Revista mensual | 13 de octubre de 2022 | Nº105

Seguros

elEconomista.es

LOS MÉDICOS DE EJERCICIO LIBRE PLANTAN CARA AL SEGURO DE SALUD

Los facultativos exigen a las aseguradoras actualizar los baremos, congelados desde hace treinta años

AHORRO

LOS PLANES DE PENSIONES SE DESINFLAN POR EL RECORTE DE INCENTIVOS

Seguros
elEconomista.es

Seguros de salud | P8

Los médicos privados plantan cara al seguro de salud

Los facultativos que ejercen de forma libre exigen a las compañías de seguros la actualización de los baremos. ¿Cómo puede afectar a los asegurados?

Entrevista | P12

Daniel Sánchez, CEO de Gammera Nest y director de PS Talents

"La gamificación es la forma más humana de aprender y es aplicable para conquistar clientes", explica el experto en videojuegos.

Movilidad | P20

Estas son las enfermedades incompatibles con la conducción para la DGT

La DGT ha creado una lista de enfermedades que deben estar vigiladas antes de ponerse al volante.

Autónomos y emprendedores | P22

Así serán las nuevas cotizaciones a la seguridad social de los autónomos

A partir de 2023 varía la forma de calcular las cotizaciones sociales de los trabajadores por cuenta propia. Estos son los nuevos tramos de cotización.

Empresas | P27

Nuevos riesgos para las promotoras de conciertos y festivales

El cese de las restricciones por la pandemia ha impulsado de nuevo al sector del entretenimiento. Pero también aumentan los riesgos.

Ahorro | P30

Los planes de pensiones se desinflan por la falta de incentivos

El ahorro finalista en forma de planes de pensiones volverá a caer este ejercicio mientras el coste de revalorizar las pensiones públicas se dispara por la inflación.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora **Coordinadora de Revistas Digitales:** Virginia Gonzalvo **Diseño:** Pedro Vicente y Alba Cárdenas
Fotografía: Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Tratamiento de imagen:** Dani Arroyo **Coedita:** Marketing Site, S.L. Seguros TV
Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) **Jefa de redacción:** Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)

¿Puede un seguro de salud costar 15 euros al mes?

Hace décadas que se habla de la guerra de precios en ramos del seguro como el de autos, en el que la póliza es ya una *commodity* y, al ser obligatorio, poco pueden varias las compañías para ofrecer más valor al asegurado. Ahora, el seguro de salud salta a la palestra del escrutinio público con ofertas desde 15 euros mensuales. ¿Es un precio razonable para cubrir uno de los bienes más valiosos de una persona, su salud?

Quizá el problema resida en la intención del sector asegurador de acercar la sanidad privada a todo tipo de familias, cuando antes, su acceso era más restringido por su alto coste. Esta, digamos democratización de la sanidad privada ¿beneficia al paciente? A priori sí. ¿Y al médico? Esta es la pregunta que tratan de responder los médicos de la práctica privada desde hace varios años, antes de la pandemia, incluso. En 2019 comenzaron las primeras movilizaciones de unos profesionales que sienten que tienen todas las de perder cuando se sientan a negociar los baremos con las aseguradoras si quieren formar parte de sus cuadros médicos. O ni siquiera negociar, porque, como recuerda un portavoz de una conocida compañía de seguros de salud, dentro de las relaciones mercantiles no cabe la negociación colectiva.

> Más de once millones de personas tienen contratado en España un seguro privado de asistencia sanitaria

El 95% de los médicos que ejercen su profesión en el ámbito privado son autónomos y, ahora, han comenzado a movilizarse y a unirse para tener más fuerza frente a las aseguradoras, a las que acusan de congelar durante tres décadas los baremos que marcan sus honorarios. Exigen una revalorización del 145%, que es el IPC que han dejado de actualizar desde junio de 1990.

Para el sector, esta cifra no es asumible y recuerdan que no todos los baremos han dejado de actualizarse en estos años. Además, actualizar el precio de las primas que pagan los asegurados echaría a muchos de ellos de la cobertura sanitaria privada. Es el acertijo que el sector se ve obligado a resolver: cuidar a sus proveedores -en este caso los médicos- para no deteriorar el servicio que ofrecen a sus clientes y no dejarse por el camino, claro estás, las cuentas de resultados. Una ecuación compleja que exige diálogo y consenso. Arranca ahora un camino que se prevé largo y complejo, y que se suma al malestar de otros proveedores del sector asegurador. Hace poco, los talleres también reclamaron una relación más equitativa con las compañías de seguros a las que prestan sus servicios.

Cerca de once millones de personas tienen contratado un seguro de salud en España. En un país en el que la sanidad pública es universal, es algo bastante significativo. La calidad asistencial que aporta la sanidad privada es uno de los alicientes para contratarlos, aunque igual habría que revisar la viabilidad de los precios de algunas pólizas que se ofertan en el mercado.

Seguros
elEconomista.es

Carlos Lluch
Corredor de seguros

Discriminar es cosa de datos

Pocos saben que en este momento la industria del seguro está discriminando o excluyendo ilegalmente a casi tres millones de personas. ¿Puede ir a peor?

Hace unos días, Insurance Europe nos sorprendía con una campaña de comunicación, dotada de medios que suponen una cierta inversión económica, destinada a informar cómo se tarifa un seguro. Como de toda inversión es razonable pensar que sus promotores esperan un cierto retorno.

Me parece muy buena la iniciativa y, desde luego, la calidad de la producción, así como el recurso a un lenguaje plano que facilite que toda persona no especializada en el mundo del seguro pueda comprender el mensaje y, con ello, adquirir conocimiento acerca de cómo funcionan los seguros.

Pero, más allá de lo que cuenta, me preocupa lo que esa campaña calla.

Y es que la educación financiera debe contar lo bueno y lo malo de las cosas, para que el ciudadano o el técnico de turno puedan desarrollar una idea real de lo que tienen delante y no una imagen ilusoria creada a conveniencia del emisor. Porque en ese caso corremos el riesgo de no estar ante educación, sino ante manipulación.

Lo que nos cuentan en ese vídeo es que la industria aseguradora necesita grandes volúmenes de datos para calcular sus estadísticas con las que elabora sus tarifas, aplicadas a seguros que no solo protegen a sus clientes, sino también al propio asegurador al evitar que se pille los dedos y ello conduzca a la quiebra. Esa situación no solo es indeseable para la empresa aseguradora, sino también para todos sus clientes, quienes dependen de la solvencia y sostenibilidad en el tiempo de la aseguradora. Recordemos que en ciertos riesgos incluso debemos tener presente que la empresa debería contar con una esperanza de vida superior a la de sus clientes.

Por ello es radicalmente cierto que la industria del seguro requiere datos para alimentar su conocimiento y que, de ellos, depende su capacidad para cumplir sus compromisos.

Ahora bien, la propuesta de Insurance Europe -que ya viene de antiguo- no se queda en

iStock

conseguir datos de buena calidad, adecuados y suficientes que sería lo correcto. No, quieren que el dato, ese nuevo oro del siglo XXI, fluya sin ningún tipo de límite hacia sus bases de datos de tal forma que el asegurador pueda perfilar individualmente la propuesta a realizar caso a caso.

Dicen Insurance Europe que de no hacerlo así "algunos consumidores pagarán demasiado en relación con el riesgo que aportan a la aseguradora y otros demasiado poco". Y es absolutamente cierto.

Eso significa, literalmente, que las personas muy sanas y jóvenes son las que deben pagar muy poco y que aquellas más mayores y/o afectadas por alguna patología tendrían que pagar más. Las primeras, obviamente, no plantean ningún problema y tendrán la alfombra roja para entrar en el fabuloso mundo de los asegurados. Pero ¿qué ocurrirá con los segundos?

Ahora, por poner un ejemplo, las aseguradoras no pueden recurrir por Ley a la información genética. Si tuvieran acceso a esta podrían identificar genes concretos que implican que un cierto individuo va a sufrir tal o cual dolencia. ¿Podrían entonces asegurar a esa persona durante el tiempo que es poco probable que esa enfermedad se presente y darle "la patada" cuando se aproxime al tiempo en que sus genes van a presentar el problema? Piensa en una diabetes de tipo II, en obesidad o en un Párkinson, sin ir más lejos, y entenderás de qué hablo.

O piensa en un recién nacido con Down, con parálisis cerebral, con una miopía severa o con autismo. No hablo del sexo de los ángeles, sino de personas reales que pueden verse afectadas por un excesivo preciosismo en la tarifación de su riesgo.

En este momento, un sistema relativamente tradicional de comercialización de seguros mantiene en el ámbito de las personas toda la tarea de identificar necesidades, de explicar coberturas y exclusiones, así como el proceso de "selección de riesgos" que es como llamamos al filtro que deja pasar a quienes se consideran asegurables y a quienes no, se lo impide.

Hasta ahora tenemos dos mecanismos tradicionales, también: por una parte, el seguro aplica lo que denominamos "mutualización" y que no es otra cosa que, ante la falta de información muy detallada, se dan ciertas cosas por supuestas de tal modo que se considera a la mayoría como asegurables sin entrar en demasiados detalles. Esto lleva a una tarifa de seguros que contempla esa incertidumbre respecto de los detalles. Aclaro que el seguro de vida lleva siglos funcionando así y dicha mutualización no ha sido causa de quiebra alguna. De hecho, los beneficios que arroja este tipo de seguros son la envidia del sector por lo que nada debería preocuparlos.

El otro mecanismo es la Ley, dado que las disposiciones adicionales 4ª y 5ª de la Ley de Contrato de seguro prohíben expresamente negar la cobertura, prestarla con producto distinto o aplicar recargos a las personas discapacitadas o enfermas. De tener alguna reserva debe existir información previa y pública y… no la hay, por lo que no se puede aplicar. En esta línea, dado que no se cumple el mandato de la Ley, va mi comentario acerca de la discriminación que abría este artículo.

iStock

Y me pregunto, si una Ley imperativa no ha conseguido que las aseguradoras dejen de discriminar, de excluir, ¿vamos a confiarles datos que pueden romper la baraja en materia de asegurabilidad y enviar a muchos de los actuales clientes al pozo de los descartados? ¿Cuál será el volumen de afectados si se robotiza esa discriminación?

Dudar no es malo, tan solo evita ir a sitios donde no se debe estar.

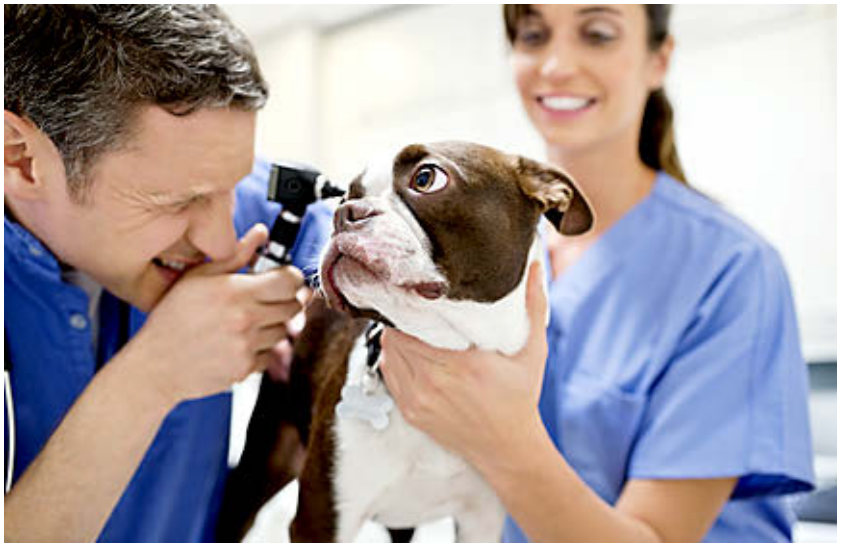
Productos

‘WeCAN’, el seguro ilimitado para mascotas de Caser

WeCAN es el único seguro para mascotas que paga facturas del veterinario sin límite máximo. Incluye un servicio móvil de consultas y urgencias veterinarias. Caser presenta su nuevo seguro para mascotas dirigido a quienes quieran estar protegidos ante situaciones imprevistas como enfermedades o accidentes de perros y gatos.

El seguro WeCAN Live tiene como objetivo dar solución a los imprevistos veterinarios de alto coste. Garantiza que los propietarios puedan seguir cuidando de sus perros y gatos de entre cuatro meses y ocho años incluidos.

Los usuarios tendrán reembolso de los gastos de asistencia: 100% de los gastos veterinarios, pruebas diagnósticas, análisis clínicos, medicación administrada en la clínica, cirugías y consultas, hospitalización. Dichos gastos deben superar los 800 euros. No hay franquicias ni copagos. Además, eligen su propio veterinario. Los asegurados podrán disfrutar de un nuevo servicio de atención veterinaria en el móvil y resolver todas las dudas y urgencias relacionadas con la salud de su mascota sin tener que desplazarse. Está disponible 24 horas al día, siete días a la semana, explica la compañía en un comunicado.



El nuevo seguro de mascotas de Caser está disponible las 24 h del día. iStock

Ahorro

Generali Seguros lanza un producto de inversión con protección 100% al vencimiento

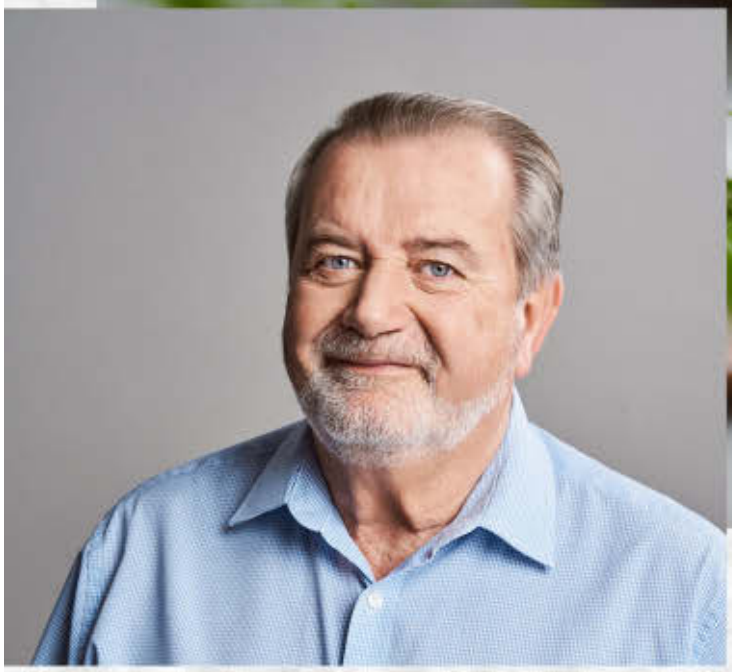
Generali amplía su gama de productos de inversión con el lanzamiento de Generali Index 100 2028, que ofrece una protección del 100% del capital invertido a vencimiento y maximizando la rentabilidad, según explica la compañía.

Generali Index 100 2028 ofrece un cupón fijo del 1,3% pagadero anualmente, más un cupón condicional del 3% por cada observación anual en la que el índice de referencia (Stoxx Global Select Dividend 100) se encuentre en un nivel igual o superior respecto de su nivel de referencial inicial, que se abonará al vencimiento.

El nuevo producto de Generali se puede suscribir con una aportación mínima de 1.500 euros y podrá contratarse a partir del 6 de octubre de 2022. Los ahorradores que se decanten por este producto podrían obtener una rentabilidad máxima total del 24,95% acumulada al vencimiento, fijado para junio de 2028. El producto se dirige a clientes nuevos y existentes con un perfil de riesgo conservador o moderado que buscan una solución de inversión con una expectativa de rentabilidad atractiva. Aunque está diseñado para que se mantenga la inversión hasta su vencimiento, el cliente cuenta con la tranquilidad de poder disponer de su inversión total o parcialmente de forma anticipada desde el primer día a valor de mercado.

Los clientes que quieran ampliar información contarán con el asesoramiento especializado de los más de 3.000 mediadores de su red comercial, profesionales altamente cualificados que analizarán sus necesidades para ofrecerles de manera personalizada la opción que mejor se adapte a ellos. Además, los clientes disponen de diversas soluciones digitales como la *app* Mi Generali que permite acceder en tiempo real a la posición financiera y monitorizar la evolución de sus ahorros e inversiones.

Preventiva Seguros | VIVO DECESOS



DEJAR UNA RECETA FAMILIAR

Ese es Tu legado

¿Qué es VIVO?

Es el **Seguro de Decesos** que tú y tu familia necesitáis, porque llegado el momento, es la forma de asegurarte que no tengan que preocuparse por nada, porque con VIVO, tu tranquilidad y la de los tuyos es lo que más nos importa.

Infórmate en el
900 20 30 10
o en tu **sucursal más cercana.**

Preventiva Seguros | preventiva.com

Nadie puede elegir como irse, pero sí qué dejar a su seres queridos

Por tu tranquilidad, por su tranquilidad, contrata tu seguro de Decesos

Seguros
elEconomista.es

Los médicos privados plantan cara al seguro de salud

Exigen la actualización de los baremos que reciben por consulta y acto médico y están dispuestos a movilizarse para, según explican, mejorar la calidad de la prestación sanitaria privada y proteger a sus pacientes.

Virginia M. Zamarreño. Fotos: iStock

Les están vendiendo a los asegurados que por 15 euros pueden tener un seguro médico privado. Y eso es falso". Ignacio Guerrero, presidente de Unipromel, Unión Profesional de Médicos en Ejercicio Libre, es contundente a la hora de hablar del problema que ha hecho que en los últimos meses su nombre esté presente casi a diario en los medios de comunicación.

En España hay más de 60.000 médicos en la asistencia sanitaria privada, pero no se sienten bien valorados por las compañías aseguradoras y demandan la actualización de los baremos que marcan los honorarios que estos profesionales reciben por parte de las compañías de seguros de salud. Una cifra que oscila entre los ocho euros que percibe un médico general hasta los 15 euros -en el mejor de los casos, según apunta el colectivo sanitario- cuando se trata de un especialista.

Alfonso Carmona, presidente del Colegio de Médicos de Sevilla, recuerda que los baremos llevan décadas sin actualizarse. Entre junio de 1990 y junio de 2022 el IPC en España ha subido un 145%. "Lo primero que tenemos que hacer es recuperar nuestra pérdida de poder adquisitivo". Y reclama a las compañías de seguros diálogo porque "la gran mayoría de los médicos está sufriendo en sus carnes y en la de sus familias el trabajar a pérdidas y esto ya no se puede soportar, hay un hartazgo tremendo de todos los médicos". Carmona afirma que sólo espera una cosa "que -los médicos que ejercen en la privada- se unan y que se sepa que se está trabajando para ellos y sus familias".

La unión hace la fuerza

Tanto Unipromel como el Colegio de Médicos de Sevilla han unido fuerzas con el Sindicato de Médicos de Sevilla y ATA para tener la suficiente fuerza de negociación con el sector asegurador. Al presidente del Colegio de Médicos de Sevilla le da igual el in-

Seguros
elEconomista.es

terlocutor, ya sea Aspe, la patronal de la sanidad privada, o Unespa, la del sector asegurador. Incluso están dispuestos a negociar un nuevo baremo compañía a compañía. "No estamos pidiendo nada más que una cosa: hablar, sentarnos y ponernos de acuerdo", explica.

Pero si este encuentro no llega, los facultativos están dispuestos a "forzar el diálogo" con distintas movilizaciones en defensa de la medicina privada y de la calidad asistencial que reciben los pacientes. En la situación actual, los médicos que ejercen en la privada se ven forzados a ver hasta 30 pacientes al día para que les salga rentable la consulta. "Y esto no es la medicina privada", señala Ignacio Guerrero, presidente de Unipromel.

"Si no nos pagan, probablemente acabaremos yéndonos o montando algo por fuera, algo muy potente, con 10.000 o 12.000 médicos. Nosotros lo que

La sanidad privada supone el 2,6% del PIB en España y el 95% de los médicos son autónomos

le ofrecemos es una sanidad privada de calidad y de excelencia en medicina privada. Ya lo estamos montando porque estos señores siguen sin atendernos. Pero el precio no va a ser 15 euros por consulta, eso se lo garantizo", añade el presidente de Unipromel.

Mercado roto

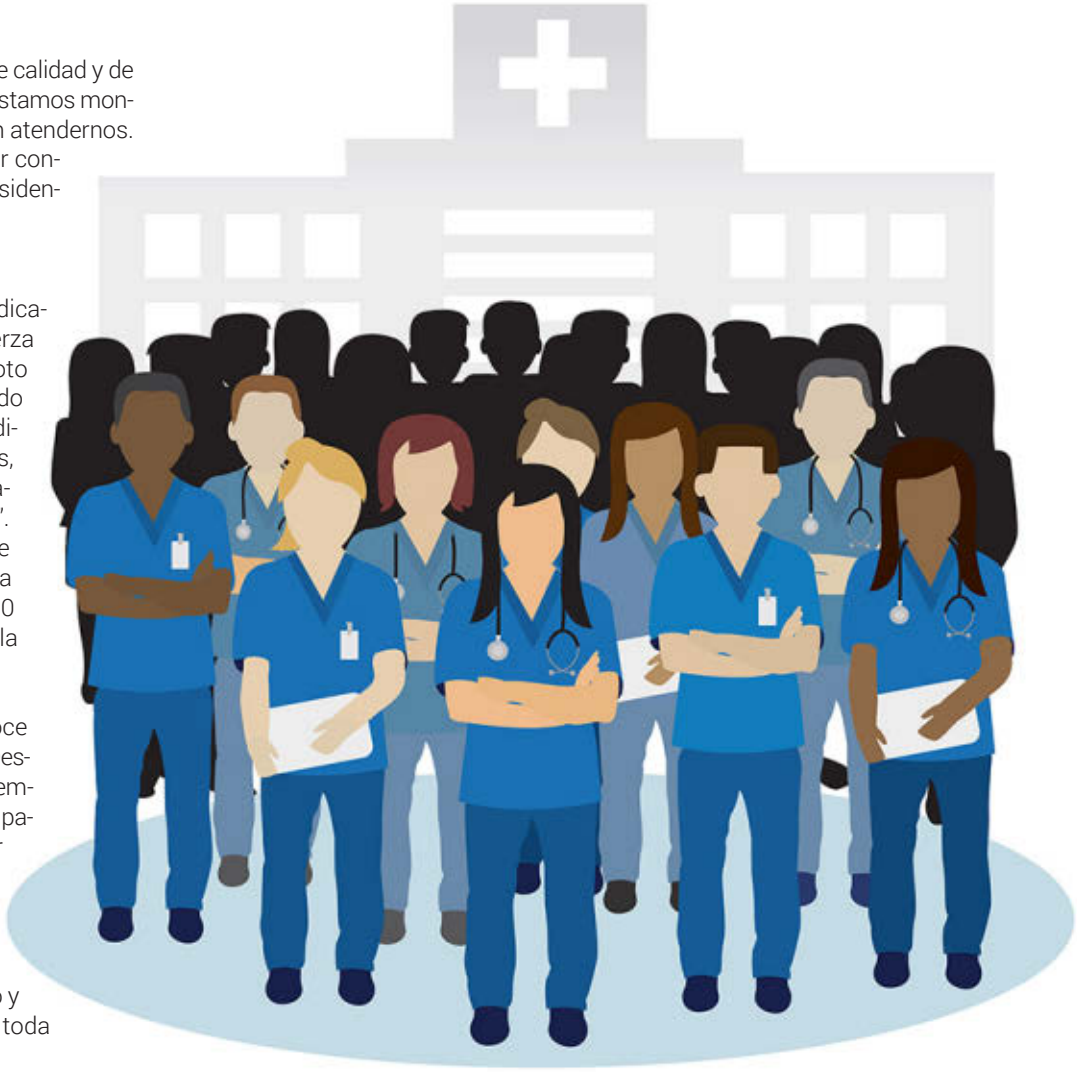
Para Rafael Ojeda, presidente del Sindicato Médico de Sevilla, la posición de fuerza de las compañías aseguradoras ha roto el mercado de la sanidad privada. "Dado que ellas captan a los clientes, el médico no tiene más remedio que, digamos, entrar un poco por la fuerza en los baremos que luego la compañía impone". Estos importes contrastan con lo que puede llegar a pagar un paciente por una consulta privada, que oscila entre los 80 euros y los 150 euros, en función de la especialidad.

Una situación en la que Ojeda reconoce que "se rompe el mercado totalmente. Desde el momento en que una compañía empieza a ofrecer baremos de este tipo, el paciente, lógicamente, si puede conseguir por 40 euros al mes consultan con especialistas todas las veces que quiera se está rompiendo el mercado". "Esto ha acabado prácticamente con el ejercicio libre en sentido estricto y está causando un deterioro brutal de toda la privada", añade. En este sentido, Ojeda advierte de que el médico que tiene su consulta se encuentra con que, o acepta trabajar para una compañía o ningún paciente lo va a ver".

Conscientes del problema

En Alianza por la Sanidad Privada Española (ASPE), la patronal de la sanidad privada son plenamente conscientes del problema, ya que "se trata de un asunto que afecta tanto a los profesionales como a los centros sanitarios. El diálogo y la colaboración conjuntas son fundamentales, ya que médicos y provisión sanitaria somos dos eslabones indivisibles en el sistema de salud".

Y también están dispuestos a dialogar con los médicos afectados. "Más allá de cualquier circunstancia puntual, consideramos que la solución a este y otros problemas de la sanidad privada pasa por el dialogo entre sectores y por la transparencia en nuestras relaciones. Un diálogo que, tal como venimos proponiendo desde Aspe, debería culminar con la elaboración de una guía de buenas prácticas que sirva de referencia en la relación de profesionales, proveedores de salud y aseguradoras. Un instrumento de consenso, que recoja las necesidades de



cada uno de los agentes implicados en la asistencia sanitaria y nos permita dar un mejor servicio al paciente, que debe ser nuestro objetivo común".

Para el colectivo de médicos, este será un conflicto largo cuya resolución no se prevé a corto plazo. Fuentes del sector asegurador explican que están dispuestos a dialogar, como siempre, ya que están en contacto permanente con los Colegios de Médicos y el resto de las organizaciones que representan a los profesionales sanitarios y desarrolla actividades conjuntas con ellos en el ámbito de sus competencias. Pero entre esas competencias no se encuentra la fijación de los baremos que cobran los médicos, destacan fuentes de Asisa.

Fuentes de la compañía recuerdan que hay que tener en cuenta que en el ámbito de las relaciones mercantiles no existe la negociación colectiva. "Aceptar pactos colectivos con proveedores en un ámbito que debe regirse por la libre voluntad de las partes contratantes, en este caso médico y compañía, y que trasladarían su impacto económico sobre las primas que pagan los asegurados está expresamente prohibido por las normas de competencia", advierten.

Sobre la desactualización de los baremos, el sector responde que no es cierto que estos no se actualicen desde principios de los 90. "Lo que sucede es que las actualizaciones se hacen dependiendo de las variaciones del conjunto de los factores que componen los honorarios médicos -la frecuentación, las modificaciones de la complejidad de la morbilidad y las diferencias entre especialidades y entre profesionales-, El baremo es sólo uno de esos factores. Depende, para su actualización, de cómo han evolucionado los demás. Nunca se actualizan todas las especialidades y todos los actos a la vez, porque la demanda no evoluciona igual en todas ellas", recuerdan fuentes de Asisa.

Además, "las compañías no incrementamos las primas exclusivamente en función del IPC, sino teniendo en cuenta otros muchos factores, entre ellos la incorporación de nuevas coberturas, la evolución de los costes tecnológicos, la ampliación de los cuadros médicos o la propia evolución de los honorarios médicos. Todos ellos son factores más adecuados para garantizar la sostenibilidad y la calidad de nuestro modelo asistencial que la simple evolución de un índice de precios".

Efecto en los asegurados

La compañía especialista en seguros de salud señala que los baremos están ajustados al actual modelo asegurador de salud, que combina primas reducidas con coberturas muy amplias. "Prácticamente el 80% de las primas que ingresan las compañías aseguradoras de asistencia sanitaria se dedica al pago de prestaciones asistenciales". En este sentido, "incrementar los honorarios médicos al nivel que solicitan algunas organizaciones es insostenible con el actual modelo asegurador e implicaría un incremento de las primas que expulsaría a muchos asegurados, más si tenemos en cuenta que el seguro de salud convive con un sistema público universal y de alta calidad. Evidentemente, entre otras consecuencias, una reducción en el número de asegurados provocaría una disminución de la actividad que desarrollan los médicos. Aunque aumentara el valor del baremo, disminuirían las retribuciones, al caer el resto de los factores que intervienen en la actividad", señala un portavoz de Asisa.

Aspe, la patronal de la sanidad privada, y las compañías de seguros están abiertas a dialogar

El objetivo de los médicos privados es dejar de trabajar a pérdidas, según explican a 'elEconomista Seguros'.

NADIE SE CUIDA COMO TÚ

GENERALI Vitality es un programa
de retos personalizados que te premia
por moverte con hasta 55€ al mes.

CONTIGO, TODO

GENERALI | Vitality

DANIEL SÁNCHEZ

CEO de Gammera Nest

"La gamificación es la forma más humana de aprender y es aplicable para conquistar clientes"

Ya son varias las generaciones que han caído rendidas a sus pies. Los videojuegos han saltado la barrera del hogar para instalarse en las empresas. Hablamos con el CEO de Gammera Nest sobre la gamificación, su aplicación en las empresas y por qué el sector asegurador se siente cada vez más atraído por los eSports.

Por V.M.Z. Fotos: Beatriz Velasco

Licenciado en Ciencias de la Comunicación y con más de diez años de experiencia en la producción de videojuegos y aplicaciones multidispositivo, Daniel Sánchez ha participado como socio en la creación de varias compañías pioneras en el campo de la telefonía móvil y los videojuegos. Compagina la dirección de Gammera Nest con la docencia. Es profesor de diversas asignaturas en la carrera de Diseño y Técnica de Videojuegos del Grado de Videojuegos en ESNE (adscrito a la universidad Camilo José Cela).

Está realizando su Tesis Doctoral basada en la adaptación narrativa necesaria para llevar obras audiovisuales no interactivas al mundo del videojuego como forma de comunicación con el espectador. Algo en lo que se centra Gammera Nest. Sánchez compagina esta frenética actividad con la dirección de

PS Talents, programa creado por PlayStation para profesionalizar e industrializar el sector de los videojuegos. Entre sus próximos proyectos, trabaja en acercar el metaverso a las marcas y, sobre todo, hacerlo sencillo y adaptable.

¿Qué tienen los videojuegos que levantan tantas pasiones?
No son los videojuegos. Es el hecho de jugar. Los mamíferos aprendemos jugando y, por supuesto los hombres también (es muy relevante para todos los que realizamos Game Studies la obra *Homo Ludens* de Johan Huizinga que, ya en 1938, desarrolló este concepto del aprendizaje unido al juego). El hecho de que, además, el videojuego permite aspectos inherentes a lo lúdico en tu propio hogar como son la socialización, la competición, etc., provoca esa pasión. Muchos mayores, cuando vemos a nuestros hijos jugando, solo pensamos en el aspecto divertido, pero cuando nos imitan en el juego, cuando simulan realidades, cuando compiten siendo conscientes de que existen unas reglas, están asimilando el mundo, aprendiendo. Eso mismo puede hacerse a través de los videojuegos. No es muy diferente.

"El videojuego permite aspectos inherentes a lo lúdico en tu propio hogar, como la socialización, la competición, etc."

"El problema de los videojuegos es que tendemos a pensar en ellos como una pérdida de tiempo"

¿Son tan malos como los pintan?
El caso es que, igual que digo lo anterior, también existen otros estigmas asociados al videojuego, el sedentarismo, la normalización de la violencia, etc. Esas cosas que solemos oír que muchos achacan a los videojuegos, también existen en otros juegos. No es que no existan, pero tampoco son completamente ciertos. El problema del videojuego es que tendemos a pensar en ellos simplemente, como decía antes, como un entretenimiento, como una mera pérdida de tiempo. Y si nuestros hijos se pasan cuatro horas delante de la pantalla nos parece horrible. Sin embargo, los mismos padres dicen orgullosos que sus hijos pasan cuatro horas leyendo. Es prácticamente un tema de enfoque y de cultura provocados por el paso del tiempo y la tecnología. Ahora el mundo les llega a los jóvenes por unos medios diferentes a los que nos llegaban a nosotros y, por ende, no podemos cerrarles esas vías. Simplemente tenemos que entenderlas y ayudarles a hacerlo para que saquen el mayor beneficio e identifiquen cuándo les puede perjudicar su uso.

¿En qué aspectos pueden ser beneficiosos para los usuarios?
Hablábamos antes del aprendizaje. El videojuego se basa en lo lúdico, en aprender unas reglas y acatarlas o no, según tu estrategia para conseguir el objetivo. Es puro aprendizaje. Pero no solo eso, llevamos años hablando de las *soft skills*. Habilidades que se potencian precisamente mediante los videojuegos o, en las que estos pueden ayudar mucho: la creatividad, la colaboración, la capacidad de adaptación o la gestión del tiempo son habilidades muy importantes en el juego y que se pueden convertir en el foco y objetivo a lograr en el videojuego. Este tipo de habilidades actualmente son foco de diversos estudios que, su vez, nos ayudan a entenderlas mejor y a utilizarlas en el beneficio de los jugadores.

¿Y para las empresas?
Este aspecto lúdico que, a la vez, pone de relevancia la capacidad de los videojuegos para enseñar o para modificar incluso conductas es muy importante para las empresas. Hace años, desde 2010 aproximadamente, que existe el concepto de "Gamificación": Crear itinerarios de juego que permiten aprender unas reglas, asimilarlas y hacerlas tuyas. Sirven para trabajar con clientes la identificación de la marca. También, dentro de la empresa, para modificar conductas de los empleados. Un juego que incluye un reto,

competitividad o alcanzar logros personales, muchas veces funciona mejor que una charla sobre esos mismos aspectos.

¿Qué es la gamificación y por qué ha conquistado a muchas empresas?
Precisamente es lo que comentaba antes. ¿Cuál es el éxito de la Gamificación? Cuando creamos un videojuego hay tres aspectos que son fundamentales: El personaje (¿Quién es el jugador?), el mundo (o contexto en el que se desarrolla el juego) y el objetivo (o condición de victoria, lo que hay que hacer para ganar -o no perder-). Esta es la base sobre la que se construyen, los obstáculos que encontrarás en tu camino, las mecánicas y, en definitiva, tu experiencia de juego. Todo esto, aplicado al aspecto que quieras, funciona. Genera retos y genera historias. Historias que te cuentas a ti mismo cuando estás jugando y que, al hacerlas tuyas, te permiten comprender nuevos puntos de vista o te permiten entender nuevas opciones o formas de alcanzar tus objetivos. La gamificación es la forma más humana de aprender en el fondo y eso es aplicable, como digo, hacia dentro de la empresa o hacia fuera y usarlo para conquistar a tus clientes.

"Loom (1990) me enseñó más de música y ritmo que todas las clases de música que pude dar en el colegio"

"Estamos colaborando con Mapfre y Play Station en un Campeonato de Gran Turismo por toda España"

¿Cómo es el proyecto que habéis desarrollado junto a Mapfre?
No podemos decir mucho aún, pero en este aspecto estamos colaborando, junto con PlayStation, con ellos en un campeonato de Gran Turismo que se está disputando por toda España. En sí es una muestra del potencial que tienen los *e-sports* para atraer marcas, pero Lanzadera (Marina de empresas) lo ha aprovechado para ayudar a una nueva compañía de emprendimiento tecnológico cuya solución permite aplicar la gamificación a aspectos vinculados a la sostenibilidad, dando a ese campeonato un nuevo enfoque e interés para empresas como Mapfre o como nosotros, que podemos sentirnos identificados con dichos valores.

¿Por qué crees que el sector asegurador se ha volcado con el mundo de los 'e-sports'?
No es la primera vez que trabajamos o tratamos de construir proyectos con aseguradoras. Ya sea por temas de responsabilidad social corporativa o porque parte de su objetivo es prevenir. En este aspecto, la gamificación también ayuda a simular situaciones o a explicarlas de forma que quien las vive en primera persona mediante el juego, las comprende y trata de evitarlas cuando se encuentra frente a ellas. En este aspecto, con Mapfre y con autoescuelas estuvimos trabajando en instaurar un proyecto de aprendizaje de normas de seguridad vial, también hemos trabajado, desde el juego, temas de ciberseguridad, etc.

¿Cuál es su videojuego preferido?
Puf. Es difícil de saber. Llevo prácticamente jugando cuarenta años y he tenido muchos juegos favoritos en este tiempo. Pero quizá, si me tengo que quedar con algunos, son las aventuras gráficas de Lucas Arts porque aprendías de todo al mismo tiempo que vivías aventuras increíbles. *Loom* (1990), por ejemplo, me enseñó más de música y ritmo que todas las clases de música que pude dar en el colegio. O, *El Día del Tentáculo* en el que uno de los personajes que se encontraba el protagonista era el propio Edison. Creo que son grandes ejemplos de, hasta qué punto, el juego y la adquisición de conocimientos y habilidades (el pensamiento espacial o lógico que desarrollabas en algunos puzles era impresionante) van de la mano. Y cómo, cuando eso se hace bien, se convierten en recuerdos para toda la vida. Ese es el verdadero poder del juego y por qué, como decíamos antes, levantan tantas pasiones. Porque los buenos juegos los hacemos nuestros.

Aseguradoras

Las estrategia del sector asegurador pasa por el colectivo sénior

La atención, los servicios básicos y la integración del colectivo sénior se han convertido en una de las grandes preocupaciones de la sociedad y de las organizaciones, también del sector asegurador. En la Europa de 2050, uno de cada tres habitantes será mayor de 65 años.

Además de mostrarse fieles a sus marcas, los sénior consumen más que los jóvenes y demandan productos y servicios más específicos y personalizados. En este contexto, multitud de compañías están desarrollando servicios especializados para este colectivo que se caracteriza por tener un poder adquisitivo elevado y una esperanza de vida mayor considerable. En este contexto, la aseguradora DAS, especializada en defensa jurídica, ya ha iniciado el camino hacia la atención al segmento sénior mediante la creación de un nuevo seguro de protección jurídica pensado tanto para este colectivo como para sus familias.

El colectivo sénior es el eje de muchas estrategias empresariales. iStock

Seguros
elEconomista.es

Hiscox celebra durante octubre el Mes de la Ciberseguridad, para concienciar a las pymes de la importancia de prevenir los ataques. iStock

Ciberseguridad, la asignatura pendiente de algunas pymes

Hiscox recuerda, en el mes de la Ciberseguridad, que las pequeñas y medianas empresas no están exentas de sufrir un ciberataque con importantes consecuencias para la continuidad de su negocio.

Redacción.

La ciberseguridad se ha convertido en una pieza fundamental en la estrategia de las empresas, especialmente en los últimos meses, cuando se han registrado importantes aumentos en el número de ciberataques detectados. Una amenaza de la que no escapan las pequeñas y medianas empresas, cada vez más en el punto de mira de los ciberdelincuentes. Aunque las pymes cada vez demandan más seguros de ciberriesgos, tal y como indicó recientemente David Heras, director general de Hiscox en España, no todas las pymes responden igual a este reto. De acuerdo con un análisis realizado por Hiscox, el sector en el que opera influye en el grado de preparación ante un ataque ciber de una pyme. En concreto, las pymes dedicadas a la distribución son las menos capaces de hacer frente al reto de la ciberseguridad en España. Así lo señala el Ranking de la Ciberseguridad de las Pymes elaborado por Hiscox, coincidiendo con el Mes de la Ciberseguridad.

"En octubre celebramos a nivel internacional el mes de la ciberseguridad precisamente para crear conciencia entre las empresas de la importancia de que mejoren su preparación en esta área para garantizar

el futuro de su negocio. Por eso son preocupantes algunos de los datos que se desprenden de este ranking. Nadie está a salvo y, cuanto antes lo aprendamos, antes nos prepararemos para hacer frente a los tiempos difíciles que están por venir en materia de ciberseguridad", explica Benjamín Losada, suscriptor especializado en ciber de Hiscox.

Ciberpreparación

Para elaborar este ranking, la aseguradora ha tenido en cuenta los datos de su *Informe de Ciberpreparación 2022* y ha medido la preparación de cada uno de los sectores en diez variables diferentes: el porcentaje de ciberataques recibido por las empresas de cada sector, su nivel de ciberpreparación, el coste que tienen los ataques, el tiempo medio que tardan en recuperarse de estos, su gasto en ciberseguridad, la posesión o no de una póliza ciber, la pérdida de clientes y de reputación tras un ataque, la amenaza de estos incidentes a su viabilidad y cómo se preparan para mejorar su preparación ante ciberataques.

Las pymes más ciberpreparadas son las que se dedican a los servicios financieros y empresariales. Seguidas por las pymes manufactureras, las dedicadas a los servicios legales, las del sector turismo, las tecnológicas, las de *retail*, las de farmacia y salud, las de inmobiliario, construcción, alimentación y bebidas y, por último, las de transporte y distribución, que cierran este ranking en el puesto número 12.

Las pymes más atacadas por ciberdelincuentes

Más allá del lugar que ocupan en el ranking, Hiscox destaca que cada uno de los sectores presenta sus propias cifras. Por ejemplo, las pymes dedicadas a los servicios financieros son las más ciberatacadas. El 79,6% de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a los servicios financieros recibieron al menos un ciberataque en 2021, lo que las convierte en las más ciberatacadas del ranking. La compañía explica que esta es la razón por la que son las pymes que mejor gestionan la ciberseguridad. A mayor distancia en cuanto al porcentaje de ciberataques recibidos, le sigue en segundo lugar las empresas del sector farmacéutico y sanitario, donde el 48,8% recibió al menos un ciberataque el pasado año, y en tercer lugar las pymes dedicadas a los servicios legales, con el 47,7% de las pymes atacadas.

Sufrir un ciberataque tiene un coste para la pyme, y puede ser muy relevante para la continuidad de su negocio. De acuerdo con los datos de Hiscox, los mayores costes de un ciberataque son para las pymes de servicios empresariales. Aunque en el ranking de cantidad de ciberataques estas pequeñas y medianas empresas ocupan el quinto puesto, son las que más sufren el coste de un ciberataque. Concretamente, el coste medio de la suma de los ciberataques que ha sufrido de media cada una de las pymes de este sector asciende a 64.431 euros. Esto las coloca en el primer lugar en cuanto al coste de estos incidentes, por delante de la construcción (27.990 euros) y del turístico (27.704 euros).

David Heras, director general de Hiscox en España. eE

Otra de las consecuencias de un ciberataque es la pérdida de clientes. Y este hecho es una de las consecuencias de un ciberataque más complicadas de gestionar por parte de las empresas. En este sentido, las más afectadas son las pymes inmobiliarias y de la construcción, ya que la mitad de ellas han perdido clientes como resultado de un ciberataque.

Un ataque cibernético puede poner en riesgo la viabilidad de la pyme. En este punto, las más vulnerables son las que se dedican al sector *retail*. Y las que menos han mejorado su preparación ante un eventual ciberataque son las pymes del sector de la alimentación y bebidas. Esta falta de previsión también se pone de manifiesto en el hecho de que son las que menos invierten en ciberseguridad (el 17% de su presupuesto de TI), frente a los servicios financieros y el inmobiliario, que por el contrario son los que más gasto hacen en esta materia (33,4% y 27% respectivamente).

Mutua Madrileña refuerza su compromiso con la sostenibilidad

Su Plan Director 2022-2026 fija los nuevos objetivos y compromisos de la compañía para afrontar los desafíos en el ámbito ESG (medioambientales, sociales y de buen gobierno, según las siglas en inglés).

elEconomista.es. Fotos: Mutua Madrileña

La flota de coches ecológicos de Mutua circula delante de su sede.

La sostenibilidad ha pasado a ocupar un lugar fundamental y prioritario en las estrategias de negocio de grandes, medianas y pequeñas empresas. El compromiso social, medioambiental y de buen gobierno centra hoy la estrategia de forma general en el tejido empresarial español. En el ámbito asegurador destaca, entre otras, Mutua Madrileña, entidad que ha puesto en marcha su Plan Director de Sostenibilidad 2022-2026, un ambicioso programa con el que la aseguradora afrontará los nuevos desafíos de la labor que lleva años desempeñando en las mencionadas áreas (de buen gobierno, compromiso social y medio ambiente).

Con objetivos claros, realistas y alcanzables, el Plan Director de Sostenibilidad 2022-2026 permitirá a Mutua Madrileña continuar contribuyendo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas -Mutua ya colabora en la consecución de 15 de los 17 ODS y lo hará en todos-, al compromiso con las personas y la sociedad en general y al cumplimiento de sus obligaciones legales.

> Mutua Madrileña ya colabora en la consecución de 15 de los 17 ODS y lo hará en todos

Diez objetivos ambiciosos

El plan se plantea retos a medio plazo en torno al medioambiente, la sociedad y el buen gobierno, los tres ejes que conforman los criterios ESG (*Enviromental, Social and Governance*, en inglés), y lo hace a través de cinco áreas de trabajo: el medioambiente y la eficiencia energética; las inversiones, productos y servicios; la mejora social y el apoyo a la comunidad; el desarrollo y cuidado de personas, talento y cultura; y el Gobierno, riesgo y cumplimiento normativo. El trabajo en estas cinco áreas se materializará en diez objetivos principales y cuatro compromisos. Se trata de un plan con un enfoque transversal que lleva la toma de decisiones en materia de sostenibilidad al más alto nivel.

Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña, es un firme impulsor de la sostenibilidad en la compañía.

Los diez objetivos principales que se marca Mutua Madrileña con su nuevo Plan Director son, por un lado, alcanzar la neutralidad de carbono progresivamente y hasta 2040; y, con el horizonte puesto en 2026: eliminar los plásticos de un solo uso en los procesos internos; ampliar el sistema de gestión de la energía (ISO 50001) al 100% de sus edificios; reducir el consumo de energía en un 40%; llegar al 32% de mujeres en puestos directivos y el 45% en posiciones de gerentes; formar al 100% de la plantilla en aspectos ESG; desarrollar y poner en marcha un programa de bienestar integral para los empleados; alinear al 100% de los proveedores con el nuevo Código Ético de Proveedores; incrementar un 25% las personas beneficiarias de su acción social y aumentar en un 20% las entidades sin ánimo de lucro con las que colabora.

Además, la aseguradora asume diversos compromisos con la aprobación de este nuevo Plan Director como aumentar la oferta de productos de inversión con criterios ESG; sumarse a los principales pactos internacionales en materia de sostenibilidad o contribuir a la sensibilización social en estos temas a través de sus canales con asegurados y clientes, entre otros aspectos.

En el 'Top Ten' de las empresas con mejor reputación

El Plan Director de Sostenibilidad 2022-2026 de Mutua Madrileña da continuidad a la mayoría de los compromisos que la aseguradora mantiene desde hace años con los aspectos sociales, de buen gobierno y medioambientales. En este último ámbito destacan hitos como la reducción desde 2013 del 80,2% de las emisiones de CO2 y el 32,3% del consumo energético (electricidad, gas y gasóleo).

En materia de movilidad sostenible, Mutua Madrileña cuenta ya con un proyecto diferencial, ECOMutua, que incluye tanto asesoramiento integral como una gama de seguros para vehículos híbridos y eléctricos para completar coberturas. El Proyecto ECOMutua es una iniciativa creada con la vocación de fomentar el giro social hacia un modelo de movilidad más sostenible.

Nacido en 2018, el servicio ECOMutua presta asesoramiento especializado sobre las restricciones circulatorias y de estacionamiento en función del distintivo medioambiental de su vehículo, la activación de distintos protocolos de actuación, ayudas estatales, etc. En definitiva, la aseguradora busca promover una mayor información sobre la movilidad sostenible, sobre todo en los aspectos que más dudas generan actualmente entre los conductores.

Posteriormente, la aseguradora lanzó los seguros de Auto Eco de Mutua Madrileña, específicos para vehículos híbridos y eléctricos, y con coberturas exclusivas para este tipo de vehículos, empezando por el asesoramiento integral para orientar al cliente sobre la mejor elección en función de sus necesidades, y siguiendo por otras más específicas como la cobertura por robo del cable de carga, la asistencia por descarga de batería con compromiso de prestación en menos de una hora, talleres específicos, alquiler de vehículos a larga distancia y solución integral de carga de vehículo eléctrico con Repsol, que incluye la instalación y puesta en funcionamiento del terminal de recarga, el servicio de mantenimiento y la asistencia 24 horas.

En 2020, la iniciativa se amplió con la renovación de la flota técnica de vehículos

Mutua potencia el reciclaje.

de Mutua. Ese año, la aseguradora, que ya contaba con coches híbridos, amplió su flota con la incorporación de nuevos coches eléctricos. En solo dos años, está acción ha permitido a la aseguradora poder ahorrar un 50% en coste de combustible con su flota eléctrica y evitar la emisión de 60 toneladas de CO2 a la atmósfera.

Además, en lo social, Mutua Madrileña es reconocida por la alta calidad de su empleo, por su garantía de la igualdad de oportunidades, por la gestión responsable con sus proveedores y por su compromiso con los colectivos más desfavorecidos de la sociedad. En cuanto al buen gobierno, la aseguradora tiene por bandera la transparencia y la adopción de las mejores prácticas en materia de gobierno corporativo, asume estrictas políticas anticorrupción, de prevención de riesgos penales y de blanqueo de capitales y colabora con instituciones públicas y privadas cercanas a sus grupos de interés y actividades principales.

Mutua Madrileña es, de hecho, una de las empresas con mejor reputación corporativa de España. La compañía ha entrado este año en el 'Top Ten' del ranking Merco Empresas y Líderes España 2022, alzándose con el décimo puesto. Mutua Madrileña escala hasta la décima posición y entra en el Top Ten del ranking Merco Empresas y Líderes España 2022. Este ranking de Merco es el estudio de referencia sobre la imagen institucional de las compañías radicadas en España.

Estas son las enfermedades incompatibles con la conducción

Arritmias, Epoc, hipotiroidismo, diabetes, demencia, etc., son algunas enfermedades sobre las que la DGT pide una mayor vigilancia médica a la hora de renovar el permiso de conducir. El objetivo es mejorar la seguridad de estos conductores.

V.M.Z. Fotos: iStock

Para obtener el permiso de conducir o renovarlo, todos los conductores deben pasar unas pruebas médicas y psicotécnicas. Aunque la mayoría de los conductores piensan que son un mero trámite y que solo se centran en si nuestra visión o nuestra audición son correctas, la verdad es que hay numerosas dolencias y enfermedades que pueden afectar a las habilidades al volante. Estos reconocimientos médicos deben realizarse en un Centro de Reconocimiento de Conductores homologado, y antes de que caduque el permiso, ya que conducir con este caducado puede acarrear multas de 200 euros. El centro certificará que el conductor está en plenas condiciones físicas y psíquicas para ponerse al volante de un vehículo. Y el médico responsable debe conocer el historial médico del conductor, sin ocultar cualquier dolencia que pueda poner en peligro la seguridad vial.

Enfermedades incompatibles con la conducción

Con el objetivo de limitar al máximo los accidentes en carretera, la DGT ha publicado una lista con las enfermedades con las que no sería posible conducir. Los pacientes que sufran estas dolencias, a priori, no podrán sacarse el carné o renovarlo, a no ser que cuenten con un informe médico que certifique su aptitud para ponerse al volante de un vehículo. La lista de la DGT recoge nueve categorías de enfermedades: vasculares, cardiacas, psiquiátricas, neurológicas, endocrinas, digestivas, respiratorias, oncológicas, crónicas y degenerativas.

Este afán de la DGT no tiene como objetivo ahondar en el dolor y las molestias que la enfermedad tiene para el paciente, sino tratar de limitar el riesgo de sufrir o provocar un accidente. El departamento que dirige Pere Navarro explica en su revista que existen varios estudios científicos que demuestran que cuando los conductores sufren alguna de las enfermedades catalogadas por la DGT tienen mayor riesgo de sufrir un accidente. A Tráfico le preocupa especialmente las dolencias relacionadas con

las enfermedades mentales y la demencia. No en vano, el riesgo de que un conductor de edad avanzada y con los primeros signos de esta enfermedad degenerativa cometa una infracción o se vea involucrado en un accidente es de 2,5 a 8 veces mayor que en personas sanas.

Revisiones periódicas

Pero el diagnóstico de una enfermedad no supone la incapacidad del conductor de volver a conducir. Dependerá de la evolución de la enfermedad y de la condición física del paciente. Para ello, deberá ser evaluado de forma periódica -al igual que el resto de los conductores-, pero con más frecuencia. Eso sí, si cuenta con informe médico negativo y aun así se pone al volante de su vehículo, el conductor se enfrenta a multas de hasta 6.000 euros.

Entre las enfermedades respiratorias que limitan la capacidad de conducir, la DGT ha incluido la apnea del sueño y la disnea permanente en reposo o esfuerzo leve. Esta última dolencia no permite al conductor renovar su permiso de conducir. El trasplante renal y la nefropatía con diálisis exigen especial seguimiento médico del conductor. Las crisis y pérdida de conciencia son incompatibles con la conducción, y serán de especial vigilancia la epilepsia y el accidente isquémico transitorio.

En cuanto a las enfermedades vasculares, la disección o el aneurisma de grandes vasos requieren de una mayor frecuencia de renovación del permiso de conducir siempre que el conductor cuente con el beneplácito del especialista. Lo mismo sucede con los pacientes que se enfrenten a trastornos oncohemáticos y a dolencias oncológicas.

Hipotiroidismo, paratiroides, y los pacientes con diabetes dependientes de la insulina también tienen limitada la renovación de su carné de conducir en función del estado de su enfermedad. Las arritmias, infartos agudos, y aquellos pacientes que porten marcapasos, prótesis valvulares o desfibriladores automáticos, deben contar con una vigilancia especial de su evolución médica para renovar su permiso de conducir.

Dolencias que no permiten conducir

En el caso de las enfermedades psiquiátricas, el conductor no tendrá permitido ponerse al volante de ningún vehículo a no ser que se trate de un trastorno leve y cuente con un informe médico favorable, si padece demencia, trastorno de ansiedad, trastorno de la personalidad, trastorno del sueño, depresión, TOC, TDH, trastorno del desarrollo intelectual o dependencia del alcohol y las drogas.

Otras dolencias incompatibles con la conducción son el Alzheimer, la esclerosis lateral amiotrófica (ELA), temblor esencial, enfermedad pulmonar obstructiva crónica (epoc), distrofia muscular, osteoporosis, Parkinson o artritis reumatoide.

Así serán las nuevas cotizaciones a la seguridad social de los autónomos

Cambia de nuevo el sistema de cotizaciones a la seguridad social para los autónomos. En 2023 será por tramos de ingresos reales. Cada autónomo deberá contabilizar sus rendimientos netos, sumando todos los ingresos y restando los gastos deducibles.

Diego Fernández Torrealba.

Una de las obligaciones del autónomo es estar constantemente actualizado. Especialmente en España, donde constantemente cambian las reglas del juego con respecto a las cotizaciones a la seguridad social. Los profesionales por cuenta propia deberán conocer un nuevo cambio en el sistema de cotización, que a partir de 2023 se basará en los rendimientos netos.

Además de ello, los más de tres millones de trabajadores autónomos que laboran en nuestro país habrán de tener en cuenta que habrá modificaciones respecto a las cuotas que deben abonar al Estado por el desempeño de su actividad y que seguirán siendo muy elevadas: desde los 230 euros mensuales para los que menos ganen hasta los 500 de los que consigan mayores réditos por su trabajo.

2023 será la primera etapa de un calendario progresivo con el que se pretende implantar el sistema de cotizaciones por tramos de ingresos reales. Para cada uno de los tramos de ingresos se establece una base de cotización sobre la que se aplican las cuotas a la seguridad social.

Con este nuevo sistema cada autónomo deberá contabilizar sus rendimientos netos, sumando todos los ingresos y restando los gastos deducibles de la actividad. A esta cantidad se le podrá aplicar una deducción extra del 7% por gastos genéricos (que en el caso de los autónomos societarios será del 3%). En función de los rendimientos declarados cada profesional se instalará en un tramo, asociado a una base de cotización mínima y otra máxima. Cada autónomo pagará un 30,6% de la base de cotización en concepto de cuota a la seguridad social.

Las nuevas cuotas

Entonces, ¿cuánto deberá pagar cada autónomo en 2023 según el tramo de ingresos en el que se encuentre? Cogemos aire y vamos allá: en ingresos de hasta 670 euros mensuales la cuota será de 230 euros; entre 670,01 y 900 euros deberán pagar 260; entre 900,01 y 1.125,90 euros mensuales corresponden 275.

Entre 1.125,91 y 1.300 euros mensuales abonarán 291; entre 1.300,01 y 1.700 euros mensuales el pago asciende a 294; entre 1.700,01 y 1.850 euros mensuales la cuota será de 310; entre 1.850,01 y 2.030 euros pagarán 315; entre 2.030,01 y 2.330, 320 euros; en ingresos de entre 2.330,01 y 2.760 el abono subirá a 330; entre 2.760,01 y 3.190 euros mensuales pagarán 350; entre 3.190,01 y 3.620 euros mensuales se irán a 370 euros; entre 3.620,01 y 4.050 abonarán 390; entre 4.050,01 y 6.000 euros mensuales la cuota será de 420 euros; y para aquellos que cuenten con ingresos superiores a 6.000 euros la cuota será de 500 euros al mes.

José Luis Escrivá, ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. EP

> Las nuevas cotizaciones de los autónomos oscilarán entre los 230 y los 500 euros mensuales

REALE CONTIGO

Pensado para la protección familiar del mañana.

Reale Contigo es el seguro de decesos cuya garantía principal cubre ampliamente las situaciones ligadas al fallecimiento, ofreciendo un servicio de alta calidad a una tarifa muy competitiva. Además, incorpora una amplia gama de servicios, que nos permitirá cubrir todas las posibles situaciones.

- **Pack Legal Total:** Testamento Vital, Testamento Hereditario, Borrado de Vida Digital...
- **Pack Asistencia:** Servicios Presenciales Ayuda Psicológica, Asistencia Familiar...
- **Pack Salud:** Servicio de Salud, Servicio Dental, Línea Médica Telefónica, Acceso a Servicios de Bienestar y Salud.

Reale Contigo, te acompaña en los momentos difíciles.

MÁS INFORMACIÓN EN REALE.ES O EN EL 900 455 900

900 455 900

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

El cargador USB único llega a Europa y Apple tendrá que pasar por el aro

No será hasta finales de 2024, pero tras más de una década persiguiendo la obligatoriedad de un cargador universal, el Parlamento Europeo ha aprobado recientemente la ley que lo hará realidad.

Ana M. Serrano. Fotos: iStock

Era el año 2009 cuando se comenzaba a barajar la posibilidad de erradicar el desbarajuste de cables que todavía nos invade. Desde entonces, la estandarización de los cargadores USB ha experimentado todo tipo de avatares. Allá por el 2014 el Parlamento Europeo establecía un marco regulador para la comercialización y la puesta en servicio en la Unión de equipos radioeléctricos. La normativa establecía una reducción considerable de los modelos de cargadores móviles, contando con la voluntariedad de los fabricantes. Hubo que esperar a 2020 para que comenzara a vislumbrarse la posibilidad real de un USB universal.

Aquel año raro, 582 legisladores europeos votaron a favor de imponer un cargador único. Sólo 40 manifestaron su desacuerdo y 37 se abstuvieron. Todo sucedió tras el fracaso de las medidas voluntarias y la falta de avances de la industria. Al fin, la Comisión Europea se tomó en serio lo de modificar la mencionada directiva sobre equipos radioeléctricos con el fin de reducir los costes, los residuos electrónicos y las emisiones de gases con efecto invernadero. La idea de eliminar cargadores o intercambiables y/o innecesarios fue aplaudida por una aplastante mayoría y muy celebrada por la vicepresidenta de la Comisión, Margrethe Vestager.

La propuesta de armonización de Bruselas pasaba por establecer el USB-C del sistema Android como la única entrada estándar para todos los aparatos

electrónicos: móviles, tabletas, cámaras digitales, cascos, consolas de videojuegos, mandos y altavoces portátiles. Algo que dejaba en punto muerto al gigante de la manzana y su exclusivo conector *Lightning*.

Adiós al berenjenal de cables

Finalmente, el pleno del Parlamento Europeo concluyó el pasado 4 de octubre la tramitación legislativa de la norma que permitirá terminar con la selva de cables que abarrota nuestros hogares y oficinas. Todos los dispositivos electrónicos comercializados a partir del otoño de 2024 deberán incorporar un puerto de entrada USB-C. Esto facilitará el uso de un único cargador universal. La nueva norma también incluye la armonización de la tecnología de carga rápida. En 2026, la obligación se extenderá a los ordenadores portátiles. Esta vez, los números han superado a los anteriores: 602 votos a favor, 13 en contra y 8 abstenciones.

La nueva directiva entrará en vigor pasados 20 días de su publicación en el Diario Oficial de la UE. A partir de ese momento, los veintisiete países miembros tendrán un plazo de 12 meses para trasladar la norma a su legislación interna y otros 12 para empezar a aplicarla. Los productos comercializados antes de esa fecha no estarán sujetos a esta normativa.

Beneficios para los consumidores

La adopción de la normativa europea va a generar numerosos beneficios para los consumidores. Entre ellos, la posibilidad real de usar un único cargador para todos sus dispositivos. Esta interoperabilidad, además de permitir idéntica velocidad de carga, facilitará la reutilización y un ahorro de 250 millones en compras innecesarias de cargadores.

Obviamente, tendremos la oportunidad de elegir comprar un nuevo dispositivo sin cargador. Según las estimaciones de Bruselas, tal opción reducirá los desechos electrónicos en casi un millar de toneladas por año y en unos 180 kt CO2 las emisiones de gases con efecto invernadero. Los fabricantes podrán seguir dando la opción de comprar el cargador o incluir un cable. Y es que, pese a las ventajas, los consumidores consideran útil disponer de otro cable porque es uno de los elementos que se rompe con más facilidad. Los fabricantes, no obstante, están obligados a informar sobre la compatibilidad de los cargadores de los que disponían los consumidores con anterioridad. Todos los dispositivos tendrán que incorporar etiquetas con información sobre las características de la carga.

¿Qué pasa con Apple?

En principio, todo apunta a que los de Cupertino van a tener que ceder ante las exigencias de la UE. Que ya lo de la voluntariedad es historia y que sus entradas y cargadores exclusivos tendrán que adaptarse a la nueva normativa. Claro que esto no implica que tengan que abandonar sus sistemas.

En un plazo de dos años, Apple deberá incorporar a sus móviles un USB-C para venderlos en Europa. ¿Los argumentos de los de la manzana? Que esta norma obligatoria, en vez de fomentar la innovación, va a frenarla. Sus quejas y reticencias han quedado sepultadas bajo las normas de las instituciones comunitarias. No van tener más remedio que rediseñar sus dispositivos con el coste que supondrá para la compañía. Pero, a ver,

> La norma prevé ahorrar a los europeos 250 millones de euros en la compra de cargadores

que lo sabían desde 2009 y, en vez de explorar otras opciones han tratado de sabotear la norma europea por todos los medios. De hecho, en los mentideros *tech* se rumorea que Apple podría llevar la legislación europea a los tribunales. Está por ver.

Si el proyecto europeo mantiene el rumbo, el futuro de los iPhone sin USB-C tiene los meses contados. Veinticuatro. El iPhone 16 sería el último comercializable en el territorio de la UE. Así que puede ser que, para evitar multas y follones, el gigante norteamericano se pliegue a las exigencias de Bruselas y adapte sus modelos a la nueva era del cargador universal.

La duda es si la UE permitirá a Apple ofrecer ambas alternativas: el *Lightning* y el USB-C en el mismo aparato.

Seguros
elEconomista.es

El gluten es uno de los nutrientes más demonizados y eliminados de la dieta sin una causa médica justificada. iStock

Las dietas de exclusión alimentaria no son tan buena idea

No se ha demostrado que dejar de consumir alimentos sin causa médica aporte beneficios adicionales a la salud. Ni siquiera respecto a un mayor rendimiento deportivo.

Ana M. Serrano.

Aunque no soy celíaco, no tomo alimentos con gluten". "No tengo ningún problema ni intolerancias con respecto a la leche. No obstante, prefiero beberla sin lactosa o consumir preparados vegetales (soja, arroz, almendras, etc.)". En los últimos años, cada vez son más las personas que deciden excluir de su dieta habitual determinados alimentos que consideran malos para su salud. El gluten y la lactosa encabezan la lista de sustancias proscritas. Y ello sin que exista intolerancia alimentaria ni supervisión profesional de ningún tipo. Se trata de elecciones personales que, además, muchos hacen extensibles a sus familiares.

Una práctica habitual con consecuencias

Fundación Mapfre y la Academia Española de Nutrición y Dietética alertan al respecto. Tales prácticas y sus consecuencias han sido recogidas en el primer informe sobre exclusión de alimentos publicado por Fundación Mapfre y la Academia Española de Nutrición y Dietética. El estudio detecta la proporción de población española que excluye, total o parcialmente, un alimento, nutriente o ingrediente, o sigue una dieta de eliminación. Asimismo, trata de identificar el motivo de las exclusiones, si el cambio en el patrón dietético está justificado desde el punto de vista científico y, en caso contrario, si entraña riesgos para la salud.

Principales hallazgos

En las conclusiones del estudio se constata un alto auto diagnóstico de sensibilidad al gluten, enfermedad infecciosa intestinal, intolerancia alimentaria, mala absorción, fatiga crónica y enfermedad inflamatoria intestinal. También una elevada auto prescripción de dietas de exclusión.

Realizar dieta vegetariana, vegana o flexitariana suele ser fruto de la reflexión personal. A pesar de que existe la recomendación de reducción de carnes rojas, no se ha encontrado ningún informe científico en el que se identifique una población para la que existiría un beneficio por seguir una dieta libre de carne.

El seguimiento de dietas de exclusión de forma no plenamente justificada podría suponer un riesgo para el mantenimiento de la salud y deficiencias de vitaminas, minerales, hierro o folatos.

La falta de acceso público al dietista-nutricionista profesional representa un problema de salud pública.

Conclusiones del estudio

Es posible que un porcentaje nada desdeñable de población se esté exponiendo a un cambio dietético con una mala relación riesgo-beneficio. Sin embargo, el beneficio percibido tras la exclusión alcanza el 74% de los casos.

Nuevos riesgos para las promotoras de conciertos

El fin de las restricciones por Covid impulsa de nuevo la celebración de conciertos y festivales. El renacer de esta industria trae consigo nuevos riesgos que ha identificado la compañía especialista Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS).

V.M.Z. Fotos: eE

Tras el fin de los cierres y las restricciones, la industria de conciertos y festivales espera un nuevo auge en su actividad. "Estamos viendo una enorme demanda de eventos en vivo", explica Michael Furtschegger, director global de Entretenimiento de Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS). Una temporada de verano tan positiva es motivo de optimismo, pero el panorama de riesgo del entretenimiento también plantea nuevos retos a los organizadores de eventos: el sector del entretenimiento se enfrenta a la escasez de personal.

Según una encuesta de la Professional Light And Sound Organization (PLASA), casi el 70% de las empresas encuestadas a finales de 2021 informaron de la escasez de trabajadores cualificados. Los ingenieros, técnicos y trabajadores de altura eran los más buscados. "La escasez de personal puede convertirse en un problema especialmente grave cuando se trata de personal de seguridad", afirma Furtschegger. "Puede significar que las autoridades no permitan que se celebre un evento", añade.

Limitación de recursos

La limitación de recursos también podría convertirse en un problema. "A medida que se realizan más conciertos y las producciones se desarrollan en paralelo, aumenta la demanda de equipos para giras, a menudo alquilados a empresas. Esto requiere una planificación exhaustiva". "Lo mismo ocurre con las reparaciones y las piezas de recambio. La escasez mundial de semiconductores ha remitido, pero si hay escasez de otros componentes, o si se imponen restricciones debido a los cierres o a la guerra de Ucrania, los organizadores tendrán que aceptar plazos de entrega más largos y planificar más contingencias", recuerda.

> AGCS identifica los nuevos riesgos a los que se enfrenta la industria del entretenimiento

Además, los nuevos festivales requieren una nueva evaluación de riesgos. "La industria es innovadora; en los últimos años hemos visto eventos exitosos en nuevos recintos. Los organizadores de festivales consolidados estarán relativamente familiarizados con los riesgos de sus recintos; los recintos nuevos requieren una evaluación de riesgos diferente", afirma Furtschegger.

La falta de personal cualificado, la escasez de material o los nuevos recintos impulsan los riesgos del sector.

Seguros
elEconomista.es

La salud emocional protagoniza la Semana BE de Allianz Partners

Allianz Partners apuesta por la salud emocional de sus empleados en la segunda edición de la Semana del Bienestar Emocional (Semana BE) celebrada entre 3 y el 7 de octubre.

Redacción.

La Organización Mundial de la Salud advierte que la prevalencia de enfermedades mentales como la ansiedad y la depresión se ha incrementado un 25%. La pandemia es la principal causa, pero no la única. En España, cerca de tres millones de personas fueron diagnosticadas de depresión en 2021, de acuerdo con los datos del informe de Fundamed sobre salud mental.

"Estos datos son un reflejo del estado emocional de las personas en todo el mundo. Hemos vivido momentos de mucha complejidad e incertidumbre de forma prolongada, que nos han llevado a enfermar emocionalmente, sin saber reconocerlo ni gestionarlo", señala Amparo Merino, responsable de Bienestar y Prevención de Allianz Partners España, y encargada de desarrollar el Programa BE. "La salud de nuestros empleados es un aspecto muy importante del que cuidamos diariamente, pero a partir de la alta incidencia en la salud mental de las personas, hemos decidido hacer hincapié en ello también dentro de la compañía", indica Amparo.

La Semana BE de Allianz Partners

Y para hacer patente su compromiso, cada año, Allianz Partners dedica una semana a visibilizar el bienestar emocional y la importancia de cuidarlo, entre sus empleados. En la Semana BE se desarrolla un amplio programa de actividades centradas en el bienestar emocional de los colaboradores de la compañía y de sus familiares, para sensibilizar a los empleados sobre la importancia de su cuidado mental.

En esta ocasión, las actividades, desarrolladas entre el 3 y el 7 de octubre se iniciaron con el 'Stand

Allianz Partners realiza acciones relacionadas con el bienestar durante todo el año. eE

de la Salud Emocional', una sesión psicológica individual en la que los colaboradores de la empresa aclararon sus dudas, inquietudes y/o sintomatología con un profesional.

Píldoras de bienestar

La compañía también envió Píldoras de Bienestar, un recordatorio diario con consejos sobre salud y bienestar en formato de cita o reunión de calendario. El propósito es que cada colaborador se tome cinco minutos de descanso dentro su jornada y que, al mismo tiempo, descubra consejos saludables. Durante estos días también se ha iniciado la campaña 'Nadie como tú', con paneles motivadores en los que los empleados pueden verse reflejados. La Semana BE integra dos sesiones de sensibilización. La primera de ellas, Me preocupo en exceso, tiene como objetivo principal conocer las claves esenciales para aplicar una correcta gestión emocional cuando se está preocupado. En la segunda, Claves para mejorar, los participantes conocerán las claves para mejorar la comunicación y que esta sea de alto impacto, explica la compañía, que arrancó esta iniciativa en 2021.

"En 2021 iniciamos en España la Semana BE, como referente dentro del Grupo Allianz Partners, así

> Allianz Partners repite la celebración de la Semana BE tras el éxito de su primera edición

que hemos querido renovar la propuesta para este año. Sabemos que nuestros colaboradores valoran muy positivamente las acciones que la compañía organiza pensando en su bienestar físico y emocional, evaluándolas con un 4,4 sobre 5", destaca Marta Artieda, directora de Recursos Humanos de Allianz Partners España.

"Estos resultados nos permiten seguir enfocados en implementar cada vez más actividades que nos ayuden a contribuir activamente en la mejora de su salud física y mental, generar hábitos saludables dentro de la organización y fomentar la comunicación entre nosotros", concluye la directora de Recursos Humanos de la compañía.

El compromiso de Allianz Partners con el bienestar emocional de sus empleados no se limita a esta semana concreta. A lo largo del año se realizan otras acciones, como las pausas activas del Programa Aztivate, Freno al ictus, una formación con la que pueden reconocer un ictus incluso cuando atienden a un cliente por teléfono, y servicios de fisioterapia, nutricionista *online*, entre otros, con el objetivo de impulsar el bienestar de los empleados.

Uno de los ejemplos de las iniciativas de Allianz Partners en la Semana BE. eE

El bienestar emocional es una prioridad cada vez para más compañías. eE

Seguros
elEconomista.es

Los planes de pensiones se desinflan por la falta de incentivos

Por su parte, revalorizar las pensiones públicas en 2023 costará al erario alrededor de 13.000 millones de euros, según los últimos cálculos del Observatorio de Pensiones de WTW.

V. M. Z. Fotos: iStock

El ahorro previsión en España se encuentra en una encrucijada. Por un lado, la limitación de los incentivos fiscales desinfla las aportaciones a los planes de pensiones individuales, que esperan cerrar 2022 en números rojos, mientras no se terminan de definir las condiciones de los nuevos planes de pensiones de empleo. Y la inflación dispara el coste de la revalorización de las pensiones en 2023.

A finales del pasado mes de septiembre, WTW ya advertía de que la espiral inflacionista añade aún más incertidumbre a las cuentas de la Seguridad Social. Según el último análisis del Observatorio de Pensiones de WTW, el coste de la revalorización de las pensiones para 2023 puede superar los 13.000 millones de euros con un IPC en torno al 8,5%. Además, la firma indica que el efecto de la inflación sobre las cotizaciones será infe-

rior, ya que no se esperan subidas salariales a este nivel.

"El último valor del Índice de Revalorización de las Pensiones, derogado mediante la Ley 21/2021, calculado por nosotros tras la liquidación presupuestaria provisional de 2021, se situaba en el 0,47% para 2022, una revalorización positiva, pero muy alejada del 2,5% aplicado, lo que hace depender el equilibrio financiero de nuevas transferencias del Estado, trasladando el déficit a la Administración Central", apunta Rafael Villanueva, mánager del área de Retirement en WTW España.

Más gasto en pensiones

Para WTW, la revalorización de las pensiones se ha convertido en el componente que más aporta al crecimiento del gasto en pensiones, y, previsiblemente, seguirá siéndolo en los próximos años. Con los supuestos realizados por el Observatorio de Pensiones de WTW, el coste de la revalorización para 2023 se estima en 10.832 millones de euros. Esta cifra se refiere a la nómina de pensiones gestionadas por el Instituto Nacional de la Seguridad Social, con complemento a mínimos, complemento para la reducción de la brecha de género y otros complementos. No incluye gastos de gestión, pensiones no contributivas (gestionadas por el Imserso) o pensiones de Clases Pasivas.

En este sentido, los expertos de WTW prevén que el coste de la revalorización de Clases Pasivas ascendería a 1.307 millones de euros y el de las pensiones no contributivas a 196 millones de euros. El coste total de la revalorización, sumando también estas pensiones, se elevaría a 12.334 millones de euros.

Menos ahorro para la jubilación

A medida que aumenta el coste de revalorización de las pensiones, el ahorro finalista para complementar las pensiones públicas de jubilación se reduce. Especialmente en planes de pensiones. El recorte de los incentivos fiscales un año más hace que las gestoras prevean cerrar 2022 con una caída de las aportaciones del 15%. Y en este mercado, llueve sobre mojado, ya que 2021 se saldó con un descenso del 40% por la rebaja del límite anual deducible a 2.000 euros en 2021 y a 1.500 en este ejercicio.

Para la industria del ahorro ha sido un error impulsar los planes de pensiones de empleo, el segundo pilar, a costa de ahogar al tercer pilar, el que constituye el ahorro individual, antes de definir de forma clara en qué van a consistir los planes de pensiones de empleo que ha impulsado José Luis Escrivá, ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

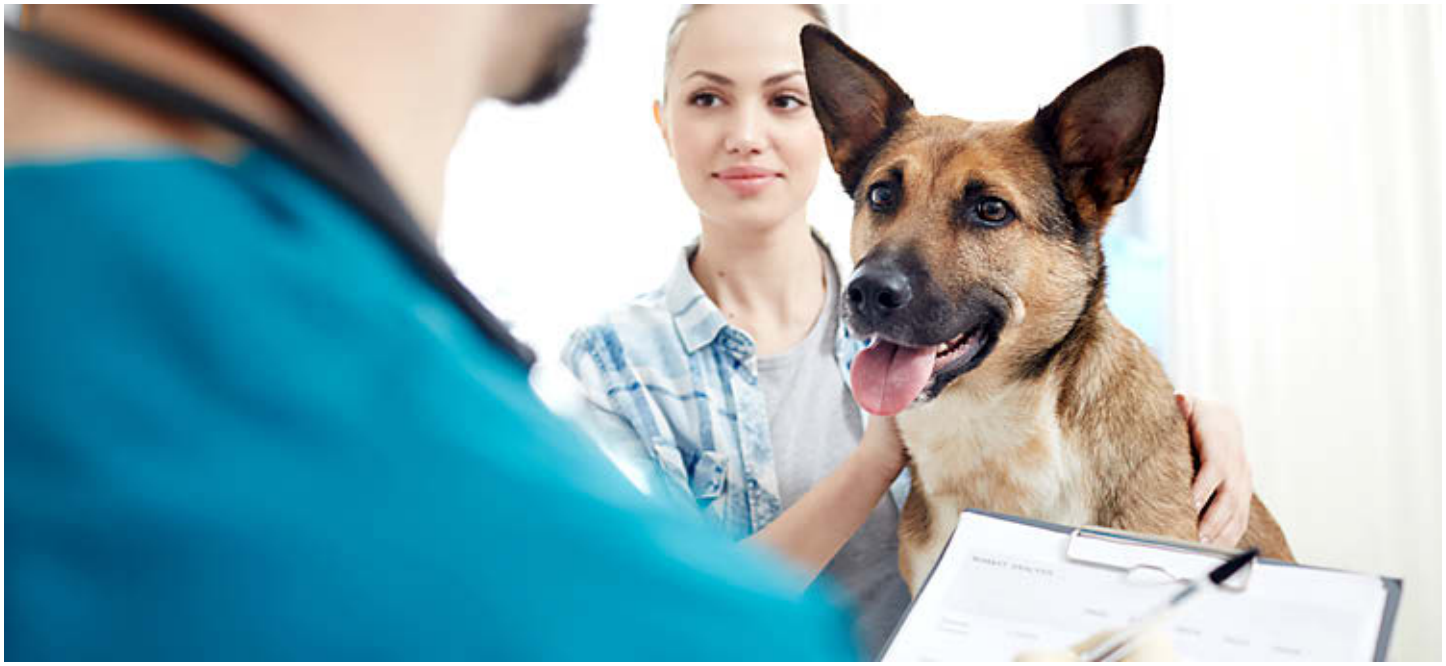
En este contexto arranca la campaña de pensiones de final de año con la que las entidades que gestionan planes de pensiones incentivan la inversión en estos instrumentos de ahorro. Por ejemplo, Mapfre bonifica con hasta 6.000 euros a los clientes que

trasladen sus planes de pensiones de otras entidades al Programa Tu Futuro. La compañía explica que el programa cuenta con ocho carteras de planes de pensiones Mapfre, "que se adaptan a cada cliente en función de su edad, perfil de riesgo y otras variables".

El grupo asegurador también ofrece esta bonificación a aquellos clientes que tengan un EPSV, si lo trasladan de otra entidad al programa Ciclo de Vida de Mapfre Vida UNO EPSV individual.

Para poder beneficiarse de esta campaña se deben cumplir una serie de condiciones, como darse de alta en el programa gratuito de fidelización de la aseguradora Mapfre teCuidamos, adherirse a Programa Tu Futuro / Ciclo de Vida EPSV de la compañía y cumplir con un periodo de permanencia de cinco años. Además, el importe mínimo de derechos consolidados trasladados debe ser de 6.000 euros.

Seguros
elEconomista.es



Mascotas más protegidas por las nuevas leyes desde 2022

Este 2022 ha traído consigo importantes cambios legislativos en materia de la tenencia y el trato a los animales. ¿Afecta en materia de seguros esta nueva legislación?

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Desde principios de año -concretamente, el 5 de enero- tanto el Código Civil como la Ley Hipotecaria y la Ley de Enjuiciamiento Civil fueron reformadas, con el fin de considerar legalmente a los animales como miembros de las familias y de que sean considerados como "seres vivos dotados de sensibilidad" y no como "bienes muebles", definición que imperaba hasta ahora por increíble que parezca.

Una consideración obvia, normas aparte, pero que supone una serie de cambios legales que tienen como fin una mayor protección a los animales de compañía, procurándose una mayor responsabilidad para quienes los tienen y sanciones más graves para los que los maltratan. Por desgracia no en todos los casos, como luego veremos.

Seguro obligatorio

En cuanto a las mascotas la modificación legal supone varios cambios, más allá de su denominación. Los principales son la posibilidad de una custodia compartida del animal en casos de separaciones y divorcios regulándose los cuidados, los derechos y las obligaciones; el impedimento de que estos seres vivos puedan ser hipotecados o embargados; y la penalización de su uso para ejercer violencia interpersonal -por ejemplo, para hacer daño, manipular o presionar a una pareja, una ex pareja o un hijo-.

Otro paso importante se ha dado recientemente con la nueva ley de protección y bienestar animal, aprobada en agosto y que tiene consecuencias importantes en clave aseguradora pues a partir de ahora los españoles que tengan un perro tendrán que contratar obligatoriamente un seguro de responsabilidad civil. Su coste es reducido: entre 25 y 30 euros anuales... a excepción de quienes tengan un can de una raza potencialmente peligrosa, que deberán abonar 50. La ley también obligará a los futuros dueños de perros a la realización de un curso de formación para la tenencia de canes.

Otras medidas conllevan el endurecimiento de las penas por maltrato animal, así como la prohibición de las actividades y espectáculos que puedan provocar daño o incluso la muerte a los animales, como las peleas de gallos o el tiro al pichón (la gigantesca incoherencia es que las corridas de toros han quedado fuera de esa protección); los zoos y delfinarios se reconvertirán en centros de recuperación de especies autóctonas y se prohibirá el sacrificio de animales de compañía, excepto por motivos sanitarios o eutanasia; se regulará la correcta gestión de las colonias felinas; y se impedirá la exposición de animales en los comercios, a excepción de los peces.

Seguros tv

LA CARA DE TU COMPAÑÍA DE SEGUROS

Reportajes

Eventos

Entrevistas

Actualidad

¡VISÍTANOS!

segurostv.es

Salud

Madrid reconoce a Europ Assistance por su labor frente al Covid

Iberia y Europ Assistance han recibido un reconocimiento de la Comunidad de Madrid por participar en el programa de vacunación frente al Covid-19. El Hospital Universitario Ramón y Cajal ha sido el escenario de la VIII Jornada de actualización de vacunas en la Comunidad de Madrid (CM). En el evento se ha celebrado también el reconocimiento al compromiso y el trabajo realizado por distintas empresas y organizaciones en la estrategia de vacunación frente al Covid-19.

Iberia y Europ Assistance establecieron un centro de vacunación en las instalaciones de la aerolínea en La Muñoza (junto al aeropuerto de Madrid). El personal sanitario cedido por la aseguradora vacunó a más de 25.000 personas.

El Consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, Enrique Ruiz Escudero, ha sido el encargado de hacer público este agradecimiento.

La Comunidad de Madrid reconoce a las empresas que ayudaron a vacunar. eE

"El reconocimiento de hoy es cada vez más merecido. Habéis hecho posible ejecutar el programa de vacunación más ambicioso a nivel internacional conocido en décadas y ha sido posible por vuestra responsabilidad y compromiso", ha señalado el consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid.

'Insurtech'

La entrada de Lemonade en Reino Unido abre un mercado potencial en el seguro de hogar

Tras la noticia de que Lemonade ha entrado en el mercado de seguros de hogar del Reino Unido, Benjamin Hatton, analista asociado de seguros de GlobalData, considera que "el producto de seguro para inquilinos de Lemonade ha demostrado ser muy popular en los EEUU, así como en Francia, Alemania y los Países Bajos. Al ofrecer pólizas baratas y personalizadas a un segmento del mercado que de otro modo no compraría un seguro, Lemonade ha encontrado el ángulo perfecto para entrar en nuevos mercados".

En Reino Unido, menos del 60% de los inquilinos tiene contratada una póliza de hogar. El analista de GlobalData afirma que "existe una gran franja de consumidores potenciales y sin explotar a los que la *insurtech* puede vender sus seguros". A medida que la inflación continúa afectando a los consumidores en todo el Reino Unido, los inquilinos pueden decantarse por Lemonade y sus productos con su seguro de contenido a partir de solo 4 libras al mes. "El seguro de Lemonade está diseñado en torno a las demandas de las generaciones más jóvenes y es totalmente digital. Esto se adaptará a los inquilinos que puedan necesitar cancelar una póliza si cambian de residencia o como una forma de reducir los costes financieros. El uso de herramientas basadas en inteligencia artificial aumenta la eficiencia y ayuda a reducir los costos que Lemonade puede imponer a sus clientes", explica el analista.

"A medida que se agote la inversión en *insurtech*, Lemonade buscará aumentar su base de clientes para impulsar su crecimiento orgánico". Hatton considera que "con una cartera de riesgos más diversificada y con el respaldo adicional de Aviva como socio de reaseguro, Lemonade estará en una posición sólida para mostrar una rentabilidad saludable a medida que las *insurtechs* entran en un período económico desafiante".

Salud

AXA incorpora nuevas coberturas a sus seguros de salud en 2023

Desde el próximo 1 de enero de 2023 todos los asegurados de salud de AXA, individuales y colectivos de asistencia sanitaria y reembolso, tendrán a su disposición nuevas coberturas de alta tecnología de forma gratuita y automática en sus pólizas. La aseguradora arrancará el ejercicio con novedades que refuerzan la calidad de los seguros y permiten a los clientes contar "con el mejor seguro de salud en España -según datos de la consultora independiente Cronos-", señala la compañía de seguros en un comunicado.

Las principales novedades se centran en la más alta tecnología tanto en prótesis como en diagnósticos y terapias que pueden aplicar a distintas partes del cuerpo. Además, AXA amplía los servicios de telemedicina "Tu médico online", gratuitamente, hasta 2024.

Movilidad

Reale Seguros regala a sus clientes de autos un tratamiento antilluvia

Por sexto año consecutivo, Reale Seguros lanza una campaña de fidelización para sus clientes del seguro de auto consistente en el tratamiento antilluvia gratuito para las lunas de sus vehículos. Cualquier cliente que cumpla los requisitos podrá solicitar el tratamiento "Antirain" hasta el próximo 30 de noviembre, explica la compañía. Para poder acceder a esta promoción solo deben tener contratado el seguro de su coche con Reale Seguros y tener incluida la garantía de lunas. Gracias a este tratamiento, mejora la visibilidad del conductor en situaciones de lluvia, protege el parabrisas frente a suciedad y congelación y es efectivo durante aproximadamente 20.000 km.

El objetivo de la compañía es ofrecer a sus clientes servicios de valor añadido a las pólizas contratadas, concluye la aseguradora.

Movilidad

RACE elige al mejor conductor joven europeo en el Madrid Jarama

El Circuito de Madrid Jarama–RACE fue la sede elegida este fin de semana para la búsqueda del mejor conductor joven europeo. La iniciativa de la FIA Región I con el programa Best Young Driver, organizado en España por el Real Automóvil Club de España (RACE), eligió el trazado madrileño para su final de 2022. En ella, los participantes tuvieron que enfrentarse a varias pruebas de técnica de conducción y de percepción de distancia y velocidades diseñadas por la Escuela RACE de Conducción.

Tras las pruebas, el vencedor, y mejor conductor joven de Europa 2022, fue el austriaco Stefan Trimmel, seguido por el esloveno Urban Ostrez y por el también austríaco Ioan-Victor Sima. La española Rebeca Mendoza Ferrer fue séptima, mientras que nuestro otro representante, Isaac Pérez Mora, fue décimo.

RSC

Divina Seguros mantiene su apoyo a los Premios Goya en 2023 y 2024

Divina Seguros refuerza su compromiso con los Premios Goya y renueva su acuerdo de colaboración con la Academia de las Artes y las Ciencias Cinematográficas de España para los dos próximos años. Armando Nieto y Fernando Méndez-Leite, presidentes de ambas entidades, han firmado un convenio por el que la compañía aseguradora continuará como patrocinador oficial de las ediciones 37 y 38 de los Premios Goya. La 37 edición estos premios se celebrará el próximo 11 de febrero en el Palacio de Congresos y Exposiciones FIBES de Sevilla.

Este acuerdo de colaboración se enmarca en la estrategia comunicativa que inició la aseguradora hace dos años centrada en el terreno de la cultura y por la que se convirtió en patrocinador oficial de la gala de los Premios Goya en 2021 y 2022, recuerda la compañía en un comunicado.

Picasso y Julio González desmaterializan la escultura en Fundación Mapfre

El próximo 8 de abril de 2023 se cumple el cincuenta aniversario del fallecimiento de Pablo Picasso. Tal acontecimiento marcará la celebración de su obra y su herencia artística en España, Francia y el resto del mundo. Picasso, creador universal, le llevó a experimentar con todas las disciplinas artísticas.

Ana M. Serrano. Fotos: © Sucesión Pablo Picasso. VEGAP, Madrid, 2022

Con motivo de la conmemoración del 50 aniversario de la muerte del artista, Fundación Mapfre acoge en Madrid la exposición Julio González, Pablo Picasso y la desmaterialización de la escultura. La muestra aborda uno de los grandes hitos del arte del siglo XX: la colaboración entre ambos artistas como parte del contexto en el que nació la nueva escultura. Incluye algunas de las obras claves de la escultura moderna como la primera versión de *Femme au jardin* de Picasso y González a cuatro manos.

La nueva escultura del siglo XX

El concepto de nueva escultura se traduce en la incorporación de técnicas y materiales inéditos —el hierro y la soldadura— y la tendencia hacia la desmaterialización mediante planos, líneas y vacíos. Tal corriente se desarrolla en París, a partir de la segunda mitad de la década de los 20. Se trata de un rechazo abierto a la tradicional concepción de la escultura de bulto redondo. Las obras que Picasso y González desarrollaron de manera conjunta participan de este espíritu de ruptura. Una década más tarde, el artista catalán lleva a su máxima consecución esta tendencia con lo que él mismo denominó "dibujar en el espacio".

Cómo dar forma a la nada

Picasso conocía a González desde finales del siglo XIX. Y fue en él en quien pensó el malagueño cuando le encargaron un monumento en homenaje a Guillaume Apollinaire tras su fallecimiento en 1918. Sabía que el artesano y artista había estado investigando sobre la escultura metálica como la evolución natural de su oficio de orfebre. Así no tardó en contactar con su viejo amigo.

Amigos desde muy jóvenes, ambos vivieron en la Barcelona modernista de principios de siglo XX, trabajaron en París durante las tres primeras décadas y mantuvieron un vínculo que solo rompería la muerte de González en 1942. La historiografía del arte ha considerado esta colaboración entre Picasso y González como el momento en el que se produce la invención de la escultura abstracta en hierro.

La exposición explora la tendencia hacia la desmaterialización de la escultura y el nacimiento de la escultura en hierro como un largo proceso que se inició con la práctica escultórica cubista. Al mismo tiempo aborda el impacto individual que el trabajo conjunto de Picasso y González supuso para cada uno de ellos.

El discurso expositivo permite rastrear la trascendencia que tuvo su colaboración para la escultura moderna.

Julio González *Tête aux grands yeux*, 1930-1932.

Julio González *Homme Cactus I*, 1939.

Seguros
elEconomista.es

La pantalla del Autocastigo

¿Cómo puedo continuar la partida sin sentirme tan culpable? En la vida, a veces se gana y a veces se pierde. Como en un juego. Aprender que no todo depende de nosotros es una ayuda para aprender a desprendernos de la culpabilidad que no nos deja avanzar.

Elena Fernández, CEO de N-Acción.

A veces la vida es como una partida. Juegas y ganas y otras, juegas y no ganas. Algunos a esto lo llaman perder, otros lo llaman aprender. Somos responsables de los resultados que haya; yo diría corresponsables, porque a veces no sólo yo soy del todo, responsable de todo, también lo son las circunstancias en las que vivo y me muevo. Las personas, a veces hasta queriendo hacer algo, tienen que vencer obstáculos que no sospechaban al inicio del proceso que aparecerían. Son esos "imprevistos" que surgen y aunque haga todo lo posible, no puedo evitar que existan y los que debo atender, siendo responsable y coherente con mi línea de valores.

A esas personas, desde aquí, les decimos: gracias por el esfuerzo.

Este perfil de personas: atentas al trato, empáticas y que realmente ves cómo lo pasan mal cuando les sucede, curiosamente también desarrollan más culpa al no cumplir las expectativas que ellas mismas imaginaron y su diálogo interno les juega malas pasadas. Por eso, estas letras, para invitarles a dejar marchar esa culpa tóxica que no permite avanzar, aprieta y hasta asfixia a su autoestima.

La responsabilidad siento que alude a tomar decisiones con lo que en ese momento sé, siento, o conozco, asumiendo las consecuencias que surjan.

¿Qué hace que nos juzguemos de forma desfavorable cuando el resultado es más negativo del esperado?

¿Y hacemos igual cuando es positivo?

Algunas personas, incluso, no se alegran de los logros, en cambio si los vientos son desfavorables, cargan los cañones y se disparan a ellas mismas incansablemente. No salen de esa pantalla y se crea un círculo vicioso por el que autocriticarse.

Mirado todo desde lejos, puede parecer que hice poco, o que siempre pude haber hecho más, pero cierto es que "quien da lo que tiene no está obligado a dar más".

La exigencia toxica no nos permite avanzar de 'pantalla'. iStock

Aliento a que cada vez busquemos más la corresponsabilidad, y dejemos atrás la exigencia tóxica que poco nos ayuda a afianzarnos.

La excelencia es un pasar por pantallas de acciones distintas para ganar la partida interior: Disfrutar el camino incluso si hay errores, buscar el compromiso. Aprender a cada paso de lo que suceda, orientados a "ser" -no sólo al "hacer" con su infinita lista de tareas-. Y cuidar la autenticidad -no sólo la imagen para agradar a los demás constantemente-.

Así se disfruta pasar a nuevas pantallas y mejorará la partida, la habremos disfrutado, independientemente de los resultados. ¿Es una nueva forma de celebrar? Si, lo notarás. Te asaltará una emoción llamada alegría, que conviene exteriorizar para que su presencia nos aporte un sentido a la vida.

Productos sostenibles para unas empresas más rentables

Las compañías, condicionadas por una legislación cada vez más exigente al respecto, están cambiando poco a poco su modus operandi en favor de la utilización de productos sostenibles. Estos son los impactos que pueden tener estos cambios no solo en el aspecto medioambiental, sino también en el económico.

D.F.T. Fotos: iStock

El uso de productos sostenibles no tiene por qué suponer un coste adicional a las empresas; más bien al contrario, las compañías que apuestan por ellos son capaces de ser rentables. Según la multinacional francesa Capgemini, especializada en servicios de consultoría tecnológica, más de un 70% de las organizaciones que han implementado el diseño de material sostenible han experimentado un aumento en el crecimiento de sus ingresos, la satisfacción de sus clientes y el compromiso de sus empleados.

Para la firma, el diseño sostenible también ofrece oportunidades de reducción de costes en toda la cadena de valor mediante estrategias como la desmaterialización y el aligeramiento, cuyo objetivo es reducir la cantidad de materiales utilizados en un producto. Otros beneficios incluyen una mayor eficiencia en la fabricación -por ejemplo, mediante la disminución del consumo de energía y agua- y la reducción del tiempo de montaje, además de costes de transporte más bajos con productos optimizados y diseño del embalaje.

Un informe reciente del instituto de investigación de esta compañía determina que el 67% de las empresas ha conseguido reducir sus emisiones de carbono gracias a la aplicación de estrategias de diseño de productos sostenibles, lo que ha supuesto una mejora en el crecimiento de los ingresos en el 73% de los casos.

Eso sí, en ocasiones, invertir en este tipo de productos no sólo requiere de un importante desembolso económico, sino de paciencia, esfuerzo y tiempo, ya lo que el objetivo de ahorro no siempre es fácil de alcanzar a corto o incluso a medio plazo.

A todo esto, hay que contar que el intervencionismo político/legislativo en las empresas -a través de leyes cada vez más restrictivas, severas y exigentes- es cada vez más elevado, propiciando un mayor control externo y dejando un menor margen de libertad y capacidad de decisión propia a los empresarios.

Eso también sucede en materia de sostenibilidad. De hecho, según el informe de Capgemini, la principal motivación para el 61% de las compañías que actualmente adopta prácticas de diseño de productos sostenibles o que planea hacerlo próximamente es la presión de las normas reguladoras. Dado que la normativa se endurecerá en el futuro, incluso en lo que respecta a la ampliación de la vida útil de los productos y a los materiales reciclados utilizados en estos y/o en sus envases, las empresas que aún no estén aplicando un diseño sostenible deben reconsiderarlo para protegerse del riesgo de incumplimiento de la normativa en el futuro.

Seguros
elEconomista.es

DKV lleva la mirada de Blanca Gracia a la Sala de Arte Joven

Blanca Gracia reflexiona sobre la hostilidad del mundo racional, la utopía y la resistencia en 'Cabeza de lobo', una exposición que recopila su obra y que resultó ganadora del certamen Producción Artística Comunidad de Madrid-DKV.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Es en la Sala de Arte Joven de la Comunidad de Madrid donde Blanca Gracia exhibe su obra reciente. Bajo el título *Cabeza de Lobo*, la joven artista reflexiona sobre la hostilidad del mundo racional, la utopía y la resistencia frente a una sociedad alienante. Se trata del proyecto ganador del certamen Producción Artística Comunidad de Madrid-DKV, dedicado a facilitar las primeras exhibiciones de creadores recién incorporados a los circuitos de arte.

El trabajo, creado específicamente para la sala, convierte el espacio en un lugar mágico sobrenatural, habitado por cuerpos encantados y seres antropomorfos decididos a vivir al margen de las normas sociales. Se estructura en tres ambientes: la fantasmagoría de una ciudad que acecha como una pesadilla; un bosque quimérico e irracional donde todo es posible y un gran carnaval de personajes que reivindican, entre la alegría y el miedo, otras maneras de ser.

'Caput gerat lupinum'

La artista utiliza referencias y recursos recurrentes en su imaginario creativo que acentúan las sensaciones de ensoñación e irrealidad. Combina animaciones, telones y juegos de sombras para construir ese espacio medieval inspirado en la fórmula legislativa *Caput gerat lupinum* (deja que la suya sea una cabeza de lobo). A través de esa norma, en el medievo se castigaba a los disidentes que osaban desobedecer las leyes de la sociedad. No eran criminales, sino disidentes. Su condena: la muerte cívica. Es decir, la expulsión. Se les equiparaba a animales, se les llamaría "cabeza de lobo" y vivirían fuera de la sociedad, expuestos a los peligros del bosque, pero también alcanzando la máxima libertad. El castigo (que en el fondo era una liberación) implicaba una nueva orientación de la identidad. Una especie de metamorfosis que obliga a replantearse los límites del tiempo y del significado.

La comisaria de la exposición, Pilar Soler, resalta el extraordinario lenguaje iconográfico que despliega Blanca Gracia. Cada personaje cuenta una historia, narra una reivindicación personal, tiene una simbología propia establecida por la artista que da lugar a infinidad de interpretaciones.

La obra de Blanca Gracia podrá visitarse hasta el próximo 13 de noviembre.

'Cabeza de lobo' conjuga la tradición con la modernidad y es multidisciplinar.

La muestra, que conjuga el audiovisual, la escenografía y el sonido, podrá visitarse hasta el 13 de noviembre. Se acompaña de un libro de la artista en el que se muestra el rico lenguaje simbólico, las ideas y los bocetos que componen este proyecto.

El jurado del certamen Primera Fase. Producción Artística Comunidad de Madrid-DKV valoró de forma muy positiva la capacidad de Blanca Gracia para actualizar la tradición y conjugar elementos del teatro y la cultura popular, además de su sensibilidad poética e interdisciplinariedad. Se trata de ayudas enfocadas a artistas jóvenes, menores de 35 años. En este caso les apoya a desarrollar su primera exposición individual y acompañamiento profesional.

¿La 'ruska' finlandesa sin moverse del sofá?

Sí. Descubrir los bellísimos paisajes otoñales del país nórdico en la pantalla del ordenador es posible gracias a la inteligencia artificial.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

La IA permite viajar a Finlandia sin moverse del sofá.

Antes de la llegada del invierno, la naturaleza en Finlandia se multiplica en una explosión de colores otoñales, creando un paisaje mágico. Este fenómeno se conoce como el follaje de otoño: *ruska* en finlandés. La palabra proviene del vocablo de los *sámi* de *Inari ruške* y alude al mar de tonalidades amarillas, rojizas, marrones y anaranjadas que tiñe la tierra finlandesa en el mes de octubre. También es similar a la palabra finesa *ruskea* que significa marrón.

Un espectáculo que la web de turismo del país ayuda a descubrir en el Autumn Foliage Live. Se trata de un mapa interactivo basado en la inteligencia artificial, que se alimenta de datos históricos. Como se actualiza semanalmente, es posible contemplar la evolución del follaje otoñal a lo largo de toda la estación. Los arces y álamos adquieren hermosas tonalidades rojizas, mientras que los serbales se plagan de bayas multicolores y los abedules se deshacen en alfombras doradas.

El país más boscoso de Europa

La *ruska* se desplaza desde el norte hacia el sur, a una velocidad de 500 kilómetros en apenas un par de semanas. El comportamiento de la misma se pronostica con ayuda de la inteligencia artificial (IA). Los resultados, bastante precisos, se vuelcan en un sencillo mapa donde se puede predecir cómo evolucionará. Con la ayuda de los informes meteorológicos, se crea una guía visual en tiempo real de las etapas del otoño desde Enontekiö, en el norte, hasta Hanko, en el sur.

Este momento idílico del año atrae país más boscoso de Europa a turistas amantes de los paisajes otoñales de todo el mundo y lo convierte en el destino perfecto para disfrutar de su espectacular lienzo natural.

Entre el cielo y el suelo

Obviamente, también puede viajar a Finlandia y disfrutar de la experiencia en plena naturaleza, observar las hojas y los colores más impresionantes de la temporada. La mejor manera de experimentarlo es haciendo senderismo, paseando, acampando o haciendo cualquier plan al aire libre.

"Gracias a este mapa del Follaje Otoñal en directo se puede saber cuándo viajar a Finlandia y vivir este fenómeno en su mayor esplendor" comenta Heli Jiménez, directora de Marketing Internacional de Business Finland. La mejor manera de experimentarlo es haciendo senderismo, paseando, acampando o haciendo cualquier plan en la naturaleza. También son un espectáculo los tonos del suelo, especialmente en Laponia. Aparte del estallido de colores y sabores de los bosques, el cielo de otoño en Finlandia se abre a las primeras auroras boreales de la temporada.

No olvide contratar un buen seguro de viaje, con coberturas médicas y cancelaciones. Que los imprevistos no empañen la magia.

En otoño ya puede verse la aurora boreal.