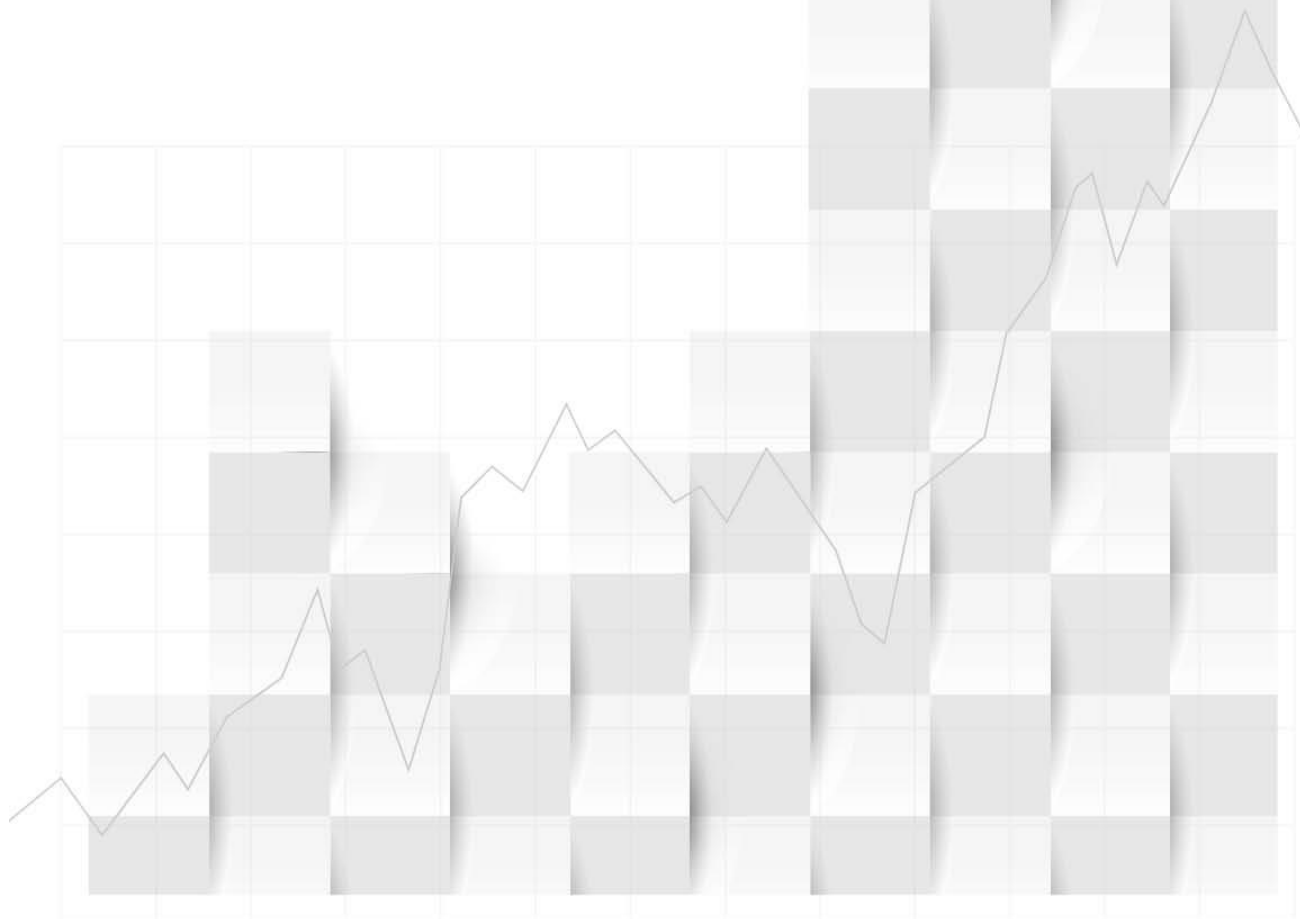


# I JORNADA SILVER ECONOMY



Colabora

**SeniorsLeading**  
En Beneficio de Todos

Organizan

**Fundación  
iberCaja** 

universidad  
**SANJORGE**  
GRUPO SANVALERO



**USJ  
SÉNIOR**

### *La vela mayor de la economía en España*

Luis CASTILLO

Teniendo en cuenta que la Silver Economy es el conjunto de productos y servicios ofertados por las empresas, profesionales y Administraciones Públicas, destinados a las personas mayores de 50 años en su calidad de consumidores o usuarios, de acuerdo con la segmentación por edad que hace la UE, es lógico pensar que su peso en el conjunto de la economía en España es clave al tratarse de uno de los países cuyo ratio de longevidad y esperanza de vida está a la cabeza del ranking internacional.

En mi conferencia de apertura de la I Jornada Silver Economy, coorganizada por la Universidad San Jorge, USJ Sénior, y la Fundación Ibercaja, en la que SeniorsLeading es la empresa colaboradora, abordaré las razones que explican que la Silver Economy sea tan importante para el conjunto de la economía española.

**Idea fuerza: “La Silver Economy aportó 325 Mil Millones de Euros al PIB de España en 2019, lo que representó el 26% del total”.**

En mi exposición hablaré de cuál es el impacto macro de la Silver Economy en España; el tamaño del mercado potencial español, europeo, norteamericano y de nueve de los principales países asiáticos.

Asimismo, compartiré ocho de los segmentos económicos donde los españoles silver +50 tienen mayor actividad, así como, en mayor profundidad, los cinco segmentos más específicos propios de la Silver Economy.

Terminaré con la relación de los segmentos de la economía donde la Silver Economy tendrán mayor relevancia a futuro.

***Hipoteca inversa óptima: convierte tu casa en tu plan de pensiones*****Ángel COMINGES**

La longevidad supone un enorme reto en España.

Un sistema público de pensiones sometido a una enorme presión por la evolución demográfica, del que dependen los ingresos de 9 de cada 10 jubilados, unido a un aumento de la esperanza de vida, hacen necesario el desarrollo de soluciones que permitan mantener y o mejorar la calidad de vida de las personas en la jubilación.

Existe una escasa cultura de ahorro en planes de pensiones y otras alternativas de ahorro a largo plazo que generan una dependencia excesiva de la pensión pública. Sin embargo, los españoles, y especialmente los mayores de 65 años, cuentan con un enorme volumen de ahorro en un activo que tradicionalmente se ha considerado como ilíquido: la vivienda. Hay más de 640.000 millones de euros ahorrados en vivienda por parte de este segmento de la población.

En este contexto, las alternativas que permitan obtener liquidez a partir de la vivienda sin tener que renunciar a su uso experimentarán un enorme crecimiento en España, y de entre ellas, la hipoteca inversa está llamada a convertirse en el producto estrella, por su flexibilidad y seguridad jurídica.

Pero ¿qué es una hipoteca inversa?, ¿cómo funciona?, ¿quién la puede contratar? Todas estas y otras muchas preguntas tendrán respuesta en esta ponencia que tratará de dar luz sobre un producto con un enorme potencial de desarrollo en España.

***Programas de seguros pensados para la Silver Economy*****José Antonio JAREÑO**

Dentro del segmento de SILVER ECONOMY hay un número importante de Ejecutivos, Empresarios, Profesionales, etc., con gran capacidad adquisitiva que han de plantearse para esta etapa de su vida proteger su patrimonio y el de su familia través de un adecuado programa de seguros que dé cobertura a sus responsabilidades presentes y futuras.

Es muy importante revisar y actualizar los Programas de Seguros para Profesionales, Directivos, Administradores y Empresarios como consecuencia de los cambios regulatorios y de las incertidumbres de estos momentos.

Nuestra Correduría está especializada en ofrecer un Programa de Seguros que dé cobertura a todas las Responsabilidades a las que se puede enfrentar una Empresa y en especial sus Socios y Directivos.

Puesto que contamos con webs específicas para cada uno de los productos que forman parte del programa, es por lo que adjunto los siguientes enlaces y documentación:

**Responsabilidad Consejeros y Directivos**

El objeto es dar cobertura a las responsabilidades civiles y penales de la Sociedad, de sus Consejeros y sus Directivos por errores y omisiones mientras actúan como tal y que le pueden exigir, socios, accionistas, clientes, proveedores clientes y terceras personas en general.

Adjunto enlace a la información y calculo online del coste del seguro.  
<https://www.responsabilidadconsejerosydirectivos.com/>

También te adjunto un link donde puedes descargarte de forma gratuita la “Guía práctica del Consejo de Administración” <http://www.guiaparaconsejeros.iconsejeros.com/> editada por el Instituto de Consejeros del que somos miembros y que puede ser de tu interés.

Muy importante si en estos momentos estás pensando en:

- Cambiar de empresa
- Existe una transacción bien por fusión o adquisición
- Cese actividad.
- Jubilación
- ...

En este caso lo recomendable revisar y conocer que cobertura existe para después y como queda estructurado sus responsabilidades.

- EL SEGURO PARA ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS AHORA CUBRE LA DEFENSA PENAL, TANTO DE LAS PERSONAS FÍSICAS COMO JURÍDICAS
- ADEMÁS DE COBERTURAS ESPECIALMENTE DISEÑADAS PARA LOS PROGRAMAS DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO (COMPLIANCE):
  - ✓ Coberturas de defensa para la sociedad en procedimientos tanto civiles como penales
  - ✓ Gastos de defensa para la sociedad, por reclamaciones en seguridad y salud laboral, así como por prácticas de empleo indebidas (EPL)
  - ✓ Se valorará si existe programa de COMPLIANCE en vigor

## I JORNADA SILVER ECONOMY

Zaragoza, 6/04/22

- ✓ Extensión de cobertura para la figura de COMPLIANCE OFFICER, interno y/o externo a la sociedad
- ✓ Libre elección de abogados
- ✓ Dirección letrada independiente para la sociedad y los administradores y/o directivos, evitando así un posible conflicto de intereses

### Responsabilidad Civil Profesional.

El objeto es asegurar las reclamaciones de terceros por errores y omisiones en el desarrollo de la actividad.

Es importante revisar programa de seguros en estos momentos cuando estas pensando en las situaciones de:

- Cambiar de empresa
- Existe una transacción bien por fusión o adquisición
- Cese
- Jubilación
- ...

Adjunto enlace en el que puedes ampliar información y calcular online el coste del seguro.

<https://www.responsabilidadprofesional.es/>

### Riesgos Cibernéticos

El objeto es dar cobertura a las graves consecuencias económicas que puede generar para la empresa un ataque cibernético, tanto en los daños propios, pérdida de beneficios, etc., como en las reclamaciones por Protección de Datos.

Adjunto enlace a la información y calculo online del coste del seguro.

<https://www.responsabilidadciviladministradores.es/seguro-proteccion-de-datos-y-riesgos-ciberneticos/>

### Responsabilidad Medioambiental

Asegura la responsabilidad medioambiental de tu empresa o de tu actividad profesional. ¿Sabías que todos los seguros de responsabilidad civil general y profesional excluyen las reclamaciones por daños al medioambiente exigidas por la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental? Algunas pólizas de seguro de responsabilidad civil general de las empresas o profesionales solo cubren la Contaminación Accidental, pero no la Contaminación Gradual (Responsabilidad Medioambiental). Con Globalfinanz tendrás cubiertas las dos: <https://www.seguroresponsabilidadmedioambiental.es/>

Como persona es muy importante tener actualizados y ajustado a la situación de SILVER ECONOMY en cuanto a seguros:

- **Seguro de Vida** con coberturas de Fallecimiento, Invalidez Profesional, Enfermedades Graves, y otras coberturas premium.
1. Para calcular tu Seguro de Vida: [www.elmejorsegurodevida.com](http://www.elmejorsegurodevida.com)
  2. Especialmente diseñado para la mujer: <https://www.vidamujer.es/>
  3. Para los autónomos: <https://www.yosoyautonomo.com/>

## I JORNADA SILVER ECONOMY

Zaragoza, 6/04/22

- **Seguro Médico Privado.** Los seniors saben que es muy importante cuidar de la salud saben de la importancia de una buena previsión y asistencia médica, que ayude a diagnosticar lo antes posible un problema y ponerle solución. Tener acceso a las mejores Clínicas y Hospitales de España es su objetivo. Hay seguros con cuadros médicos Premium, de Reembolso, etc., quedan respuesta a estas inquietudes.
- En GLOBALFINANZ hemos desarrollado una web de Seguros Médicos que hoy por hoy es la única que compara precios, coberturas y permite personalizar el producto. Adjunto el link <https://www.todosegurosmedicos.com/>.
- En esta misma web hay un comparador de seguros médicos colectivos para empresas, de se facilita información sobre el seguro para Expatriados y Seguros de Secuestro para los empleados y directivos que viajan a países de riesgo.
- Decesos es conveniente actualizar y conocer el programa de seguros familiar e incluso estructurar un seguro de prima única si no se tiene contratado un seguro anual.
- **Seguro Asistencia en Viaje.** A los seniors les gusta viajar. Es muy importante hacerlo con todos los riesgos cubiertos ante imprevistos que puedan surgir en esos viajes. Se puede contratar un seguro por viaje o un seguro anual que den cobertura a todos los viajes que se realicen en el año.

El objetivo de esta información es para que tenga conocimiento de lo importante que es revisar los seguros vigentes y ajustar a tu nueva situación.

En nuestro caso estamos a su disposición para donde puedes comprobar que estamos en un entorno de especialización y digitalización.

## ***Fiscalidad de la planificación patrimonial para sénior***

**Juan LINARES**

En Ibercaja Banco damos mucha importancia a dar un buen asesoramiento financiero a nuestros clientes. Sin embargo, para prestar ese servicio, en Ibercaja somos más ambiciosos, aspirando a dar un buen asesoramiento patrimonial.

El asesoramiento patrimonial es un concepto más amplio, ya que incluye no solo la rama financiera, sino también las ramas fiscal y jurídica. Además, no se debe centrar solo en los activos financieros, sino también en el resto de los activos que componen el patrimonio de nuestros clientes, como los activos inmobiliarios o empresariales. El principal objetivo de la planificación patrimonial es ayudar a nuestros clientes a poner su patrimonio en el contexto de su situación económica y familiar, para adaptarse a los objetivos y expectativas de cada una de las personas. Por lo tanto, tenemos que tratar de conseguir un traje a medida que se adapte a los objetivos vitales de nuestros clientes, teniendo en cuenta todas estas circunstancias.

En muchas ocasiones no nos planteamos cuáles son nuestros objetivos vitales, porque nos cuesta mucho pensar en el largo plazo. Sin embargo, el buen asesoramiento patrimonial es el que mira con las luces largas en vez de con las luces cortas.

### **La planificación sucesoria**

Un ejemplo muy claro lo tenemos con la planificación sucesoria. La muerte es algo que nos preocupa a todos, pero nunca encontramos el momento para reflexionar sobre cómo queremos transmitir nuestro patrimonio a nuestros herederos.

Si cierro los ojos, y dejo el reparto de la herencia al buen entendimiento entre los herederos, podemos contribuir a que la relación futura entre nuestros seres queridos no sea todo lo buena que nos gustaría.

En definitiva, si no decidimos en vida cómo repartir nuestro patrimonio, la Ley lo hará por nosotros, y seguro que no será la mejor opción desde el punto de vista familiar y fiscal. Tenemos unos instrumentos de planificación patrimonial estupendos que todos deberíamos conocer, tales como la posibilidad de realizar un buen testamento, la contratación de fondos de inversión con un régimen de diferimiento fiscal que se puede convertir en un ahorro directo, determinados seguros de vida o la posibilidad para empresarios y autónomos de aplicar el régimen de empresa familiar.

### **Las donaciones a los hijos**

Otro momento que exige una buena planificación patrimonial es aquel en el que quieres ayudar a tus hijos a comprar su primera casa, o a emprender un proyecto empresarial. Te puedes plantear hacerles una donación, pero siempre después de haber realizado un análisis patrimonial de qué bienes van a quedarte después de la donación para no comprometer tu patrimonio, de los costes y ahorros fiscales que conlleva o de haber pensado mecanismos de control para que tus hijos no malgasten los bienes donados. La esperanza de vida es cada vez más larga, y tras la jubilación, las fuentes de ingresos se ven reducidas considerablemente, ya que no podemos contar con los rendimientos del trabajo a los que estábamos acostumbrados.

Por lo tanto, tendré que considerar qué activos necesito para mantener mi nivel de vida, si estos activos me generaban ingresos recurrentes y si es más aconsejable realizar una donación, un préstamo, o si prefiero disfrutarlos toda mi vida y que los reciban tras el fallecimiento.

Una de las principales diferencias entre donar o heredar un activo, es que la ganancia patrimonial se genera en el IRPF del donante en caso de donaciones, no tributa en caso de sucesiones, es lo que se denomina la “plusvalía del muerto”, por lo tanto, la existencia de plusvalías importantes en los bienes que se plantea donar es uno de los aspectos básicos a analizar antes de lanzarse a hacer donaciones.

Sin embargo, en esta vida no son todo impuestos, y hay veces que es preferible no llegar a maximizar el ahorro de impuestos en aras de una futura paz familiar.

### **Premio fiscal al cumplir 65 años**

A los 65 años, se nos abren unas “ventanas de oportunidad” fiscal que deberíamos conocer lo antes posible, para no tener que lamentarnos de haber leído tarde artículos como este.

Además de la conocida reducción del 40% en el rescate de los Planes de Pensiones, existen otras ventajas fiscales interesantes.

#### **1. Venta de la vivienda habitual**

Cuando cumples 65 años, puedes vender tu vivienda habitual sin tener que reinvertir el precio de venta en la compra de una nueva vivienda, y la ganancia patrimonial obtenida no tributará en IRPF. Hay que tener en cuenta que si la vivienda es ganancial tendremos que esperar a que los dos cónyuges tengan 65 años para que dicha venta no tribute.

#### **2. Exención de ganancias patrimoniales derivadas de la venta de segundas viviendas u otros bienes**

Otra ventaja fiscal que nace a partir de los 65 años es la posibilidad de no tributar por la ganancia patrimonial obtenida en la venta de una segunda vivienda (que no constituya una vivienda habitual), acciones, fondos de inversión u otros elementos patrimoniales en los que se genere un beneficio importante. Para ello es necesario reinvertir el valor de la transmisión en una renta vitalicia asegurada a su favor en el plazo de seis meses desde la transmisión del bien, con un máximo de 240.000 y cumpliendo los requisitos establecidos reglamentariamente.

Se trata de un beneficio que se extiende a cualquier tipo de bien, incluso los relacionados con la actividad económica por lo que se puede convertir en una opción interesante si se plantea traspasar la empresa o negocio.

#### **3. Donación de acciones de sociedad o negocio familiar**

La donación de participaciones en una sociedad o en un negocio familiar presenta ventajas fiscales, siempre que el donante tenga 65 años o más, que deje de ejercer funciones de dirección, que el que recibe la donación sea un familiar directo y que la empresa o negocio cumpla los requisitos del régimen de empresa familiar.

En estos casos, los donatarios podrán aplicar una reducción del 95% en el Impuesto sobre Donaciones (hasta el 99% en algunas Comunidades Autónomas) y el donante no tributará en su IRPF por el aumento de valor que hayan experimentado las participaciones donadas.

#### **4. Mínimo del contribuyente**

Una última ventaja fiscal que podrás disfrutar a partir de los 65 años es el aumento en 1.150 euros anuales por mínimo personal y familiar en la declaración del IRPF, por lo que el “mínimo del contribuyente” asciende a 6.700 euros. Si el contribuyente tiene una edad superior a 75 años, el mínimo se aumentará adicionalmente en 1.400 euros anuales lo que implica una cuantía 8.100 euros.

#### **5. Planes de pensiones**

Aunque no esté directamente relacionado con el salto de edad de los 65 años, en el caso de que se prevea rescatar el plan de pensiones se debe recordar que, si se cobra en forma de capital, se puede obtener una reducción fiscal del 40% en las aportaciones realizadas antes de 2007. Para las contingencias acaecidas (como la jubilación) a partir de 2015, la normativa fiscal establece la posibilidad de aplicar tal reducción durante el año de la jubilación y los dos siguientes.



## I JORNADA SILVER ECONOMY

Zaragoza, 6/04/22

A continuación, se plasma un cuadro resumen de los plazos máximos para disponer de la posibilidad de aplicar la reducción del 40%.

Año de contingencia	Plazo máximo para aplicar la reducción del 40%
Ejercicios anteriores a 2010	Hasta 31/12/2018
Ejercicios de 2011 a 2014	Durante 8 años posteriores a la contingencia
Ejercicio 2015 o posteriores	Durante el ejercicio en que acaezca la contingencia o en los dos siguientes

Ahora bien, antes de rescatar el plan es recomendable contactar con su gestor personal y analizar el impacto fiscal del mismo ya que, por ejemplo, en términos generales, no se recomienda realizar el rescate durante el mismo año de la propia jubilación debido a la progresividad del IRPF.

Si he realizado una buena planificación patrimonial, no será necesario rescatar el plan de pensiones para mantener el mismo nivel de vida que tenía antes de la jubilación. De hecho, la reducción del 40% la podrían disfrutar los hijos o el cónyuge viudo, en caso de fallecimiento, o incluso se puede plantear que el Plan de Pensiones lo utilicen los nietos para pagar sus estudios (con la normativa actual, si los nietos no tienen otra fuente de ingresos, podrían rescatar 8.000 euros al año sin retención ni tributación).

### Conclusión

Conforme nos vamos acercando a la edad de la jubilación, es importante tener un momento de reflexión, repasar el patrimonio amasado durante nuestra etapa laboral y replantearse los objetivos vitales. Tenemos que hacer como Napoleón, subirnos a una atalaya para tomar distancia, y planificar nuestro futuro.

Cuanto antes realicemos este ejercicio “napoleónico” de reflexión, mejor podremos planificar el futuro y más fácil será cumplir nuestros objetivos vitales.

Desde Ibercaja Banco tratamos de ayudar a nuestros clientes de Banca Privada a planificar todo su patrimonio (no solo el financiero) desde todos los puntos de vista, para que cada uno de nuestros clientes pueda disfrutar de los frutos del trabajo realizado durante una vida y que, en su caso, este pueda pasar a las siguientes generaciones de la mejor manera posible.

***Turismo Silver+50: ¿es el momento!*****Nuria DOMÍNGUEZ**

El Covid que hemos vivido estos dos últimos años y los acontecimientos geopolíticos que estamos viviendo en la actualidad, han colocado al turismo ante un gran desafío que el sector ha recogido cual testigo para replantear su propuesta de valor, y acelerar, por un lado, los compromisos que desde la Organización Mundial del Turismo se habían fijado conforme a la Agenda 2030 y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, y, por otro lado, una aceleración de su proceso de digitalización.

En España, el turismo es la primera industria de nuestro país además de referente en los principales rankings de prestigio a nivel internacional, y en ambos ámbitos el turismo Silver+50 tiene un peso más que significativo.

En este contexto, desde SeniorsLeading nos parece esencial poner a este segmento tan importante de la población en el Mindset del sector.

A lo largo de mi exposición pondré de relieve la contribución que los turistas silver hacen a la economía del turismo en España; haré una descripción de este perfil como turista, así como su total alineación y contribución a un modelo de turismo sostenible.

Se está rediseñando la experiencia de viajar, y el turista Silver+50 va a desempeñar un rol protagonista.

### ***Sénior wellness: cuidados innovadores en balnearios***

**Pedro VILLANUEVA**

Desde la antigüedad se ha considerado el agua termal como un producto terapéutico que mejora el estado de salud y bienestar de las personas. El máximo exponente de este concepto son los balnearios. Un balneario es un establecimiento turístico con todos los servicios necesarios vinculados a esta actividad, pero también es un centro sanitario regulado, que posee profesionales de la salud, como médicos, fisioterapeutas, nutricionistas, psicólogos, etc. Un equipo sanitario que permite ofrecer una solución holística para la salud de sus clientes.

Como tantas otras cosas que tienen que evolucionar en estos momentos, la gestión de los balnearios tiene que entrar en reflexión y adaptarse a los cambios coyunturales originados por la pandemia, y estructurales motivados por las variaciones demográficas y la evolución de la *Silver Economy* como un mercado altamente interesante.

El turismo, el de *wellness* o bienestar y la salud son derechos que se han incorporado en todos los grupos de edad de nuestra sociedad, pero son pocos los que pueden sacar un verdadero provecho de las mejores prácticas que se conocen actualmente, ya que los resultados óptimos en los balnearios se obtienen con estancias de larga duración y fuera de temporada turística. ESTO SOLO ESTÁ AL ALCANCE DEL VIAJERO SILVER que dispone de tiempo y recursos económicos.

Los **pilares para la evolución de balneario tradicional hacia un servicio innovador** y adaptado al mercado Silver se puede resumir en:

- Deben poseer una **plantilla sanitaria especializada**, conocedora y enfocada a las necesidades de salud y bienestar de este mercado potencial.
- Ofrecer una **propuesta atractiva** al grupo objetivo que permita **maximizar los beneficios**, con actividades de educación para la salud para promover hábitos saludables durante y tras la estancia.
- Impulsar relaciones a largo plazo con y entre los clientes. Un balneario es un **centro de convivencia y socialización**, de personas con las mismas necesidades y con ganas de compartir experiencias, hablar de los mismos temas, sentirse cómodos.
- La **estancia** en un balneario debe **ser amigable y de alto impacto**. Se percibe que la oferta turística que se desarrolla cada vez es más intensa, pero está orientada mayoritariamente hacia un público joven o familias. Sin embargo, el mercado turístico Silver, que es el que puede generar “mejores ingresos”, es el último de la ecuación en la oferta innovadora.

Las **claves del producto terapéutico en los balnearios** deben ser cuatro:

1. Debe ser **un producto que emocione** al cliente/paciente, que le permita vivir una experiencia singular, donde se sienta partícipe en un programa educacional para mejorar su calidad de vida.
2. Debe ser verdadero, es decir, poner todos los medios innovadores que se desarrollan para **cumplir los objetivos** que dice, como quitar el dolor o mejorar el descanso. No valen meros mensajes comerciales.

3. No se puede mantener la **oferta** del siglo XX en el **siglo XXI**. La tecnología está para ayudar en el objetivo terapéutico del turista, pero también en todo el proceso de compra, reserva, pago, conexión, etc.
4. La **oferta médica** solo funciona si se alterna **con la oferta turística de proximidad**, la salud va de la mano del descubrimiento de las tradiciones, de lo auténtico, por el efecto cognitivo de los recuerdos.

***Sénior en la Universidad*****Lourdes DIEGO**

El colectivo sénior da sentido a la llamada formación a lo largo de la vida, máximo objetivo de las políticas educativas mundiales y capaz de activar en él experiencias de aprendizaje significativo, actualización de conocimientos, ampliación de sus capacidades y habilidades, adquisición de competencias clave (entendidas como la suma de conocimientos, destrezas y actitudes para la consecución de acciones reales), adaptación a la transformación digital y, en definitiva, cumplir sus propias expectativas y mejorar la calidad de vida y potenciar su desarrollo personal o, incluso, profesional.

La formación a lo largo de la vida es una inversión social, que aporta numerosas ventajas al individuo y a su entorno (familia y amigos) pero también a la colectividad (es decir, a la sociedad, en general). La educación en la edad adulta es un derecho que tiene la persona sénior pero también es una obligación del sénior para con la sociedad.

La mayor parte de las universidades han integrado el aprendizaje a lo largo de la vida en su estructura organizacional y académica y, por tanto, en su planificación metodológica, contemplando la formación a personas sénior como una extensión -o proyección social- de los estudios reglados que ofertan a sus estudiantes de grado y postgrado.

Los objetivos fundamentales de la formación a lo largo de la vida son promover el conocimiento global y aplicado y contribuir, en los adultos, a la superación y crecimiento personales y a su desarrollo integral.

La nueva Sociedad del Conocimiento, en la que se integra el aprendizaje a lo largo de la vida, y el fenómeno de la globalización reclaman la necesaria utilización de las TICs o Tecnologías de la Información y la Comunicaciones, en definitiva, la adquisición de una suficiente cultura tecnológica. Sociedad del Conocimiento y Sociedad de la Información se unen con el objetivo de hacer del alumno el centro de su propio aprendizaje.

## ***Jóvenes y personas Silver compartiendo el desarrollo de la nueva Economía Silver***

**Antonio MARTÍNEZ**

CEEIARAGÓN trabaja para el desarrollo económico desde el emprendimiento y la innovación por el efecto multiplicador que esta genera en la economía. Y bajo esta perspectiva entiende la Economía Silver: la fuerza está en la palabra “economía” y se dirige hacia el sector “silver”.

¿Cómo el sector Silver puede participar en el desarrollo económico?

Por un lado, el segmento Silver aporta experiencia que no podemos desaprovechar y, por otro, ejerce demanda en la ecuación Empresa: Oferta vs Demanda.

¿Es la Economía Silver una oportunidad? Hasta ahora era un sector pequeño, con poco poder adquisitivo y poco gasto, pero lo que era un mercado despreciable se ha convertido en un escenario ideal para el emprendimiento y la innovación, con grandes oportunidades en un Océano Azul. Las cifras y la proyección en estos próximos 10-15 años nos muestran este sector como el mayor en número de consumidores, con mayor poder adquisitivo y mayor gasto.

Llevamos más de 6 años estudiando la Economía Silver, participando en proyectos europeos, como el Liaise y colaborando con la Diputación Provincial de Teruel en el proyecto europeo SILVER SMEs (INTERREG) del que se ha colaborado con países europeos compartiendo información y buenas prácticas con el objetivo de emprender en el sector Silver.

Conocemos el mercado Silver con sus características y tendencias, conocemos a los emprendedores-innovadores y sabemos la importancia de las nuevas tecnologías para integrar en el sector. Con todos estos ingredientes CEEIARAGÓN está trabajando en 3 líneas con este enfoque de la Economía Silver y el emprendimiento, dentro de un plan más ambicioso y completo:

- Jornadas de divulgación de las oportunidades de la Economía Silver y talleres de creatividad.
- Apoyo a la creación y lanzamiento de proyectos destinados al sector Silver aplicando una metodología y conocimiento específico del sector: desde la idea al modelo de negocio y hasta el lanzamiento y acompañamiento de los proyectos.
- Apoyo al emprendimiento senior, que no tiene por qué ir dirigido al sector silver y aplicando también la metodología. En este aspecto y dentro del programa Liaise, estamos finalizando una primera convocatoria piloto en la que recibimos 12 propuestas y con resultados muy interesantes.

Y una de las conclusiones de las acciones que hemos realizado hasta la fecha es la que nos ha sugerido el título para la participación en esta jornada: Jóvenes y personas Silver compartiendo el desarrollo de la nueva Economía Silver. Nueva Economía Silver porque ya no tiene los clichés previos. Jóvenes y Silvers juntos porque se necesitan para el desarrollo, si la empresa la desarrollan jóvenes necesitan validar y la experiencia del cliente Silver, y si la empresa la desarrolla un Silver, necesita apoyarse en jóvenes para aplicar las nuevas tecnologías y metodologías. No cabe duda de que las personas Silver tienen que participar activamente en el desarrollo de la economía silver y no solo participar como usuarios y consumidores.

***Silver living: alternativas residenciales para la vida de cien años*****Juan Carlos ALCAIDE**

La inmensa mayoría de las personas queremos ir cumpliendo años en casa, en nuestra casa, de la mejor manera posible.

El futuro de la gerontología ha de contemplar la preminencia de dependencia, cronicidades, cuidados y ayudas a las personas mayores que quieren estar en su casa!

En consecuencia, hay que lograr llevar a la casa la tecnología y los cuidados que permitan a los adultos mayores estar protegidos y sentir protección. Y esto se hace de dos maneras: llevando los cuidados al actual hogar del mayor o, que el mayor vaya a VIVIR a un entorno protegido, a un nuevo hogar. A un "silver living".

Hoy por hoy, las residencias de mayores tienen una:

- Reputación mejorable
- Orientación a las personas dependientes
- Es un lugar donde se va a morir, no a vivir en plenitud

Por todo lo anterior, y como ocurre en otros países del mundo, es de prever el advenimiento de un nuevo modo de vida: el Silver Living.

La vida orientada a:

1. Pisos asistidos (que no tutelados) para personas independientes, donde hay una fuerte orientación al servicio, gerontológico en parte, pero al hedonismo, al placer y a la vida en plenitud.
2. Resorts, puede que en la playa, puede que en la periferia de la ciudad, con una orientación al disfrute de la naturaleza, del paseo y la vida compartida.
3. Coliving, hostels, apartamentos: plantas de edificios, edificios enteros en la ciudad para el disfrute de una vida en plenitud, con opciones de ocio y de vida compartida, buscando la alegría de vivir.
4. Senior Cohousing. Orientación cooperativa a la vida compartida y colaborativa, desde enfoques democráticos y de vida colectiva.

En definitiva, en un futuro próximo, de esperanzas de vida en torno a 90 años en el corto-medio plazo y un desplazamiento en el tiempo de la fragilidad, hay que pensar y, por qué evitar el concepto, satisfacer la demanda desde una perspectiva mercantil de oferta, con soluciones habitacionales dignas, seguras, usables, orientadas a combatir la soledad no deseada, a compartir la alegría de vivir y a enlentecer la llegada de las enfermedades geriátricas vía el envejecimiento activo y en plenitud.

Vivir colaborando, vivir compartiendo. Vivir sol@ y con tus amig@s. Vivir "codeciendo", vivir en plenitud. Vivir.

Así, el Silver Living es un enfoque de carácter complementario a los actuales enfoques residenciales, en los que la esperanza de vida al entrar en una residencia (con más de ochenta años de media) es de tan solo dos años y pico, ergo se va uno allí, con el equipaje facturado, a esperar el último vuelo.

**Age Tech. Tecnología para mejorar la vida de los mayores****Víctor VIDAL**

La salida al mercado y la utilización por distintos sectores económicos de modernas tecnologías digitales, no está alineada con la aplicación de estas al sector del cuidado de las personas mayores y a que se puedan mantener comunicadas con sus seres queridos, así como con cuidadores, centros de salud, etc., de un modo para ellos sencillo, y para todos cómodo.

Escuchamos en demasiadas ocasiones hablar de la “brecha digital” existente entre nuestros mayores y los dispositivos, aplicaciones, sensores que el resto de la población emplea a menudo, lo atribuimos rápidamente y sin pensar demasiado, a que se trata un problema de “no han tenido formación ni han usado dispositivos digitales”. Pero obviamos que la edad reduce determinadas capacidades cognitivas, y otras capacidades más comunes como la vista, el oído, la fuerza, determinadas posiciones físicas no cómodas, etc. etc.

¿Es exactamente el mismo ERP el empleado por una entidad financiera, una Telco, una Industria, o una AAPP?. La respuesta categórica es NO. Se customiza y parametriza ad-hoc en la mayor parte de las ocasiones. ¿Es igual un proceso de robotización en una industria que en una entidad financiera? NO.

¿Por qué entonces nos empeñamos en que nuestros mayores utilicen las mismas aplicaciones destinadas a personas con el 100% de sus sentidos activados, o dispositivos excesivamente pequeños para poder leer cómodamente?

1. Tecnologías Digitales
  - 1.1. Almacenamiento y computación en "Cloud"
  - 1.2. Comunicaciones de alta velocidad y baja latencia 5G
  - 1.3. Comunicación Wifi e inalámbrica cada vez más extendida
  - 1.4. Dispositivos para interrelación con nosotros más y mejor adaptados
  - 1.5. Videoconferencias y comunicación dispositivo a dispositivo
  - 1.6. Geoposicionamiento
  - 1.7. Internet de las cosas, sensores, internet de las cosas "IoT"
  - 1.8. Reconocimiento de Voz
  - 1.9. Realidad virtual
  - 1.10. Realidad aumentada
  - 1.11. Reconocimiento de Voz
  - 1.12. Trazabilidad por múltiples sistemas, RFID, Láser, Código QR, etc...
  - 1.13. Identificación biométrica, lectura de matrículas, reconocimiento de objetos en imágenes y vídeos, etc.
  - 1.14. Robots de planta
  - 1.15. Robótica colaborativa
  - 1.16. Exoesqueletos para facilitar la labor de los operarios en planta
  - 1.17. RPA para robotizaciones administrativas
  - 1.18. Gemelo Digital
  - 1.19. Inteligencia Artificial
  - 1.20. Y muchas más ...
2. La realidad cotidiana de nuestros mayores
  - 2.1. Soledad
  - 2.2. Pérdida de atención y retención de memoria
  - 2.3. "Caídas"
  - 2.4. Reducción de la Movilidad, lo que les ata más al hogar o a la residencia
  - 2.5. Desorientación
  - 2.6. Más problemas de salud



## I JORNADA SILVER ECONOMY

Zaragoza, 6/04/22

- 2.7. Cronicidad de sus enfermedades
- 2.8. Plurimedicación
- 2.9. Necesidad de cuidados, limpieza, compra, comida ... COMPAÑÍA
- 2.10. DEPENDENCIA cada vez más de terceros
- 2.11. Más
  
3. Desde hace 25 años que se implantó el “Botón” para pedir ayuda es lo más extendido y utilizado
  
4. Cómo puede la tecnología colaborar en el “CUIDADO” de nuestros mayores que viven solos en el hogar y salen a la calle de forma autónoma
  - 4.1. Sensores colgados o en pulsera para detección de caídas.
  - 4.2. Sensores de movimiento
  - 4.3. Sensores de humo y/o calor
  - 4.4. Sensores de apertura/cierre de puertas
  - 4.5. Detectores de fugas de agua
  - 4.6. Cámaras que se activan si se produce A + B + C y solamente si ....
  - 4.7. Sensores en cama o sillones
  - 4.8. Aprendizaje de RUTINAS de movimiento en el domicilio y horarios de salida/ Llegada al hogar (IA).
  - 4.9. Smartwatches con geolocalización
  - 4.10. Smartwatches con mediciones de determinadas constantes vitales
  - 4.11. Reconocimiento de Voz y actuación en caso de petición de ayuda o más...
  - 4.12. Todo esto conectado con las mismas empresas de cuidados que ahora atienden los servicios
  - 4.13. Todo esto conectado con los familiares, a su vez relacionados con el centro de cuidados
  - 4.14. Más
  
5. Cómo puede la tecnología colaborar en el “CUIDADO” de nuestros mayores que viven en residencias
  - 5.1. Sensores colgados o en pulsera para detección de caídas
  - 5.2. Sensores de movimiento en habitaciones
  - 5.3. Sensores de humo y/o calor. Control temperatura en habitación
  - 5.4. Sensores de apertura/cierre de puertas
  - 5.5. Detectores de fugas de agua
  - 5.6. Cámaras que se activan si se produce A + B + C y solamente si ....
  - 5.7. Cámaras que se activan a petición del usuario para comunicar con el control
  - 5.8. Sensores en cama o sillones
  - 5.9. Smartwatches con geolocalización
  - 5.10. Smartwatches con mediciones de determinadas constantes vitales
  - 5.11. Cámaras y trazabilidad del movimiento en la residencia para rápida localización en la misma. Biometría, RFID, etc.
  - 5.12. Dispositivos que controlan la toma de medicación diariamente.
  - 5.13. Más
  
6. Mitigar la SOLEDAD y acceso a Servicios (I)
  - 6.1. Conversación telefónica
  - 6.2. Videoconferencia desde el smartphone
  - 6.3. Videoconferencia desde una "Tablet" u Ordenador
  - 6.4. Aplicaciones que les hacen más sencillo el uso de estos dispositivos y reducen sus capacidades para evitar desconfiguraciones
  - 6.5. TV conectada con familia y amigos
  - 6.6. Aplicativo TV familia y amigos
  - 6.7. Más

## I JORNADA SILVER ECONOMY

Zaragoza, 6/04/22

7. Mitigar la SOLEDAD y acceso a Servicios (II)
  - 7.1. Una vez establecido el canal de comunicación, un canal que el mayor sea capaz de usar fácil y cómodamente, se abre un mundo de SERVICIOS para mitigar la SOLEDAD y acompañarle todo el día.
  - 7.2. Consulta médica o enfermería
  - 7.3. Actividades dirigidas por un centro de día, en el hogar
  - 7.4. Consulta psicológica
  - 7.5. Comunicación con grupos de amigos o afines
  - 7.6. Juegos
  - 7.7. Canal de cine al gusto
  - 7.8. Comunicación con su gestor financiero, seguros, etc
  - 7.9. Comunicación adaptada con las administraciones públicas
  - 7.10. Comunicación con su comercio de cercanía
  - 7.11. Etc.
8. Silvia
  - 8.1. Entretenimiento
  - 8.2. Estimulación
  - 8.3. Cuidados
9. La tecnología, existe, está, en muchos casos es muy asequible. La NECESIDAD por parte de las personas mayores y sus familias también está presente. Pero ¿cómo podemos pagar esto?

### ***Magnitudes y evolución del sector de los cuidados***

**Ignacio FERNÁNDEZ CID**

Por cada euro que se factura en dependencia, se generan 0,7€ adicionales por los impactos directos e inducidos.

Por cada euro invertido en este sector, el estado recauda 0,41€ en forma de impuestos y cargas sociales.

Por cada millón que se invierte, se crean 28 empleos.

Por cada 54 euros pagados al día por un residente:

1. el estado recauda 20€/día
  2. empleados y proveedores cobran 31 €/día
  3. y el empresario gana 3€/día (el 6%)
- 
- A) Existe una fuerte regulación del sector con inspecciones muy severas y exhaustivas.
  - B) La sindicatura de Valencia ha concluido un informe en el que concluye que las residencias privadas dan servicios con más calidad que las públicas a un precio tres veces menor.
  - C) Las residencias no están en manos de fondos buitres y multinacionales. El sector está muy atomizado, donde prioritariamente una empresa española gestiona solo una residencia.
  - D) Los fondos de inversión solo tienen un 8% de las camas y las multinacionales solo un 11%. Las diez grandes compañías tienen el 23% de cuota del mercado.
  - E) Tenemos un país envejecido pero eso no es un problema, es una magnífica noticia. Es fruto del desarrollo científico, sanitario, alimentación... Vivimos mucho más tiempo y eso es bueno y es también una oportunidad.
  - F) Actualmente hay un déficit de 75.000 plazas en residencias.  
Hay más de 38.500 plazas residenciales en promoción y construcción.  
Cada año hay 233.000 personas más mayores de 64 años, un 5% de esas personas y una residencia media de 120 plazas, 100 nuevas residencias son necesarias al año hasta 2050 porque habrá 16 mill de mayores de 64 años.
  - G) Nuevo modelo en el sistema de cuidados. Desinstitucionalización. Envejecer en casa.
  - H) Nuevos retos, apartamentos con servicios. Soledad no deseada. Falta regulación. Cohousing-Senior living.

## *Panorama del e-commerce en España desde la perspectiva de la Silver Economy*

**Mikel LEKAROZ**

La silver economy, el e-commerce y el nuevo modelo de publicidad digital.

El crecimiento del e-commerce y, consecuentemente, la publicidad digital ha sido, en los últimos años, vertiginoso para convertirse, el primero, en un canal de venta imprescindible y, el segundo, en el medio que recibe la mayor inversión publicitaria en España por encima, desde hace un par de años, de la televisión.

Las razones están asociadas al aumento del acceso a internet y del móvil, la facilidad y conveniencia de la compra online o la prodigiosa capacidad de segmentación de audiencias para personalizar los mensajes publicitarios que tiene la publicidad online.

En este panorama, y a pesar de haber sido el segmento de población que más tarde se ha incorporado a esta tendencia, la silver economy juega ya un papel fundamental. No solo por su mayor poder adquisitivo y el tiempo disponible sino también por su poder de influencia y prescripción.

Conoceremos cuál es la penetración del e-commerce entre la silver economy y sus principales hábitos de consumo digital en base al estudio que al respecto realizó IAB Spain y cuyas principales conclusiones presentaremos hoy.

En esta ponencia entenderemos, además, cómo funciona el ecosistema publicitario digital y las posibilidades que ofrece al e-commerce, además de conocer el peso que tiene la silver economy en las estrategias publicitarias de las marcas. Desde el ecosistema publicitario programático que permite la automatización de la compra de medios con una segmentación basada en datos hasta la utilización de herramientas de generación dinámica de creatividades según nuestros gustos o visitas.

Explicaremos también la importancia de las famosas y desconocidas cookies, pequeños archivos que se depositan en nuestro navegador cuando visitamos una página web y que guardan información de la misma, así como su futuro en un mundo en el que, probablemente, desaparezcan un tiempo.

***La experiencia es grado solo cuando es positiva, y más en nutrición*****Juan REVENGA**

La proliferación de los comestibles denominados “ultra-procesados” (en adelante, UPF por sus siglas en inglés) en nuestro entorno ha coincidido con un aumento sin precedentes de las conocidas como enfermedades no transmisibles (obesidad, diabetes, enfermedad cardiovascular y cáncer, entre otras).

La presencia de esta categoría de productos en la dieta se ha asociado de forma convincente en varios estudios con un incremento del riesgo de mortalidad en forma dosis-dependiente.

En España, a pesar de ser uno de los países de su entorno en el que el porcentaje de kilocalorías de la dieta aportado por los UPF es más bajo, se alcanzan cifras del 25% (aunque hay estudios que elevan esta cifra hasta el 32 e incluso el 50%) frente a otros países como Francia (36%), Reino Unido (53%), Estados Unidos (58%) o Canadá (61,7%). Algunos autores justifican y razonan esta diferencia aduciendo que en España hay un mayor arraigo de la conocida como Dieta Mediterránea, patrón dietético caracterizado por una presencia mayor de alimentos frescos y por cocinar con mayor frecuencia en los hogares.

Sin embargo, y aun pudiendo tener razón, es notable el alejamiento que entre la población española se está observando en los últimos años del patrón dietético mediterráneo, confirmando al mismo tiempo las tendencias, al alza, en el consumo de UPF.

No obstante, existe diferencias notables en cuanto a la práctica de la cocina en los hogares cuando se segmenta dicho comportamiento por edades: con una diferencia significativa es la población de mayor edad la que más se implica y más tiempo dedica a la cocina. Y por lo tanto la que, en principio, menos uso de UPF y más de alimentos frescos (o mínimamente procesados) realiza.

En este sentido, las personas mayores deberían ser parte activa y erigirse en cierto sentido como garantes a la hora de promocionar mejores hábitos de alimentación y, con ello, asegurar la transmisión de nuestra cultura gastronómica y promocionar la salud de aquellas personas de su entorno.

## ***Nunca es tarde. En clave personal*** **Camino VILLA**

### **1. Presentación “Nunca es tarde”**

Porque nunca es tarde para convertirte en instagramer, editora, escritora. Ni tampoco es tarde para demostrar que una crisis se puede convertir en una oportunidad.

### **2. ¿Por qué estoy aquí?**

En clave personal.

Características que compartimos los “Silver” y cómo influyen en nuestros gustos, nuestras elecciones, en definitiva, en nuestra vida.

Compartimos

la SERENIDAD, que nos lleva a un consumo lento y estable;

el AUTOCONOCIMIENTO, que nos permite disfrutar de la libertad y del privilegio de ser uno mismo, único e irreplicable. EDICIÓN LIMITADA;

la ACEPTACIÓN, pues una persona es fuerte cuando se conoce e invencible cuando se acepta;

la SEGURIDAD en uno mismo,

el CONOCIMIENTO, que nos lleva a apreciar la calidad y la tradición.

el sentido de la FINITUD, que nos lleva a la aceptación de las huellas del tiempo, a una búsqueda de bienestar;

el SOSIEGO, que nos lleva a invertir en nuestra salud y en nuestros cuidados;

y el sentido de la RESPONSABILIDAD, para pasar nuestro legado a las siguientes generaciones;

el CUIDADO, porque cuidarse es quererse, física y emocionalmente.

Todas estas características anteriores nos llevan a invertir en experiencias, en personas, en actividades que alimenten nuestro espíritu y que nos llenen de energía. ¿Qué queremos? ¿Cómo invertimos nuestro tiempo?

Hoy quiero también rendir homenaje y no olvidarme de aquellos “Silver” que realizaron sus mejores obras a los sesenta, setenta, ochenta años. Fueron y son un ejemplo de que la creatividad y el talento no tienen fecha de caducidad.

### **3. ¿Y por qué no?**

Es importante descubrir la identidad, el autoconocimiento, que te lleva a ser alguien más fuerte, porque conoces tu fragilidad.

Primero te conoces y después te aceptas. Fuerte cuando te conoces, invencible cuando te aceptas.

Creo que es bonito ver la vida y sus etapas haciendo un símil con los colores del día: el amanecer, que es la infancia y la juventud, con su luz vibrante y cegadora; el mediodía, la madurez, con su luz cálida; el atardecer, con su luz dorada, sus malvas y rosas, que yo relacionaría con esta etapa “Silver” que nos ocupa, hasta llegar a una noche, pero no oscura, estrellada.

### **4. Bibliografía recomendada**

. *Hilos de plata, años de oro*, Walter Dresl.

. *Serenidad*, Alfred Sonnenfeld.

. *El hombre en busca de sentido*, Viktor Frankl.

. *Joven a los 100*, Dr. Ángel Durantez.

. *Un instante eterno. Filosofía de la longevidad*, Pascal Bruckner.