado en 2003 en 4,33 euros/horas (Casero y Angulo, 2008), pero para 2010 la estimaron en 8,09 euros/hora (Angulo y Hernández, 2016). Otros investigadores, como Oliva y Osuna (2009), fijaron el salario sombra de los cuidadores de discapacitados en 2008 entre 7,67 y 12,71 euros/hora. Según la categoría laboral elegida como equivalente al cuidado no remunerado, en el año 2008 los precios de sustitución variaban entre 6 euros/hora y 51,9 euros/hora (Durán, 2008a)⁵. En 2016, con datos de la encuesta de Coste Laboral, que solo se refiere a un sector del mercado laboral, las diferencias salariales entre sectores tenían un rango de 270%. Por hora efectiva, el coste salarial variaba entre 19,48 y 8,33 euros/hora, una diferencia del 230%. Si se comparan con el salario mínimo legal de los empleados de hogar para 2017 (5,54 euros/hora), la diferencia es del 351%. Las horas pactadas (categorías de la B a la S) en 2016 fueron 168,6 a tiempo completo, 91,8 a tiempo parcial y 150,9 a ambos.

La media de horas trabajadas habitualmente a la semana por el conjunto de los trabajadores es 37,7 horas, correspondiendo a las mujeres 34,7 horas y a los varones 40,4 horas. *Las mujeres que trabajan en el sector de los hogares tienen una jornada semanal media del 73% respecto a la del conjunto de las mujeres y de un 67% respecto al conjunto de los trabajadores.* No se han publicado datos desagregados para los hogares, pero en el conjunto de los trabajadores hay una proporción importante que desearía trabajar más horas de las que habitualmente trabaja: 12,3% del total, 9,6% de los varones, 15,5% de las mujeres. También hay un 3,4%, casi idéntico para hombres y mujeres, que desearía trabajar menos horas de las que trabaja. Los tiempos perdidos en desplazamientos repercuten en mayor pro-

⁵ La categoría más baja del mercado = 6 euros/hora; media de los asalariados de toda la economía* = 17,4 euros/hora; media de los asalariados a tiempo completo del sector sanidad y servicios sociales para el mercado* = 16,3 euros/hora; idem, para el sector de no mercado = 22,8 euros/hora; y idem, para los no asalariados, del sector de no mercado = 51,9 euros/hora. // *Se estima en 1.500 el número promedio de horas anuales trabajadas a tiempo completo y se toma la remuneración total a asalariados y el número de empleos a tiempo completo registrados por la Contabilidad Nacional.

porción sobre una jornada reducida que sobre una jornada normal, y los tiempos de gestión son también proporcionalmente más costosos para las jornadas parciales que para las completas.

En definitiva, los costes totales de sustitución del trabajo no remunerado de los hogares dependen principalmente del volumen de horas a sustituir y del precio asignado a la hora de trabajo. Según se trate de horas trabajadas netas o de horas contratadas, y según que *el salario sombra* se haga corresponder con el nivel más bajo del mercado o con el nivel de los trabajadores no asalariados del sector sanitario de no-mercado, el precio *varía en un rango entre 1 y 8,6 veces más alto*. *En la práctica, la variación es aún mayor puesto que cabe la posibilidad real de contratar trabajadores por debajo del salario legalmente establecido*.

Cualquier cómputo del coste de sustitución o del valor de los servicios producidos tiene que resolver previamente la cuestión del salario sombra que elige, y esta opción marcará de modo esencial los resultados. No se dirime solamente con criterios técnicos, sino también con criterios políticos. La mayoría de las estimaciones realizadas otorgan un valor muy bajo al trabajo del cuidado, el de la escala laboral más baja del mercado, pero esta opción conlleva grandes problemas si se trata de convertirla en una guía para la toma de decisiones en el sector público. Algunos analistas tienen en consideración que gran parte del trabajo lo realizan mujeres, por lo que prefieren aplicar índices referidos a la mano de obra femenina. E inmigrantes o jubilados sin derecho al empleo, por lo que reducen los indicadores del conjunto de trabajadores hasta un 60%.

Para evitar las consecuencias de una estimación excesivamente baja hay que tener *en cuenta el coste de oportunidad y asimismo las disposiciones del código civil en materia de igualdad dentro del matrimonio*. *El Código Civil otorga a ambos cónyuges la mitad del valor de lo producido durante el tiempo en que exista la sociedad conyugal, con independencia de la actividad profesional de los cónyuges. Si se tienen en cuenta estos dos criterios, el indicador más eficaz no es el de asignar el precio de un empleado de hogar, sino el salario medio para el conjunto de la población*. Según EUROSTAT, en 2014 fue 15,7 euros/hora. También es digno de tener en cuenta el indicador de la mediana (la mitad de los trabajadores ganan por encima y la otra mitad por debajo de esta cifra), que según EUROSTAT en 2014 fue de 9,83 euros.

Una vez *aceptado que se tendrán en cuenta el salario mínimo, la media y la mediana* del trabajo asalariado, queda por decidir la pon-

deración de cada uno de ellos. Para algunos propósitos es más adecuada una ponderación que otra. Si se trata de usar un solo conversor, el más fácil y útil es el del precio medio del trabajo en el mercado laboral.

No obstante, aunque se apliquen estos indicadores, seguirá sin resolverse el problema del coste de oportunidad para los receptores de demandas de cuidados cuyas oportunidades laborales estén muy por encima de la media, porque les parecerá muy bajo, mientras a los analistas les seguirá pareciendo un precio excesivamente alto, aunque sólo sea virtual, para sustituir a quienes de grado o por fuerza ya están fuera del mercado laboral.

Asimismo, *seguirá sin resolverse el problema de la existencia real de un mercado nacional sumergido de trabajo, y de un mercado internacional potencial en el que los trabajadores de países con salarios muy inferiores a los de España presionan, a menudo incluso con riesgo de perder la vida en el intento, para ocupar puestos de trabajo en el mercado laboral español, aunque sea por debajo de lo establecido por las leyes laborales.* Un informe con encuestas realizado por Gallup en 135 países, presentado en noviembre de 2009 en el Foro Global de Migración y Desarrollo celebrado en Atenas bajo el auspicio de las Naciones Unidas, concluyó que *el 16% de la población mundial desea migrar definitivamente a otro país.* España ocupaba en aquella fecha el quinto lugar mundial como destino preferido de los potenciales migrantes, lo que *equivalía a una previsión de 35 millones de inmigrantes potenciales a corto y medio plazo.* Como consecuencia de la crisis de empleo en España, es posible que esta cifra fuera hoy algo inferior si se repitiera el estudio, pero las diferencias de renta entre países siguen manteniéndose muy elevadas y otros países de donde podrían proceder los inmigrantes han empeorado su propia situación en este periodo, por lo que no es probable que el número de inmigrantes potenciales se haya reducido considerablemente.

El cuidado ya no se resuelve en el marco de la sociedad y la economía española, sino en el marco de las migraciones y la economía global.

4. LA DEMANDA INSOLVENTE

Todo sistema económico tiene que garantizar suficiente número de personas que trabajen. Tal vez llegue un día en que quienes trabajan sean robots o drones, pero por ahora para trabajar ha-

cen faltan personas, y para cuidar también. Quizá no tantas como hoy para algún tipo de industrias, pero seguirán haciendo falta personas, y estas personas solo producen para el mercado entre los 15 y los 65 años, y solo los que están fuertes y sanos. Pero si suponemos que la esperanza de vida sea de 90 años (cada año aumenta en tres meses y medio la esperanza de vida según el último estudio del Centro de Estudios Demográficos de Barcelona y ya estamos empezando a pensar en una población que llegará a los 120 años. No es un horizonte próximo pero sí posible) y suponemos que se comienza a trabajar a los 15 (en España es hacia los 22) y que sólo se trabaja remuneradamente hasta los 65; si esas condiciones se cumplieran, en cada ciclo de vida se estaría produciendo para el mercado solamente durante 45 años. Si vivimos 90 años, sería la mitad: ¿quién cubre nuestros gastos durante los años que no estamos trabajando remuneradamente para el mercado de trabajo?

Durante los 45 años que trabajamos remuneradamente, tendremos que ahorrar para cubrir los 45 años que estaremos fuera del mercado. Da igual que lo ahorremos voluntaria e individualmente o que se lo apropie el Estado a través de impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social, reservándolo en una *hucha* pública. En 45 años tenemos que producir y ganar suficiente como para mantenernos durante los otros 45 años.

Cada sociedad necesita forzosamente que alguien cuide porque los ancianos, enfermos y niños no pueden cuidarse a sí mismos. Según las encuestas de uso del tiempo, actualmente el 80% del cuidado lo hacen las mujeres. La cuestión que importa es si lo hacen en buenas condiciones, o en condiciones poco deseables. Hasta hace pocos años eran los niños quienes consumían la mayor parte de tiempo de cuidado. Pero actualmente empieza a haber un nuevo tipo de maternidad que es la maternidad inversa, la maternofiliabilidad o filiomaternidad. Es la de la hija (a veces también el hijo, pero sobre todo la hija) que cuida a su madre y su padre en la fase del deterioro, al final de sus vidas. Es la maternidad invertida de las generaciones. Somos ahora las madres de nuestras madres, porque vivimos muchos años y nuestras madres atraviesan largas épocas de vejez y discapacidad. Es la maternidad respecto a la generación anterior y no con la generación siguiente, la paradoja de que proporcionalmente haya más personas mayores necesitadas de que les cuide la generación intermedia porque el control de la natalidad ha reducido el tamaño de las nuevas cohortes. Nuestras tradicionales pirámides demográficas

se están convirtiendo en torres y en algunos sitios las torres ya son pirámides invertidas, champiñones de copa ancha y tronco estrecho.

5. LA ESCASA CAPACIDAD DE LOS HOGARES PARA FINANCIAR CUIDADO REMUNERADO

El objetivo de estas páginas es señalar la imposibilidad de que la renta y la riqueza que poseen la mayoría de los hogares costee la adquisición de servicios de cuidado intensivos o prolongados a precio de mercado. Para ello se utilizarán dos elementos de conversión entre la renta o patrimonio y los cuidados: el precio del trabajo de los cuidadores, y el precio del internamiento mensual en una residencia geriátrica. En ambos precios existe una variada gama según calidad, ubicación y tipo de cuidado, pero para simplificar las comparaciones sólo se utilizarán dos referencias: el salario mínimo interprofesional para jornada completa y el coste mensual de una residencia geriátrica básica, ambos referidos al año 2014. La elección de la fecha es para hacerla coincidir con la principal fuente empírica de este estudio.

La capacidad financiera de los hogares depende de:

- a) sus rentas
- b) el patrimonio previamente acumulado
- c) sus gastos
- d) sus deudas

Pero también depende, y de un modo sustancial, de

- e) su capacidad de producir recursos no monetarizados
- f) su necesidad de consumir recursos no monetarizados

Basándose en la EDAD 2008, Pujol y Abellán concluyen que al llegar a los 65 años el cabeza de familia, suponiendo que existan dos personas de edad similar por hogar, cada hogar tiene que prepararse para financiar (multiplicando por dos el número de años de vida individual) 28,4 años de vida libre de discapacidad y 11,2 años de vida con discapacidad. A los 75 años, la esperanza de vida libre de discapacidad se habrá reducido a 14,4 años pero la esperanza de vida con discapacidad se mantendrá aproximadamente igual (10,0 años). En ese momento del ciclo vital, la expectativa de años de vida con discapacidad es casi doble para las mu-

eres que para los hombres. A los 90 años, la esperanza de vida con discapacidad que tienen que sufragar los hogares es 7,2 años, 2,7 para los hombres y 4,0 para las mujeres. A esa edad, ya son pocos los hogares en que hay dos personas de edad tan avanzada, pero también son escasos los que cuentan con un cónyuge en suficiente buen estado de salud como para hacerse cargo del cuidado del otro cónyuge.

Si las rentas del hogar no son suficientes para pagar los gastos habituales, lo que a menudo sucede tras la jubilación, los hogares inician la erosión o consumo de su patrimonio durante la época en que todavía ninguno de sus miembros están en situación de discapacidad.

El cuidado es el principal recurso no monetarizado de los hogares. La mayoría de los cuidados se obtienen sin que medie un intercambio dinerario, los aportan otros miembros del hogar. Los servicios públicos ofrecen algunas formas de cuidado, que aunque no son exactamente gratuitos (se pagan a través de impuestos propios y ajenos, de la seguridad social, en co-pago, etc.), no requieren un desembolso inmediato. Cuando requieren pago directo suelen estar subvencionados, se cobran por debajo de lo que cuesta producirlos. Finalmente, existe un mercado de bienes y servicios relacionados con el cuidado, constituido principalmente por servicios, en diversos grados de especialización y cualificación. Existen servicios de cuidado en forma de seguros (pago por primas, cuotas, etc), e incluso en forma de intercambio (bancos de tiempo), pero la gran mayoría de los servicios de cuidado que ofrece el mercado se pagan directamente cuando se consumen. Aunque existen empresas de servicios de cuidados (residencias, agencias, servicios de contratación, etc.), la mayoría de los trabajadores de este sector establecen una relación directa con los demandantes de cuidados, sin mediación de empresas. El grado de cualificación de los trabajadores del cuidado es muy heterogéneo, la mayoría pertenecen a las categorías profesionales más bajas del mercado laboral (empleados de hogar), gran parte de ellos son de origen inmigrante y han accedido al empleo a través del mercado internacional de trabajo, en el que los índices de informalidad son más altos que en el mercado de trabajo español.

Aunque el concepto de familia es más amplio que el de hogar (núcleo familiar que comparte una vivienda), a menudo se utilizan como sinónimos. Así lo hace la principal fuente de informa-

ción sobre la riqueza y capacidad financiera de los hogares, realizada trianualmente por el Banco de España en colaboración con el INE, denominada «*Encuesta Financiera a las Familias*».⁶

Según la Encuesta Financiera a las Familias (EFF) de 2014, la más reciente disponible, el indicador más adecuado para comparar la renta y la riqueza es la mediana, y no la media, debido a la gran distorsión que producen en la media tanto los ingresos como el patrimonio de los deciles superiores. *En el año 2014 la renta media de los hogares era 30,4 mil euros anuales en tanto que la mediana estaba solamente en 22,7 mil € anuales.*

Se acepta generalmente que *un hogar no puede dedicar más de un tercio de sus ingresos a adquirir un solo bien aunque sea básico*, por ejemplo a efectos de lograr préstamos bancarios para la compra de vivienda, porque si lo hace no logrará satisfacer las necesidades restantes ni devolver los préstamos concedidos.

En la tabla adjunta se presentan los resultados de la EFF 2014 para varios grupos sociales, y el impacto que tendría en cada grupo la contratación de un trabajador para ocuparse del cuidado de alguno o varios miembros del hogar. Se mide en porcentaje del salario anual del trabajador sobre la renta anual del hogar (todos los ingresos del hogar). Las magnitudes se expresan en medias y en medianas, por lo que en el caso de la mediana, la mitad de los miembros del grupo tienen unos ingresos o renta inferior a la cifra expresada, y la otra mitad la superan. Suelen presentarse los resultados por quintiles, aunque el decil superior es tan alejado de los restantes que en varias tablas se presenta desagregadamente. Para simplificar, se supone que el *trabajador contratado para hacerse cargo del cuidado trabaja a jornada completa y recibe el salario mínimo interprofesional (SMI), que en el año de referencia de la EFF (2014) era de 9.034 euros anuales.* (columna C2). Se expresa también el impacto si el

⁶ La muestra es de 6.120 entrevistas con entrevistador cualificado y ayuda de ordenador. El índice de hogares que no pudieron ser contactados por ausencias prolongadas fue del 11,7%. Y la tasa de cooperación fue en conjunto del 58,9%, que se considera satisfactoria. Para compensar su reducido peso proporcional, se añadió una submuestra en los hogares de mayor riqueza, para disponer de suficiente número de casos. La tasa de cooperación disminuye a medida que aumenta la riqueza, aunque vuelve a subir en los tres estratos más altos. Esta encuesta está armonizada con la *Household Finance and Consumption Survey* (HFCS), del BCE. https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/research-networks/html/researcher_↵↵hfcn.en.html

cuidador se contratase a jornada parcial, solamente para un cuarto de jornada (columna C3).

TABLA 5.1.
LA RENTA DE LOS HOGARES Y EL IMPACTO DE LA CONTRATACIÓN DE AYUDA REMUNERADA (SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL ANUAL), EN PORCENTAJE Y MILES DE EUROS

	A	B1	B2	B3	C1	C2	C3
	% hogares	Mediana	% SMI/B1	% 1/4 SMI/B1	Media	% SMI/C1	% 1/4 SMI/C1
TODOS	100,0	22,7	39,65	9,91	30,4	29,61	7,40
PERCENTIL DE RENTA							
Menor de 20	20,0	8,3	108,43	27,11	7,6	118,42	29,61
Entre 20 y 40	20,0	14,8	60,81	15,20	14,7	61,22	15,31
Entre 40 y 60	20,0	22,6	39,82	9,96	22,7	39,65	9,91
Entre 60 y 80	20,0	34,0	26,47	6,62	34,2	26,32	6,58
Entre 80 y 90	10,0	49,5	18,18	4,55	50,0	18,00	4,50
Entre 90 y 100	10,0	76,9	11,70	2,93	95,3	9,44	2,36
PERCENTIL RIQUEZA NETA							
Menos de 25	25,0	16,2	55,56	13,89	19,4	46,39	11,60
Entre 25 y 50	25,0	17,9	50,28	12,57	22,8	39,47	9,87
Entre 50 y 75	25,0	23,5	38,30	9,57	28,1	32,03	8,01
Entre 75 y 90	15,0	32,9	27,36	6,84	40,3	22,33	5,58
Entre 90 y 100	10,0	51,6	17,44	4,36	67,6	13,31	3,33

Fuente: Elaboración M A Duran sobre datos de Banco de España Encuesta Financiera de las Familia 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Acceso a 13 de marzo 2017. // *Salario mínimo anual en 2014 era 9.034.

La capacidad para financiar la compra de cuidados es inversamente proporcional al nivel de renta expresado en la capacidad de comprar cuidado; el ochenta por ciento de los hogares (todos los quintiles excepto el más bajo) podrían adquirir, si le dedicasen la totalidad de los ingresos familiares del hogar, el trabajo en jornada completa de un trabajador remunerado con el salario mínimo. Pero, evidentemente, *ningún hogar puede prescindir de todos los gastos necesarios para dedicar su renta en exclusiva al consumo de cuidado remunerado*. El veinte por ciento de los hogares correspondiente a los de menor renta, no podría adquirir los servicios de cuidado de un trabajador a tiempo completo aunque los necesitase y dedicase a ello toda la renta del hogar. Si lo hiciera, no sólo no le

quedaría nada de dinero para pagar el resto de gastos imprescindibles del hogar, sino que se endeudaría cada año por un valor equivalente entre el 8% y el 18% de su renta (según se tome el indicador de renta mediana, o el de renta media). En síntesis, *el 60% de los hogares no puede comprar los servicios de cuidado remunerado de un trabajador a tiempo completo, ni siquiera pagando solamente el salario mínimo interprofesional, porque rebasaría el umbral del 33% de los ingresos del hogar, que se considera el límite que un hogar puede destinar a la adquisición de un bien básico.*

La contratación de un cuidador remunerado tampoco resuelve por completo la demanda de cuidado *en los casos más intensivos. La jornada completa de trabajo remunerado solo cubre parte de las necesidades de un enfermo dependiente o de un niño.* La jornada de los trabajadores asalariados no se corresponde con la jornada de necesidades de los enfermos o grandes dependientes, ni con la necesidad de cuidado y vigilancia de los niños. La del trabajador remunerado es de ocho horas, cinco días a la semana, y la del enfermo dependiente o el niño es continua durante día y noche y no se interrumpe en festivos ni vacaciones, ni por la enfermedad o cualquier otra causa de ausencia justificada del cuidador.

En los hogares *en el decil más alto de renta*, la mediana de renta es 76,9 mil € anuales (95,3 mil euros anuales si se toma la media), lo que *les permitiría adquirir los servicios de un cuidador a jornada completa con el salario mínimo, destinando a su pago solamente el 11,70% de la renta del hogar, restando un 88,30% de la renta para cubrir el resto de necesidades del hogar.* En el extremo opuesto, *el del veinte por ciento más bajo de los niveles de renta, la mediana es solamente 8,3 mil € anuales, por lo que ni siquiera dedicando la totalidad de los ingresos del hogar a la adquisición de cuidado, podrían pagar un cuidador a jornada completa remunerado con el salario mínimo.*

Entre el nivel de renta y el de riqueza hay una asociación positiva, aunque no una correspondencia exacta; cuanto mayor es la renta, mayor es la riqueza acumulada. Y viceversa. Se debe a la mayor capacidad de ahorro, pero también a la mayor probabilidad de haber recibido patrimonio en herencia, y simultáneamente, haber recibido del hogar de origen una mejor cualificación profesional que posteriormente se ha transformado en mejores rentas del trabajo. Para el 25 por ciento con menos riqueza, el nivel de la mediana de renta es 16,2 mil € anuales, en tanto que para el último decil de riqueza neta, el más rico, es de 51,6 mil € anuales. Si contratasen un trabajador a tiempo completo para

cuidar a algún miembro del hogar, la mitad de los hogares del primer cuartil de riqueza neta tendrían que dedicar más del 55,56% de su renta a satisfacer esta necesidad, y los del decil más alto, menos del 17,44%.

La educación es una variable que se asocia con el nivel de renta y riqueza; cuanto mayor es el nivel educativo, más alta es la renta y riqueza y por tanto menor el impacto de contratación de ayuda remunerada para el cuidado. En su conjunto, también se asocia con la edad, porque toda la población ha mejorado su nivel educativo en las últimas décadas y la proporción de cabezas de familia sin estudios es mayor entre los mayores y los jubilados, que a su vez tienen más alta probabilidad de requerir ayuda ajena para el cuidado. La encuesta de Condiciones de vida (2015) muestra que el bajo nivel de estudios tiene una asociación fuerte y clara con la incapacidad de afrontar gastos imprevistos, que es del 53% para quienes tienen educación primaria o inferior, y del 19% para quienes tienen educación superior. El nivel educativo de las mujeres de edad avanzada es peor que el de los varones, lo que dificulta sus posibilidades de autocuidado y gestión de la enfermedad (por ejemplo, lectura o interpretación de las prescripciones médicas).

6. DOS CONVERTORES DE LA RIQUEZA EN CUIDADO: LOS CUIDADOS DOMÉSTICOS Y LAS RESIDENCIAS GERIÁTRICAS

La necesidad de cuidados es más alta, como ya se ha dicho, en los hogares jóvenes y en los envejecidos. Para cubrir la necesidad de ayuda, los hogares cuentan con recursos de trabajo no remunerado, con rentas y con patrimonio. En la definición de riqueza de la EFF no se incluyen los automóviles. Los hogares jóvenes no han tenido tiempo de acumular ahorros en forma de patrimonio; al contrario, tienen más deudas que los demás hogares porque están comenzando a adquirir los bienes duraderos más costosos (vivienda, automóvil, su propia empresa o negocio, etc.). *Si necesitan cuidado remunerado, los hogares jóvenes apenas pueden contar con la venta de patrimonio, porque carecen de él. Sólo disponen de las rentas de su trabajo y su capacidad para producir trabajo no remunerado de cuidado.* La mayoría de los jóvenes no poseen propiedades, aunque la minoría que sí la posee haga subir considerablemente la media. Aunque en todos los grupos de edad la mediana sea muy inferior a la media, casi la mitad, es muchísimo menor entre los jóvenes. *La mediana de riqueza neta de los jóvenes (4,9 mil euros) es dieciséis veces inferior a su*

media (84,9 mil euros) porque la inmensa mayoría no han tenido tiempo para acumular ahorro ni han recibido herencias o donaciones familiares.

Los cambios en el nivel de patrimonio son más lentos que los cambios en el nivel de renta. Si una familia depende para satisfacer sus necesidades de la acumulación de patrimonio, (por ejemplo, conseguir una vivienda antes de tener un hijo) corren un alto riesgo de tener que demorar la satisfacción de esa necesidad. Las demandas intensas de cuidado originadas por niños suelen producirse actualmente con cierto grado de planificación, *los hogares evalúan su situación económica previamente a la decisión de tener un hijo*. Lo más frecuente es que la demanda originada por los niños *se concentre en un periodo relativamente breve de años porque maximizan el esfuerzo de cuidado no remunerado en este periodo*, pero también es frecuente que los hogares *espacien la llegada de hijos para acomodarla a su disponibilidad de recursos monetarizados y no monetarizados*.

Los hogares envejecidos, al contrario que los jóvenes, sí han tenido tiempo de acumular ahorro, y por tanto, patrimonio. Sobre todo, son propietarios de su vivienda y han pagado casi todas sus deudas. De hecho, *el grupo de edad con mayor riqueza neta media es el de aquellos cuyo cabeza de familia tiene entre 65 y 74 años, que corresponde al periodo inmediato posterior a la jubilación*. También es un grupo de edad en que las condiciones de salud son todavía relativamente buenas. *Este periodo relativamente confortable sufre un fuerte deterioro a partir de los setenta y cuatro años*. La pérdida de salud se acelera y con ella la necesidad de autocuidado y cuidados ajenos. La demanda de cuidados puede generarla cualquier miembro del hogar o de la familia extensa. El cuidado de personas mayores puede recaer sobre otros hogares en los que el cabeza de familia tiene una edad intermedia. Habitualmente la demanda de cuidados para personas mayores se produce de modo escalonado, aunque tampoco es raro que sean varias personas quienes necesitan simultáneamente cuidados intensivos. La tabla adjunta muestra el diferente impacto que tiene sobre la riqueza del hogar la contratación de un cuidador remunerado con salario mínimo o de una residencia geriátrica básica. *Como promedio hay que contar con que cada hogar genera dos personas que al final de su ciclo de vida ocasionarán una demanda intensa de cuidados*. La riqueza neta de los mayores de 74 años baja bruscamente respecto al grupo de edad anterior; más de ciento veinte mil euros en la media (de 394 mil euros a 272 mil) y ochenta mil euros en la mediana.

TABLA 6.1.

**LA RIQUEZA NETA DE LOS HOGARES SEGÚN EDAD DEL CABEZA DE FAMILIA,
EN MILES DE EUROS. IMPACTO DE LA CONTRATACIÓN DE AYUDA REMUNERADA
(SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL ANUAL), EN PORCENTAJE**

	A1	A2	A3	B1	B2	B3	C1
	Mediana	% SMI/A1	% 1/4 SMI/A1	Media	% SMI/B1	% 1/4 SMI/B1	A1/1.829€
TODOS	119,4	7,54	1,88	245,6	3,66	0,92	65,3
EDAD CABEZA FAMILIA							
Menor de 35 años	4,9	183,67	45,92	80,4	11,19	2,8	2,7
Entre 35 y 44 años	68,4	13,16	3,29	121,2	7,43	1,86	37,4
Entre 45 y 54 años	124,9	7,21	1,8	211,2	4,26	1,07	68,3
Entre 55 y 64 años	187	4,81	1,2	366,1	2,46	0,61	102,2
Entre 65 y 74 años	206,8	4,35	1,09	394,4	2,28	0,57	113,1
Mayor de 74 años	126,5	7,11	1,78	272,1	3,31	0,83	69,2

Fuente: Elaboración M A Duran sobre datos de Banco de España Encuesta Financiera de las Familia 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Acceso a 13 de marzo 2017. Acceso a 13 de marzo 2017. // *Salario mínimo anual en 2014 era 9.034.

La bajada de riqueza a partir de los 74 años se debe principalmente a tres razones:

- a) La riqueza se va consumiendo paulatinamente para complementar la renta insuficiente.
- b) Al recuperar los fondos de pensiones y vender parte de los activos reales o financieros se reduce su valor por el pago de los correspondientes impuestos y gastos de gestión.
- c) Se produce una transferencia del patrimonio familiar a los herederos, en vida o por fallecimiento de alguno de los miembros del hogar

Con una riqueza neta acumulada de 126,5 mil euros por hogar (mediana) la mitad de los hogares de mayores de 74 años podrían comprar cuidados por valor equivalente a 14 años de un cuidador en jornada completa y salario mínimo interprofesional (esta cifra varía ligeramente según la tabla de la que se extraiga, debido a los distintos porcentajes de sin respuesta). Suponiendo que en el hogar vivan dos personas de edad escalonada, el hogar tendrá que hacer frente a la perspectiva de 10 años de vida en situación de discapacidad (cinco años por persona). Pero para ello necesitarían que toda la riqueza del hogar se destinase a este objetivo; que no haya un solo gasto sanitario, en

alimentación, energía, teléfono o transporte; que los salarios se mantuvieran congelados; y que ni la inflación ni el deterioro de sus inversiones o la política fiscal absorbiera parte de sus recursos. Todas ellas, condiciones imposibles de conseguir.

Los hogares de jubilados y personas mayores tienen poca riqueza en activos financieros. La inmensa mayoría de su riqueza está invertida en su propia vivienda, que es el único recurso casi universalmente poseído a esa edad. Si la venden para pagar el cuidado, parte de su valor lo consumirán los impuestos y gastos de gestión. Por otra parte, si entregan la vivienda queda por resolver su alojamiento. Si alquilan un apartamento, aunque sea pequeño, el precio del alquiler será probablemente más alto que lo que consigan depositando el producto de la venta de la vivienda en una renta vitalicia u otro producto financiero similar.

En 2015, el precio medio de una residencia geriátrica privada con oferta de servicios básicos era 1.829 euros, con diferencias del 40% en los precios medios según Comunidades Autónomas (Inforesidencias.com, consulta 13 marzo 2017). Las diferencias de precio también son importantes según los servicios ofrecidos (para válidos, asistidos, tipo de habitación, servicios complementarios, ubicación, etc.). La diferencia en el coste de la vida explica parte de la movilidad residencial en la etapa postlaboral, el re-establecimiento en lugares en que el coste de la vida sea benigno.

Un patrimonio de 126 mil euros dedicado exclusivamente al pago de una residencia de este tipo medio, en el supuesto de que el residente no necesitase aumento de servicios, los precios se congelasen, etc., permitiría pagar 68,9 mensualidades de residencia, algo menos de seis años. Si el patrimonio ha de dedicarse al pago de dos plazas de residencia, cubriría menos de tres años para cada residente. La mediana de riqueza neta de este grupo es 126 mil euros, lo que significa que *a la mitad de los hogares su patrimonio no les permitiría pagar tres años de residencia básica para dos personas*; tienen que recurrir a otros recursos monetarios o, en la mayoría de los casos, no monetarizados, como el trabajo de cuidado no remunerado de sus familiares.

La situación de los jubilados es similar a la de las personas mayores. Aunque ambas categorías no se corresponden conceptualmente, de hecho se superponen. Los jubilados constituyen un grupo de edad avanzada, aunque muchos no han alcanzado todavía los 74 años. La mayoría disfrutan de buena salud y no necesitan

cuidados importantes ajenos, pero ya no tienen ingresos por rentas del trabajo. Si sus gastos sobrepasan sus ingresos solo pueden recurrir a la venta de activos, concentrados principalmente en su vivienda. La riqueza media de los jubilados es 351,0 miles de euros, pero *la riqueza mediana es aproximadamente la mitad, 185,1 miles de euros. La mitad de los jubilados no llegan a esa cantidad. Con 185,1 mil euros pueden adquirir 20,5 años de trabajo de un cuidador a jornada completa remunerado con el salario mínimo interprofesional (del año 2014) ó 102 mensualidades (ocho años y medio) de una residencia de tipo medio que ofrezca servicios básicos. Si ha de dividirse entre dos miembros del hogar, cubriría algo más de cuatro años para cada uno. Hay que insistir en que la mitad de los jubilados no llegan al umbral de riqueza que marca la mediana y no podrían pagar ese nivel de cuidados.*

Tanto la evolución de las necesidades (nivel de dependencia y tiempo de vida restante) como la de los precios del cuidado (cuidadores, residencias) y el tratamiento fiscal del patrimonio son incógnitas que los jubilados no pueden resolver por anticipado.

7. LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA. UNA GARANTÍA DEL CUIDADO DIFÍCILMENTE FRACCIONABLE

La riqueza neta de los hogares es la diferencia entre sus activos y sus pasivos. La media de los hogares tiene una riqueza neta de 245,6 mil €, aunque la media no es buen indicador por la influencia de los deciles más bajos y más altos (Tabla 7.1.). La mediana (la mitad de los hogares tienen menos riqueza y la otra mitad tienen más) se sitúa en 119,4 mil euros, la mitad de la media. Si los hogares situados en la mediana dedicasen toda su riqueza a la adquisición de cuidado remunerado, con esta cantidad podrían garantizar 13,2 años de cuidado de un trabajador a tiempo completo remunerado con el salario mínimo, suponiendo que los salarios variasen en la misma proporción que los activos y no hubieran de pagar impuestos a la liquidación de sus activos. Pero en ese caso, como la principal riqueza es la propiedad de la vivienda, tendrían que pagar alojamiento, que detraxerían de la renta.

Esta cifra sólo se refiere a los hogares de rentas coincidentes con la mediana. *Para el quintil (veinte por ciento) de los hogares en el menor nivel de riqueza, la mediana está en 59,8 mil €, y su capacidad de transformar su riqueza en cuidado remunerado es mucho más baja que en el resto de hogares. También se aleja de la mediana general el segundo quintil, con 80,7 mil euros de riqueza.*

La distribución de la riqueza es mucho más desigual que la de la renta, entre otras causas porque quienes no tienen apenas rentas no pueden independizarse y mantener su propio hogar. El cuartil más bajo (25% más bajo) casi no posee riqueza neta, porque aunque sea propietario de su vivienda debe la mayor parte de la hipoteca. La diferencia grande de riqueza neta se produce en el último decil, donde la mediana es 158 veces mayor que en el primer cuartil.

TABLA 7.1.
LA RIQUEZA NETA DE LOS HOGARES Y EL IMPACTO DE LA CONTRATACIÓN DE AYUDA REMUNERADA (SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL ANUAL), EN PORCENTAJE Y MILES DE EUROS

	A1	A2	A3	B1	B2	B3
	Mediana	% SMI/A1	% 1/4 SMI/A1	Media	% SMI/B1	% 1/4 SMI/B1
TODOS	119,4	7,54	1,88	245,6	3,66	0,92
PERCENTIL DE RENTA						
Menor de 20	59,8	15,05	3,76	84,9	10,60	2,65
Entre 20 y 40	80,7	11,15	2,79	125	7,20	1,80
Entre 40 y 60	118	7,63	1,91	195,5	4,60	1,15
Entre 60 y 80	163,4	5,51	1,38	259	3,47	0,87
Entre 80 y 90	186,8	4,82	1,20	300,5	3,00	0,75
Entre 90 y 100	439,6	2,05	0,51	823,4	1,09	0,27
PERCENTIL RIQUEZA NETA						
Menos de 25	0,5	1.800,00	450,00	-1,3	-692,31	-173,08
Entre 25 y 50	75,1	11,98	3,00	75,9	11,86	2,96
Entre 50 y 75	177,5	5,07	1,27	178,9	5,03	1,26
Entre 75 y 90	335,2	2,68	0,67	349,6	2,57	0,64
Entre 90 y 100	789,8	1,14	0,28	1.295,6	0,69	0,17
REGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA PRINCIPAL						
Propiedad	151,7	5,93	1,48	291,9	3,08	0,77
Otros regímenes	1,2	750	187,5	55,9	16,1	4,03

Fuente: Elaboración M A Duran sobre datos de Banco de España Encuesta Financiera de las Familia 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Acceso a 13 de marzo 2017. // *Salario mínimo anual en 2014 era 9.034.

La vivienda es la principal garantía económica de disponibilidad de cuidados para la vejez y la dependencia, no solamente porque puede venderse para obtener liquidez o alquilarse para

obtener rentas, sino porque también funciona como un estímulo económico para el cuidado no remunerado por parte de los hijos o herederos a través de la expectativa de la herencia. Esto no quiere decir que en el presente o en el futuro sea la mejor opción de ahorro o inversión de las familias, sino que es la que efectivamente han elegido hasta ahora la inmensa mayoría de los hogares. Entre los no propietarios de su vivienda, la mediana de riqueza neta (incluyendo cualquier tipo de activo) es insignificante, sólo 1,2 mil euros.

La herencia ha estado tradicionalmente vinculada con la obligación de atención a los padres, *pero el interés económico de la herencia ha perdido importancia* por cuatro motivos principales:

- a) La transición de una sociedad agraria a una sociedad industrial y de servicios, en la que el principal recurso económico ya no es la propiedad de las tierras sino el empleo y los derechos laborales y postlaborales.
- b) El aumento de la esperanza de vida y consiguiente distanciamiento entre el momento de abandono del hogar de origen y el fallecimiento de los progenitores.
- c) La dispersión territorial, que dificulta la atención continuada a los mayores que permanecen en el lugar de origen.
- d) A estos tres motivos principales se añade un cuarto, que es la incertidumbre sobre los costes fiscales de la transmisión.

El valor de la mediana en la vivienda principal es 153,3 mil euros. Si este recurso se aplicase en su totalidad a comprar cuidado, permitiría adquirir 17 años de cuidado por un cuidador a tiempo completo remunerado con el salario mínimo. Para los hogares de jubilados, que en altísima mayoría poseen su vivienda (88,8%), el valor de la mediana de la vivienda principal es también 153,3 mil €, igual que para el conjunto de hogares. Si en lugar de medirse por la equivalencia con salarios se mide por la equivalencia con meses de internamiento en residencia, equivale a 83,8 meses de residencia geriátrica básica a precios medios del año 2014.

Para los jubilados, la vivienda principal es el 43,0% de su riqueza total. *Un 11% de los jubilados no poseen vivienda, y la mitad de los que la poseen, su valor no llega al señalado por la mediana.* Para los hogares encabezados por mayores de setenta y cuatro años el valor de la mediana de la vivienda principal es 122,7 mil euros.

Cuatro de cada diez hogares poseen algún tipo de propiedad inmobiliaria que no es su vivienda habitual. Ahí se incluyen garajes, residencias de vacaciones, viviendas y locales para alquiler, locales para instalación de negocios propios, etc. El valor de la mediana para este bien, para quienes lo poseen, es de 102,1 mil €. Entre los mayores de setenta y cuatro años, el valor de la mediana de estos bienes desciende considerablemente respecto al de los grupos de edad anteriores. Se debe, como ya hemos señalado en estudios anteriores (Durán, «Los mayores en la economía del País Vasco», 2014), a que tanto si estaban ligados a actividades económicas como si se utilizaban para recreo, pierden utilidad y son los primeros en venderse para obtener liquidez o transmitirse a los hijos. Con su transformación en patrimonio líquido se hace más fácil destinarlo a adquirir servicios de cuidado, y se complementa o refuerza el contrato de solidaridad intergeneracional implícito.

Los activos se clasifican entre reales (inmuebles, fincas, joyas, etc.) y financieros (cuentas corrientes, de ahorro, planes de pensiones, acciones, fondos de inversión, etc.). La vivienda propia principal constituye el 60,6% de todos los activos reales. Los activos reales son el 84,6% de los activos totales. Dicho de otro modo, la vivienda propia constituye el 51,3% de todos los activos de los hogares, pero su peso relativo es menor en los deciles superiores de riqueza y de renta, que poseen en mayor proporción diversos tipos de activos financieros y menos deudas. En el veinte por ciento inferior de renta, la vivienda principal es el 76,2% del valor de los activos reales y éstos son el 91,7% de los activos totales. Dicho de otro modo, la vivienda principal es el 69,9% de la riqueza total de estos hogares de bajos ingresos. En el decil superior, la vivienda principal sólo es el 40,0 por ciento de la riqueza real y la riqueza real sólo es el 73,3% de la riqueza total, por lo que la vivienda propia sólo es el 29,3% de la riqueza total de este segmento de altos ingresos.

8. LA COSTEABILIDAD DEL CUIDADO EN RESIDENCIA SEGÚN ACTIVOS FINANCIEROS DE LAS FAMILIAS

El objetivo de este epígrafe es destacar que, si se produjera una situación de dependencia, la mayoría de los hogares no podrían hacer frente al internamiento de uno de sus miembros en una residencia no subvencionada con los activos financieros que poseen entre todos sus miembros. La tabla adjunta muestra el valor de los activos poseídos por diversos tipos de hogares, y su equivalencia en meses de residencia geriátrica. *El 60% de los hogares no podrían pagar ni siquiera 4 meses de residencia con sus activos financieros. Sólo el decil más alto puede pagar más de un año de residencia con el patrimonio financiero del hogar.*

TABLA 8.1.

TENENCIA DE ALGÚN ACTIVO FINANCIERO POR PARTE DE LOS HOGARES, EN PORCENTAJES Y EN MILES DE EUROS, Y RIQUEZA FINANCIERA DEL SEGMENTO. MESES DE RESIDENCIA COSTEABLES

	A	B	C	D	E
	Algún tipo de activo financiero	Valor de la mediana	Equivalente en meses residencia*	AxB	Equivalente en meses residencia*
TODOS	94,5	8,5	4,6	8	4,4
PERCENTIL DE RENTA					
Menor de 20	86,7	1,3	0,7	1,1	0,6
Entre 20 y 40	93,2	3	1,6	2,8	1,5
Entre 40 y 60	94,7	7,3	4,0	6,9	3,8
Entre 60 y 80	98,3	15	8,2	14,7	8,0
Entre 80 y 90	99,2	25,7	14,1	25,5	13,9
Entre 90 y 100	99,7	80,9	44,2	80,7	44,1
PERCENTIL RIQUEZA NETA					
Menos de 25	87,1	1,4	0,8	1,2	0,7
Entre 25 y 50	95,3	4,7	2,6	4,5	2,5
Entre 50 y 75	96,8	12,4	6,8	12	6,6
Entre 75 y 90	98,6	39,9	21,8	39,3	21,5
Entre 90 y 100	99,1	141,2	77,2	139,9	76,5

Fuente: Elaboración M A Durán sobre datos de Banco de España Encuesta Financiera de las Familia 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Acceso a 13 de marzo 2017. // * Precio medio de una residencia geriátrica privada con oferta de servicios básicos es 1.829 euros (2015).

TABLA 8.2.

TENENCIA DE ALGÚN ACTIVO FINANCIERO POR PARTE DE LOS HOGARES, EN PORCENTAJES Y EN MILES DE EUROS, Y RIQUEZA FINANCIERA DEL SEGMENTO

	A	B	C	D	E
	Algún tipo de activo financiero	Valor de la mediana	Equivalente en meses residencia*	AxB	Equivalente en meses residencia*
EDAD CABEZA FAMILIA					
Menor de 35 años	90,9	2,3	1,3	2,1	1,1
Entre 35 y 44 años	95,1	8,1	4,4	7,7	4,2
Entre 45 y 54 años	92,4	10,8	5,9	10	5,5
Entre 55 y 64 años	93,8	15,3	8,4	14,4	7,9
Entre 65 y 74 años	98,3	10	5,5	9,8	5,4
Mayor de 74 años	95,8	6,7	3,7	6,4	3,5
SITUACIÓN LABORAL CABEZA DE FAMILIA					
Empleado cuenta ajena	95,8	10	5,5	9,6	5,2
Empleado cuenta propia	94,9	22,4	12,2	21,3	11,6
Jubilado	97,6	12,4	6,8	12,1	6,6
Otro tipo de inactivo o parado	88,9	2,2	1,2	2	1,1

Fuente: Elaboración M A Durán sobre datos de Banco de España Encuesta Financiera de las Familia 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Acceso a 13 de marzo 2017. // * Precio medio de una residencia geriátrica privada con oferta de servicios básicos es 1.829 euros (2015).

9. LA RIQUEZA INVISIBLE DEL CUIDADO⁷

Comenzaban estas páginas con la referencia a *La riqueza de las naciones* de Adam Smith. Allí decía que para que exista un rico tiene que haber 500 pobres, algo que, al menos a nivel de las naciones industrializadas, no se cumple plenamente. Sin embargo, en el siglo XXI puede decirse que para que exista un trabajador incorporado plenamente al mercado y liberado de cualquier carga doméstica, tiene que haber varias personas que asuman el cuidado de otros a lo largo de todo su ciclo vital. La historia del pensamiento económico muestra que el concepto de riqueza es variable, y en el siglo XXI hay que preguntarse de nuevo cuál es la riqueza que se quiere observar, si la que produce bienestar o la que hacer acrecentar el dinero. El cuidado es la gran riqueza invisible de las economías modernas, pero no se distribuye por libre acuerdo sino por fuertes presiones sociales.

Como mostró la Encuesta sobre Cuidado a Dependientes (EDAD 2008), el trabajo de cuidar pasa factura al cuidador, le aparta del mercado laboral. La cuarta parte de los cuidadores no pueden siquiera plantearse la posibilidad de trabajar fuera de casa, el 13% ha tenido que abandonar su empleo, el 9% ha reducido su jornada y el 22% ha tenido algún otro tipo de problemas laborales. Hay un 45% para quienes no ha supuesto un problema laboral ni económico; pero se trata en la mayor parte de los casos de discapacidades leves no inhabilitantes para la vida cotidiana, y de cuidadores que no estaban incorporados al mercado laboral.

Los hogares consumen cuidado intensivamente en dos periodos de su ciclo vital: el de crianza de hijos y el de vejez. También, en cualquier momento del ciclo, cuando alguno de sus miembros enferma. Para ello los hogares cuentan con sus propios recursos de tiempo de cuidado no remunerado. Esa es su riqueza, y la riqueza invisible del país. Sin embargo, este recurso no es suficiente en muchas ocasiones, y han de obtener el cuidado que necesitan de los servicios públicos, el voluntariado o el mercado. Para adquirir cuidado a través del mercado han de disponer de renta (ingresos) o de riqueza (patrimonio). Para el 70% de los hogares es imposible pagar un cuidador a jornada completa (con salario mínimo inter-

⁷ Al redactar estas páginas, pensé en la posibilidad de titularlas «*La riqueza oculta de las naciones*», pero lo descarté porque inducía a confusión con los paraísos fiscales y otros sistemas de ocultación de bienes, que han sido tratados por Gabriel Zucman en «*La riqueza escondida de las naciones*» (2014).

profesional), porque consumiría más de un tercio de los ingresos del hogar. Para los jóvenes, los parados, los mayores y los inmigrantes, la proporción es aún más alta.

A los 65 años, la esperanza de vida es 19,8 años, de ellos 5,6 con discapacidad. La inmensa mayoría de los hogares no tienen posibilidad de extraer de sus rentas suficiente cantidad para pagar una residencia no subvencionada, aunque sea modesta y sólo ofrezca servicios básicos. La única posibilidad es vender los activos acumulados durante los años anteriores. El principal y casi único activo de la mayoría de los hogares es su vivienda. Con el valor mediano (153 mil euros antes de impuestos) de la vivienda de un hogar en que el cabeza de familia esté jubilado, pueden pagarse 84 meses de residencia básica (siete años). Si necesitan dos plazas, solamente tres años y medio. Este es el valor de la mediana, por lo que la mitad de los hogares no alcanzan esa cifra. *En resumen, los hogares no disponen de suficientes recursos monetarios para atender a sus necesidades de cuidado si han de pagar por ello.*

Si las necesidades de cuidado se priorizan para garantizar el bienestar de la población, hay que desarrollar nuevas perspectivas económicas que no se basen en el trabajo no remunerado de las mujeres, y nuevos servicios que sean accesibles a la mayoría de los hogares.