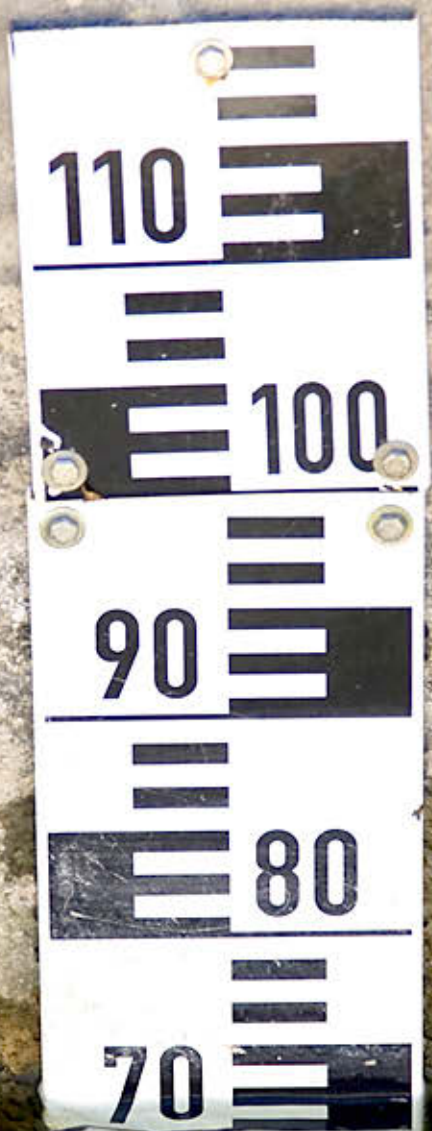
Revista mensual | 11 de marzo de 2021 | Nº88

Seguros

elEconomista.es 15 Años

SUBSIDENCIA E INUNDACIONES: CUANDO EL RIESGO ESTÁ BAJO NUESTROS PIES

El hundimiento del terreno eleva el riesgo de sufrir fuertes inundaciones, como en Murcia



AHORRO

EL INCIERTO FUTURO DE LA PENSIÓN DE LOS AUTÓNOMOS

Reportaje | P10

Cuando el riesgo está bajo nuestros pies

La subsidencia aumenta en algunas zonas el riesgo de inundación y afecta al aseguramiento patrimonial. En España, este fenómeno afecta especialmente a Murcia.

Entrevista | P14

José Félix Cañas, CEO y country manager de AXA Partners en Canadá

"La adaptabilidad a diferentes mercados y culturas es un oplus que los directivos españoles tenemos", señala el directivo de AXA Partners.

Movilidad | P20

Nuevas fórmulas para asegurar el coche en la 'nueva movilidad'

Las restricciones por la pandemia y el teletrabajo modifican los hábitos de transporte de los españoles y el seguro trata de adaptarse.

'Techdencias' | P22

La revolución eléctrica se sube a la ola tras conquistar la ciudad

Las novedades tecnológicas nos llevan a un nuevo paradigma. Hasta en el agua. Las tablas eléctricas llegan tras las bicis o los patinetes.

Ahorro | P34

El incierto futuro de la pensión de los trabajadores autónomos

El Gobierno prepara una reforma del RETA que afectará a las cotizaciones de los autónomos. El objetivo es eliminar la brecha con la pensión media de los asalariados.

Empresas | P32

Los beneficios sociales más valorados por los trabajadores

Las empresas saben que, a pesar de la dificultad, necesitan ofrecer incentivos a sus empleados que vayan más allá de una nómina a fin de mes.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. **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 **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)

Subsidencia, cambio climático y la gestión del riesgo de inundación

El riesgo cero no existe. Es algo que ya estará cansado de escuchar. Y de leer. Pero es verdad, Si le decimos que uno de los principales riesgos geológicos se encuentra bajo sus pies igual se alarma, pero no es nuestra intención. El suelo, que creemos firme bajo nuestros pies, se mueve. Y no solo como consecuencia de terremotos o desplazamientos de tierra. Se hunde. Poco a poco. Es la subsidencia, un fenómeno geológico que nos ha acompañado siempre y que seguirá haciéndolo mientras dure la Tierra. Porque es un fenómeno natural que también puede potenciar la mano del hombre (y de la mujer, por aquello de la igualdad). El caso es que en algunas zonas este hundimiento del terreno lento y progresivo se acelera. Ya sea por la extracción de gas, petróleo o minerales; por la acción de la erosión en terreno formado por rocas evaporíticas o por la sobreexplotación de acuíferos subterráneos.

Y tiene otros efectos secundarios asociados, como la mayor probabilidad de sufrir inundaciones. Una de las zonas que más sufre este fenómeno, en España, es la Región de Murcia, especialmente Lorca. También la cuenca mediterránea. Esto se suma al aumento progresivo del nivel del mar y hace que cerca de un millón de personas vivan en zonas con alto riesgo de inundación. Esto afecta a su calidad e vida y, también, al sector asegurador.

En algunas zonas, la subsidencia aumenta el riesgo de inundación, una de las catástrofes naturales más costosas

El cambio climático ha multiplicado el riesgo de sufrir lluvias torrenciales y grandes inundaciones. Es un factor a tener en cuenta también a la hora de contratar un seguro y de cómo las compañías aseguradoras y reaseguradoras determinan el precio de cubrir ese riesgo. Pero antes de todo esto, es un factor que se debe tener en cuenta a la hora de planificar el desarrollo urbanístico de las zonas con mayor riesgo de inundabilidad. Aunque esa es otra historia. Sobre todo lo que tiene que ver con la subsidencia, el riesgo de inundación y el papel del seguro, profundizamos en nuestro reportaje de portada, en el que hablamos con uno de los mayores expertos en riesgos geológicos, Gerardo Herrera, investigador del Instituto Geológico Minero de España (IGME).

En este número también analizamos el futuro de la pensión pública de jubilación de los trabajadores autónomos, y cómo el seguro de autos se adapta a la nueva movilidad y a los nuevos hábitos de transporte propiciados por las restricciones de movilidad y las medidas para evitar el contagio de coronavirus. La tecnología se alía con los buenos conductores para ofrecerles ahorros considerables en las primas de seguros a cambio de una conducción responsable y eficiente. También hay espacio para el ocio, la cultura y las nuevas tendencias, así como para conocer a fondo la vida de un directivo español del sector asegurador en Canadá, o las particularidades de una profesional de la analítica de datos y la comunicación. Esperamos que la disfruten. Feliz lectura.

Carlos Lluch
Corredor de seguros

Reclamando, que es gerundio

Posiblemente, la industria aseguradora sea -con diferencia- aquella que aun siendo un negocio más se parece a una ONG. Partiendo de la solidaridad colectiva de todos quienes tienen el buen olfato de prevenir ciertos riesgos comunes, administra los recursos para que quienes ven la cara más feroz de la diosa Fortuna restauren su patrimonio o compensen su pérdida.

En ese reparto del riesgo entre la comunidad de asegurados reside la grandeza de lo que llamamos "mutualización del riesgo" que es posible gracias a la contribución de las primas de los asegurados para pagar lo que sucederá a un porcentaje estadísticamente probable de ellos.

La ecuación funciona siempre que, por una parte, los asegurados paguen suficiente para cubrir el riesgo más el gasto que genera su administración y las aseguradoras cubran de forma correcta y eficiente ese riesgo que asumen como compromiso en un contrato llamado "póliza", palabra que parece derivar del latín *pollicitatio* que significa "promesa". Más claro, agua.

Pues bien, una reciente sentencia del Tribunal Supremo ha puesto el dedo en una llaga que las aseguradoras creían cerrada pero que promete una sangría en materia de reclamaciones. A este corredor de seguros, además, le parece que dicha sangría estará tristemente justificada.

Llevo años diciendo que me parece una barbaridad que en esa promesa que es una póliza de seguro se le diga al cliente que se le va a cubrir su derecho legal de elegir libremente abogado con 250 puñeteros euros. ¡Es una burla! También lo es que se pretenda que con 600, 1.500, 3.000 euros o incluso 6.000 euros se pueda cumplir lo que pretende el artículo 76.d de la Ley de Contrato de Seguro que es, ni más ni menos, que cuan-

iStock

do el ciudadano que compró un seguro con reclamación de daños a terceros pueda ejecutar de verdad ese derecho recurriendo a abogados independientes del asegurador.

Mi amigo Arcadio, buen abogado y genial profesor, me sacó de dudas pues yo venía pensando que esa práctica era un fraude de Ley. Pues no, simplemente se trata de una cláusula vaciada. La aseguradora, como administradora de las primas de muchos asegurados, puede calcular y fijar una prima, el precio a pagar, suficiente para cumplir la promesa y garantizar el ejercicio efectivo de ese derecho. ¿Por qué no lo hace?

Entiendo que debe ser una combinación de factores. Por un lado, ofreciendo una suma asegurada ridícula, insuficiente para la mayoría de las situaciones en las que es imprescindible un abogado, se asegura de tener al cliente cautivo con sus servicios legales concertados a coste pactado mediante *forfaits*.

Por otra parte, dando poco, cobra poco y de ahí que hoy día hasta las antaño compañías pata negra tengan actitudes y coberturas *low cost* que, bien miradas, poco tienen de realistas para el objetivo teórico al que debieran servir.

Los abogados independientes cobran la llamada *cuota litis* que es un porcentaje que oscila entre el 10% y el 30% del importe reclamado o el obtenido finalmente y ello es así tanto si logran transar amistosamente como si tienen que llegar al Supremo.

No hacen falta demasiadas luces para entender que si la amputación de una pierna puede ascender hasta los 360.000 euros y una paraplejia supera los 800.000 euros, con facilidad, el 10% de eso ni son 150, ni 600, ni 6.000 euros. Dicho esto, lo que nos proponen ¿es una broma de mal gusto o tenemos que llamarlo de otro modo?

Quiero recalar en un detalle que revela la importancia que la Ley de Contrato de Seguro otorga a esa libre elección de abogado: el artículo 76.c prevé que el seguro de defensa jurídica debe contratarse aparte.

No obstante, en el segundo párrafo permite que se incluya en una póliza multirriesgo, pero debe hacerse en capítulo aparte y en el contrato debe informarse la prima de esta cobertura por separado. Es un acto de transparencia y deja claro al cliente un *tú exige tu derecho, que lo estás pagando aparte*. Aclaro que en el seguro de autos y en otros, la defensa de la responsabilidad civil se trata aparte, en el artículo 74, y ahí no tenemos libre elección. No debemos confundirnos ni ser confundidos.

Lo más triste de todo esto es que el seguro tiene la sartén por el mango, solo tiene que cobrar lo necesario para garantizar lo necesario. El seguro es el plan B de la vida, es el bote salvavidas que nos mantiene a resguardo de la incertidumbre.

Detrás del seguro no hay sino el vacío por lo que el seguro no puede fracasar. Quien ha comprado un seguro ha hecho un acto de fe y tiene expectativas que no merecen ser objeto de decepción. Leí, hace tiempo que, si no somos parte de la solución, somos parte del problema. Pues eso digo yo.

Juan de Rus
Director de Neovantas

El sesgo de disponibilidad impacta en una mayor contratación de seguros durante la pandemia

Diferentes estudios recientes han destacado un incremento del interés de los españoles por contratar seguros de todo tipo -salud, vida, hogar, decesos, accidentes, etc.- durante la pandemia. Según un informe de Capgemini, se ha incrementado en 10 puntos el porcentaje de personas interesadas en contratar seguros y un 39% de los consumidores que no tienen seguro de vida manifiestan que lo contratarán en los próximos seis a nueve meses.

Si nos centramos en los datos concretos de contratación, pese a que el PIB español ha tenido un descenso del 11% en el 2020 con respecto al 2019, la producción de seguros de protección, sin incluir ahorro, no se ha visto impactada por este descenso y ha registrado un aumento del 1%, destacando el crecimiento del 5% del seguro de salud y del 3% del seguro de hogar.

A priori, parece razonable incrementar nuestro nivel de protección durante una pandemia, y ese podría ser el caso del seguro de salud (seguridad social saturada, posibilidad de pruebas Covid más rápidas, etc.), o del seguro de vida, si el individuo considera que su riesgo de fallecimiento es mayor ante la posibilidad de contraer la Covid-19. Sin embargo, es importante recordar que el límite para contratar un seguro de vida se sitúa entre los 60 y 70 años y que, en 2020, se han incrementado sustancialmente las contrataciones por parte de personas de 18 a 24 años (18% de intención de compra) y de 25 a 44 años (43% de intención de compra). Llama la atención este incremento, si tenemos en cuenta que el porcentaje de menores de 50 años fallecidos por Covid-19 es del 1,5%.

Para empezar a entender el porqué de estas decisiones, vamos a remontarnos a julio de 2005, año en que se produjeron los atentados terroristas de Londres en varios autobuses. En los meses posteriores a los atentados, algunos londinenses decidieron cambiar el autobús, por el riesgo a un potencial atentado, por otros medios de transporte, como la bicicleta. Como cabría esperar, este cambio de medio de transporte no fue muy acertado y, en 2006, se incrementaron sustancialmente las muertes por accidentes con la bicicleta. De hecho, el incremento de fallecimientos en bicicleta fue mucho mayor, que el número de personas que murieron en los atentados el año anterior.

La explicación de esta decisión la tiene el "Sesgo de Disponibilidad" (*Availability Bias*), uno de los sesgos que, bajo mi punto de vista, tiene mayor impacto en nuestras decisiones diarias. Este sesgo, identificado por Daniel Kahneman y Amos Tversky en los años 70, explica que juzgamos la frecuencia o probabilidad de un suceso por la facilidad con la que los ejemplos nos vienen a la mente, es decir, cuanto más presente esté un tema en los medios de comunicación, más influencia tendrá en nuestras decisiones.

Pero ¿qué otros sesgos influyen en la percepción de los seguros por parte de los clientes? Las aseguradoras tienen que ser conscientes de otros sesgos conductuales, que contrarrestan esta mayor concienciación de los ciudadanos en momentos como el que estamos viviendo.

El reto principal es que no se trata de un producto tangible y, en muchos casos, nunca se llega a utilizar o solo se usa cuando ocurre una contingencia negativa (ej.: fallecimiento, accidente, etc.). Algunas formas de hacer tangibles los beneficios que puede aportar un seguro son:

Hay diferentes sesgos de comportamiento que influyen en los asegurados a la hora de contratar pólizas

- Incorporar servicios adicionales a las coberturas principales (ej.: servicio "Manitas" en el seguro de hogar, segunda opinión médica en seguros de vida...). Estas coberturas adicionales permiten al individuo visibilizar una contraprestación tangible a cambio de la prima que está pagando.

- Aprovechar los momentos en los que el seguro ha resuelto de manera satisfactoria un siniestro, por ejemplo, de hogar, para ofrecer a los clientes otros seguros que les puedan interesar. Esta estrategia tiene su explicación en el principio de reciprocidad, estudiado en profundidad por el psicólogo social, Robert Cialdini, y que establece que el ser humano, cuando recibe algo de otra persona, se siente en deuda con esta y trata de compensarle esa acción (ej.: si alguien nos invita a una fiesta, tratamos de invitarlo a otra nosotros).

-El "sesgo de la víctima identificable", estudiado por Deborah Small, George Loewenstein y Paul Slovic, es un experimento en el que se les entregaban a los individuos cinco dólares por realizar una tarea y, posteriormente, tenían la posibilidad de donarlos a una causa benéfica. A un primer grupo de individuos se les informaba de los millones de niños que vivían en condiciones infrahumanas; al segundo grupo se les hablaba de Rokia, una niña de siete años de Mali que vivía en pésimas condiciones (los individuos también podían ver fotos de la niña y leer sobre su vida). El segundo grupo (al que solo se le informó de Rokia) donó el doble que el primero (al que se le informó sobre los tres millones de personas en pésimas condiciones). Como dijo la Madre Teresa de Calcuta: "Si miro a la masa, no actuaré. Si miro a uno, lo haré". Si aplicamos la analogía al ámbito de los seguros, es probable que un caso concreto nos afecte y conciencie más que una estadística anónima sobre fallecimientos o contingencias en el hogar.

Por tanto, si consideramos que un seguro es importante para nosotros o nuestros clientes, tengamos en cuenta que seremos más propensos a contratarlo cuando: 1.Tengamos en mente eventos recientes que nos causen miedo o incertidumbre; 2. Disfrutemos de servicios o coberturas que nos permitan hacerlo tangible: 3. Hayamos tenido una buena experiencia con este producto. Y 4. Nos comenten un caso concreto de alguien que haya tenido alguna contingencia.

Por último, es importante ser consciente del enorme poder que tienen las diferentes técnicas de influencia y, por tanto, resulta crítico utilizarlas de manera ética y responsable. En mi opinión, hay dos líneas rojas que nunca se deben cruzar: en primer lugar, toda la información que se facilite a los clientes debe ser 100% veraz y transparente y, en segundo lugar, si el cliente quiere cancelar el producto, el proceso tiene que ser simple y rápido.

Movilidad

Reale entrega más de 9.000 'Help Flash Smart' a sus clientes

Reale Seguros está llevando a cabo una iniciativa para proteger a sus clientes del seguro de automóvil dotándoles de un dispositivo *Help Flash Smart*. Estos sustituirán, en los próximos meses, a los actuales triángulos de seguridad que todo conductor debe colocar en caso de tener un accidente o avería con su vehículo y que en la actualidad cuenta con homologación conforme a los requisitos exigidos por la DGT.

La novedad de este dispositivo es que permite señalizar el vehículo sin necesidad de abandonar el habitáculo. Y, además, puede conectarse a una *app* llamada *Incidence*, personalizada para la compañía. Permite la geolocalización del vehículo e informando a los servicios de emergencia que correspondan, explica la compañía.

En el último año, Reale Seguros ha repartido más de 9.000 de estos dispositivos a clientes. Con motivo de la acción del beneficio de la mutualidad generado el año anterior. Esto hace que se hayan distribuido ya un total de 15.000 *Help Flash* desde 2016, año en que Reale Seguros apostó por este sistema de protección para sus asegurados. Reale seguirá entregando estos nuevos dispositivos mediante la realización de campañas comerciales y sorteos.

Un coche con el dispositivo 'Help Flash Smart' en funcionamiento. eE

Aseguradoras

Mutualidad de la Abogacía estrena dos 'podcasts' de economía y emprendimiento

Mutualidad de la Abogacía ha anunciado el estreno y lanzamiento de dos programas de *podcast* que estarán disponibles de forma gratuita en su plataforma *#TúDefinesTuFuturo*. Así como en las aplicaciones de reproducción de música Spotify e Ivoox. El primero de ellos, *Objetivo: Emprendimiento* está conducido por Andrea Mendiola, cofundadora de Jóvenes Juristas, quien será la encargada de dirigir el programa a través de entrevistas a diversos invitados, teniendo como objetivo principal incentivar el emprendimiento entre los profesionales del Derecho.

Los *podcasts* de *Objetivo: Emprendimiento* tendrán una periodicidad mensual y los usuarios podrán acceder a los nuevos capítulos el primer miércoles de cada mes. Para el estreno del programa, la entidad ha contado con Juan Antonio Peces, portavoz del grupo ganador del *Lab de Emprendimiento Jurídico* de Fundación Mutualidad Abogacía, que abordará los detalles de su proyecto Legal Speech VR, que tiene como objetivo formar a los juristas del presente y del futuro, a través de una innovadora aplicación de Realidad Virtual para dispositivos móviles.

En lo relativo al segundo programa de podcast, *Economía Cotidiana*, la compañía pone el foco en la educación financiera, para ofrecer consejos en materia de ahorro y cultura financiera a la población. Dirigido por los expertos economistas Francisco Coll y José Francisco López, redactores de *Economipedia*.

El programa contará con la participación de distintos invitados del entorno económico como: Laura Núñez, directora del Observatorio del Ahorro Familiar; Luis Pita, experto en ahorro, o Maena González, coach financiera. Los podcast de *Economía Cotidiana* se publicarán el tercer miércoles de cada mes, destaca la compañía.

Aseguradoras

El seguro de salud es inmune a la pandemia: los asegurados del ramo superan los 12,8 millones

La pandemia ha tenido un efecto doble en el seguro de salud. Por una parte, el número de asegurados ha crecido un 3,34%, hasta superar los 12,8 millones; y las prestaciones pagadas han caído un 4,9%, hasta los 6.327,29 millones de euros. Estas son dos de las conclusiones del informe El seguro de salud a diciembre. Año 2020, de Investigación Cooperativa entre Aseguradoras (Icea).

Esta evolución se explica en los meses de confinamiento y restricción de movilidad durante 2020 para frenar la pandemia de Covid-19. La necesidad de contar con una atención sanitaria rápida y eficaz ha propiciado la contratación de seguros de salud, especialmente colectivos, que crecen un 4,31% frente al 2,87% de los individuales.

Las restricciones a la movilidad -y el miedo al contagio- también explican la caída de las prestaciones hasta el importe total de 6.327,29 millones de euros, de acuerdo con los datos del informe.

Al cierre de 2020, el ramo facturó 9.264,4 millones de euros, un 4,9% más. La modalidad de asistencia sanitaria es la que más crece, con un 5,2% más en primas y un 4,2% en asegurados. La modalidad de subsidios e indemnizaciones es la única que cae: las primas bajan un 3,7% y los asegurados un 0,8%.

En el caso de los seguros de salud de reembolso de gastos, las primas crecen un 5,1%; los asegurados lo hacen un 1,7%. Y las prestaciones caen un 10,7% en 2020.

Cuando tenemos el riesgo justo debajo de nuestros pies

Yakarta, California, México y Murcia tienen algo en común. Su terreno se hunde a mayor velocidad que el resto y aumenta su riesgo de inundación. Es por un fenómeno geológico llamado subsidencia.

Virginia M. Zamarreño. Fotos: Getty

El suelo se mueve. No lo percibirá en su día a día, pero el terreno que pisa, sobre el que circulan los coches y se levantan las viviendas es un elemento en constante evolución. Lo normal es que lo haga muy levemente y a lo largo de muchos años, pero hay zonas del planeta en el que este fenómeno se da de forma más abrupta. Es el caso de Yakarta. La capital de Indonesia se hunde a un ritmo de 25 centímetros al año. Los expertos calculan que en 2050 estará prácticamente sumergida en el mar. Es por la subsidencia.

Este fenómeno geológico es "el hundimiento de la superficie del terreno por la extracción de fluidos o sólidos subterráneos", explica Gerardo Herrera, investigador del Área de Riesgos Geológicos del Departamento de Investigación y Prospectiva Geográfica del Instituto Geológico y Minero de España (IGME). Herrera es el autor principal del estudio *Mapping the global thread of land subsidence* publicado por *Science*. La subsidencia se produce por la extracción de agua, gas, petróleo o roca, por la minería subterránea o la excavación de túneles. También se produce de forma natural, no todo es producto de la mano del hombre. El estudio de Herrera, publicado el pasado 1 de enero, se centra en el hundimiento del terreno causado por la explotación de acuíferos subterráneos.

Crecida del río Segura a su paso por la ciudad de Murcia en 2019.

La subsidencia hace que aumente el riesgo de inundación en zonas como la Región de Murcia.

Aunque suene alarmante, no lo es tanto. La subsidencia se produce en grandes áreas de terreno y es un fenómeno que se desarrolla en largos periodos de tiempo. El investigador del IGME explica que lo normal es que este colapso del terreno se de a tasas de pocos centímetros al año, aunque en algunos casos se acelera. Como en Yakarta, Venecia o la Región de Murcia, donde la subsidencia por la sobreexplotación de acuíferos ronda los diez centímetros anuales.

El riesgo de la subsidencia

"Al hundirse el suelo esto puede afectar a las estructuras e infraestructuras que hay en la superficie, a los edificios, a las carreteras", explica Herrera, pero el principal riesgo es otro: "que en las zonas inundables en las que se hunde el suelo la superficie de inundabilidad aumente", advierte. Esto supone que en zonas de costa o cerca de del cauce de un río, si el terreno va hundiéndose progresivamente aumenta la superficie que puede inundarse en el caso de que haya mareas altas o de que un río tenga crecidas por lluvias.

El investigador del IGME explica que, en España, "la Región de Murcia es la que tiene mayor magnitud de subsidencia, aunque hay otras zonas por toda la Cuenca del Mediterráneo, en todas las zonas donde se están explotando acuíferos. Lo que pasa es que, en la cuenca particular de Murcia, como se ha sobreexplotado el acuífero con intensidad en las últimas décadas, hay una subsidencia que en vez de ser de unos pocos centímetros llega a los 10 centímetros al año. Es la zona en la que la subsidencia tiene mayor intensidad".

En España, el riesgo de inundación está cubierto por el CCS.

Aunque este fenómeno puede parecer muy peligroso, no lo es tanto y puede frenarse e incluso revertirse. Gerardo Herrera explica que "en el fondo es un peligro geológico que actúa lentamente en general, sobre todo cuando se produce por extracción de aguas subterráneas. Afecta a grandes áreas, pero se produce lentamente. Al final, es una cuestión de gestionar el agua subterránea". Así, es preciso gestionar de forma adecuada los acuíferos, "de manera que se vaya sacando agua y se vaya controlando al mismo tiempo el hundimiento que produce esa extracción, de manera que se pueda establecer un sistema mediante el cual la cantidad de agua que se extrae no produzca un impacto significativo en la su-

perficie. Al final, si el problema se gestiona de una forma controlada, técnica, científica, tampoco tiene mayor problema", señala el investigador del IGME.

El riesgo de inundación

Más difícil de controlar es el riesgo de inundación, que crece cada año a causa del cambio climático. Y la subsidencia hace que aumente la vulnerabilidad de algunas zonas a las grandes inundaciones. Estas son cada vez más frecuentes en Europa. Y debido a la ocupación antrópica de suelos sometidos periódicamente las inundaciones se traducen en demasiadas ocasiones en cuantiosos daños económicos y humanos. En todo el mundo, se estima que el daño anual por inundaciones supera los 90.000 millones de euros, una cifra que aumentará debido al crecimiento económico, los procesos de urbanización y el cambio climático.

En España son la catástrofe natural que más daños genera. El Consorcio de Compensación de Seguros

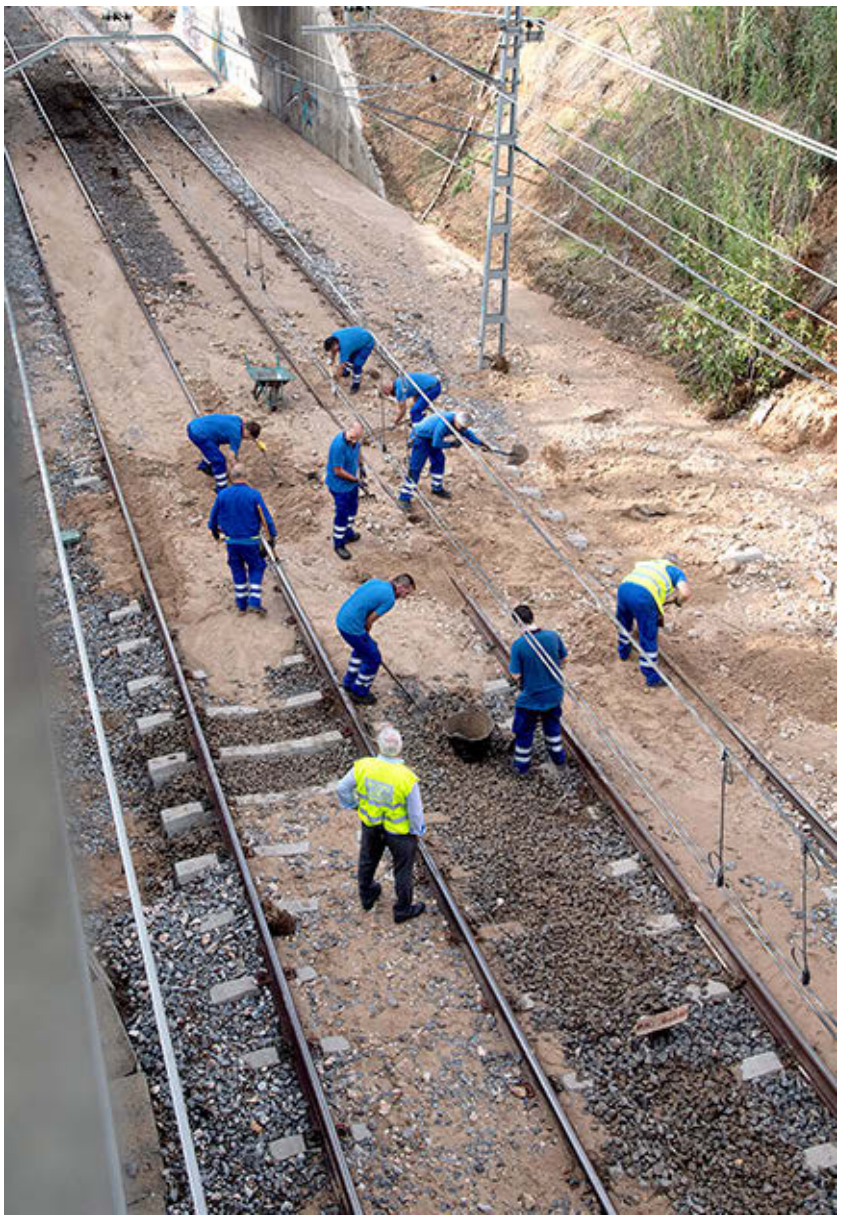
> Los daños por inundaciones cuestan unos 800 millones de euros al año en España

y el Instituto Geológico y Minero de España cuantifican su coste en unos 800 millones de euros de media al año. Además, en la costa española, el intenso proceso de urbanización costera impulsado desde la segunda mitad del siglo XX por el sector turístico e inmobiliario ha determinado una extensa ocupación en el litoral de terrenos situados en áreas inundables que hacen que aumente el riesgo y la vulnerabilidad de las personas y propiedades. Además, los efectos del cambio climático provocarán el aumento de situaciones meteorológicas excepcionales, lo que podría derivar en inundaciones más imprevisibles, más torrenciales y efectos más graves en el futuro, afirman el Observatorio de la Sostenibilidad, CECAS y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros en el estudio *Población en riesgo de inundación en España en la franja de los primeros 10 kilómetros de costa*.

En los próximos años, alrededor de 977.000 personas podrían verse afectadas por inundaciones en las costas españolas. La Comunidad Valenciana, donde ya se contabilizan 380.000 habitantes afectados; seguida de Cataluña, con 190.000 y Andalucía con 130.000, son las zonas que presentan mayor riesgo. Las superficies artificiales damnificadas por las aguas podrían llegar a 27.000 hectáreas, y la provincia con mayor exposición para la población en términos absolutos es Valencia con 250.000 habitantes, seguida de Barcelona y Girona, destaca el documento.

Impacto en el sector asegurador

El Consejo General señala que los riesgos asociados al contexto de la nueva climatología "hacen necesario adaptar con urgencia los seguros a la nueva realidad. Los estragos causados por los desastres naturales han aumentado en el mundo un 900% desde 1980. En España, los daños provocados en las costas tras el paso de la DANA (depresión aislada en niveles altos) de septiembre de 2019 ascendieron a 435 millones de euros". Además, el impacto económico en nuestro país por catástrofes naturales ha aumentado un 200% desde 1985.



Los daños por los desastres naturales crecen un 900% desde 1980.

Las alteraciones climatológicas tienen implicaciones en los seguros de coches, multirriesgo, agricultura y ganadería, vida y accidentes. También inciden especialmente en los seguros de salud, ya que las olas de calor, la ausencia de lluvias y los inviernos más cortos agravan las enfermedades respiratorias y coronarias, aumentando el uso de los servicios médicos, explica el informe.

Hogar

La pandemia 'traslada' los robos a las segundas viviendas

Las segundas residencias sufren más robos por el confinamiento. Seguros Tv

La pandemia ha cambiado muchas cosas. Entre otras, los patrones de delincuencia. Así lo demuestra el informe *Los robos en hogares asegurados. Datos 2019-2020*, elaborado por Estamos Seguros, la iniciativa de divulgación de la cultura aseguradora puesta en marcha por Unespa. Este estudio analiza los robos perpetrados en viviendas aseguradas entre el 1 agosto de 2019 y el 31 julio de 2020. Su conclusión es clara: los ladrones se han ido a la playa por las medidas desplegadas por las autoridades a raíz de la crisis sanitaria.

El confinamiento de primavera y las limitaciones a los desplazamientos han obligado a los delincuentes a centrar su atención en las segundas viviendas, habitualmente ubicadas en el litoral. Los amigos de lo ajeno se han desentendido de los inmuebles ubicados en núcleos urbanos al ser conscientes de que, al tratarse de residencias habituales, sus moradores iban a encontrarse ahí. El documento evidencia cómo los robos, que en 2019 seguían la senda habitual de repunte en las vacaciones estivales y de Navidad, cayeron a plomo durante la pasada primavera. La razón: el confinamiento decretado el 14 de marzo del año pasado. La prueba del cambio de tendencia es el reparto territorial de los robos: la costa gana, esta vez, a las grandes urbes.

Salud

El 56% de la población española contará con la sanidad privada para la vacunación del Covid-19

El Ministerio de Sanidad ha dejado en manos de las Comunidades Autónomas la planificación de la vacunación en sus respectivos territorios, por lo que, ante la ausencia de un plan nacional que contemple la colaboración de la sanidad privada como parte del Sistema Nacional de Salud, son cada una de las administraciones sanitarias regionales las que deciden si hacerlo o no.

Hasta el momento, la Comunidad de Madrid ha aprobado oficialmente la incorporación de la sanidad privada a sus planes de vacunación. Lo ha hecho a través de la publicación de una orden en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (BOCM).

Además de esta región, Cataluña, Andalucía, Canarias y Murcia han expresado su intención de hacerlo a medida que se disponga de más dosis de las vacunas que debe recibir España a través de la Unión Europea. Así, el Gobierno catalán ha constatado recientemente que se apoyará en la sanidad privada, al menos a través de los centros concertados. Y Canarias, por su parte, va a contar con la infraestructura sanitaria privada para vacunar a colectivos esenciales como farmacéuticos, fisioterapeutas y odontólogos, entre otros. Estas cinco comunidades autónomas suman el 56% de la población española.

La patronal de la sanidad privada, Aspe, considera que desestimar la infraestructura sanitaria privada para agilizar la vacunación de la población sería una "irresponsabilidad por parte del resto de Autonomías, tanto por la capacidad de ASPE (más de 312.000 profesionales, 460 hospitales y miles de clínicas repartidas por todo el territorio nacional) como por la experiencia y familiaridad con los sistemas de centralización de datos habitualmente utilizados por la sanidad pública en otros planes de inmunización como la gripe", explica en un comunicado la organización que preside Carlos Rus.

JOSÉ FÉLIX CAÑAS

CEO, country manager AXA Partners Canada

"La adaptabilidad a diferentes mercados y culturas es un plus que los directivos españoles tenemos"

Tras casi cinco años fuera de nuestras fronteras, primero en Estados Unidos y ahora en Canadá, José Félix Cañas nos desvela cómo es la vida de un directivo del sector asegurador expatriado y cómo ha vivido el CEO de AXA Partners Canadá la pandemia que ha puesto contra las cuerdas a la asistencia en viaje en todo el mundo.

Por V. M. Z. Fotos: eE

¿Cómo es la vida de un directivo español fuera de España?

A nivel profesional, en mi opinión, es un desafío apasionante. Además de las responsabilidades inherentes al cargo que ocupas, se añade la labor de sumergirse en nuevas culturas, explorar, entender nuevos mercados, nuevos clientes y diferentes formas de hacer negocio. Es importante mantener una mente abierta para poder exprimir la experiencia al máximo y buscar la forma de integrarse y adaptarse lo máximo posible al país en el que estas destinado. Tienes la posibilidad de poder aportar toda tu experiencia anterior con mercados diferentes y, a la vez, integrar en tu trayectoria profesional una visión nueva y más completa de cada destino en el que estás. En mi experiencia anterior como director regional de Distribución y Partnerships de nueve países con sede en Mia-

mi, te puedo asegurar que la adaptabilidad a diferentes mercados y culturas es un plus que los directivos españoles solemos tener.

De 2016 a 2019 viajé una media de 120 días al año, con vuelos algunos de ellos de más de nueve horas y teniendo reuniones con nuestros *partners* en diferentes ciudades y culturas, como Sao Paulo, Buenos Aires, México DF, Bogotá, Chicago o Nueva York. Creo que el directivo español tiene esa flexibilidad y adaptabilidad ágil a diferentes mercados sabiendo amoldarse rápidamente a lo que el negocio establezca. Al mismo tiempo, todas esas culturas, algunas de ellas milenarias, te enseñan a ser más humilde, escuchar más y tratar de entender las necesidades de los diferentes países.

A nivel personal, representa todo un reto también. Para la familia cercana que te acompaña -mujer e hijos-, por lograr su integración y que disfruten de las oportunidades que una vida en el extranjero te proporciona como experiencia vital, académica y de futuro. Pero también sientes añoranza de la familia y los amigos que dejas en España y a los que ves con muchísima menos frecuencia y más aún en este último año con la pandemia de por medio.

¿Qué supone para un español dirigir las operaciones de una multinacional como AXA Partners en Canadá?
Canadá es un país tremendamente interesante y con mucho potencial. Como dato importante, es el segundo país más grande del mundo que cuenta con una población de alrededor de unos 38 millones. Es la décima Economía del mundo, pertenece al G-7 y además tiene abundancia de recursos naturales. Es una potencia en petróleo, generación de electricidad y minería. Una sociedad multicultural que convive sin ningún tipo de problema. En cierta manera me recuerda, quizás por razones climatológicas y culturales, a los países de la Europa del Norte. Canadá es, además, el octavo mercado asegurador más grande del mundo. Como sociedad multicultural acepta y tolera que un no canadiense dirija las operaciones de una multinacional francesa. No soy el único, ya que he conocido otros CEO de origen español en sectores de obra civil y minería. Para muestra nuestro Comité de Dirección, formado por diferentes nacionalidades -canadiense, francesa, estadounidense, china, mexicana y argentina- y, además, mayoritariamente femenino.

¿Cómo se ha vivido en Canadá la pandemia de Covid-19?
Bueno, de igual manera que en el resto del mundo, esta ha sido una situación completamente inesperada y nueva para todos. Los casos y la severidad han sido notablemente inferiores que en Europa o Estados Unidos, pero las medidas tomadas han sido las mismas que en la mayoría de países con el cese completo de toda actividad presencial durante la primera ola. Canadá empezó a tener casos unas dos o tres semanas más tarde que los primeros casos en Europa, lo que les permitió tomar decisiones de forma algo más anticipada viendo a lo que se estaban enfrentando otros países. Esta es una sociedad acostumbrada a tener que pasar largos periodos en casa, debido a las temperaturas extremadamente bajas que hay aquí en invierno. Creo firmemente que esa cultura de "hibernación" a la que están más acostumbrados les permitió afrontar el confinamiento con mejor ánimo y controlar la situación de manera anticipada.

Actualmente seguimos en un confinamiento moderado y la incidencia de casos está bajando al mismo tiempo que se está vacu-

"Además de la responsabilidad del cargo, se añade la labor de sumergirse en nuevas culturas y entender nuevos mercados"

"Actualmente estamos pasando un ejercicio disruptivo en la línea de negocio de asistencia en viaje"

nando a los colectivos de mayor riesgo. Los canadienses mayoritariamente entienden que estas son medidas necesarias para poder gestionar la pandemia y demuestran un civismo admirable.

¿Cómo afectara a la forma de viajar y a la manera de asegurar la asistencia en los viajes?
Actualmente estamos pasando un ejercicio disruptivo en esta línea de negocio. Travel es nuestra segunda línea de negocio, muy ligada al mercado estadounidense y centroamericano. El cierre de fronteras en estos momentos (febrero 2020) sigue efectivo con Estados Unidos. Hemos visto como rápidamente el mercado asegurador ha innovado en coberturas específicas que cubren todos los eventos relacionados con el Covid-19. También hemos visto como las compañías aéreas han esponsorizado los seguros de viaje para incentivar los vuelos. Aun con todo el mercado ha caído más del 75% desde marzo de 2020. Nuestra caída en esta línea de negocio ha sido notablemente inferior gracias a nuestro posicionamiento en entidades financieras y a un crecimiento del viaje domestico entre las diferentes provincias y territorios de Canadá, que ha aumentado notablemente.

Este decrecimiento ha sido compensado por un crecimiento fuerte de nuestro negocio de Salud -con soluciones innovadoras como teleconsulta, asesoramiento psicológico, triaje médico, y productos enfocados en *wellbeing*...-, sin duda alguna es uno de los efectos paralelos a la situación mundial que estamos teniendo. En el futuro habrá sin duda menos viajes corporativos, pero seguirá habiendo viajes de placer, es innato al género humano.

¿Cómo espera AXA Partners cerrar el año 2020?
Hemos cerrado un ejercicio con el objetivo que nos planteamos a final del 2019 en GWP- facturación y con una mejora sustancial en nuestra rentabilidad por encima de lo esperado. Sin duda alguna, el rápido enfoque en soluciones que nuestros partners necesitaban ligados a la salud o servicios a las personas, los procesos de transformación digital y la innovación poniendo como foco al cliente final han sido nuestros mejores aliados. De otro lado, la metodología *agile* en procesos ha venido para quedarse, sobre todo en esta época de trabajo en remoto -no solo con equipos locales sino también internacionales- y es una muy buena aliada para acelerar en modelos disruptivos necesarios en en estos momentos.

¿Qué buena noticia le gustaría oír en 2021?
La erradicación de esta pandemia al mismo tiempo que un cambio social en temas que son vitales, como la defensa de las políticas medioambientales y el avance de una sociedad más tolerante y abierta.

¿Piensa regresar a España o quizás tendrá que trasladarse a otro país?
Hace casi cinco años que marché de España y los sigo disfrutando enormemente. Después de pasar más de tres años en Estados Unidos llevo aproximadamente un año y medio en Canadá. Tanto a nivel profesional como personal y familiar ambos países son excepcionales en oportunidades y aprendizajes. Los retos de mi puesto y mi destino son muchos y apasionantes y quisiera completar mis objetivos fijados aquí. Lógicamente, la tierra siempre tira y mi deseo es poder, en algún futuro, regresar a España y poder seguir desarrollando mi labor profesional allí, aportando todo mi enriquecimiento profesional y bagaje internacional que esta oportunidad me ha proporcionado.

"Hemos cerrado un ejercicio con una mejora sustancial en nuestra rentabilidad por encima de lo esperado"

"La tierra siempre tira y mi deseo es poder, en algún futuro, regresar a España y poder seguir mi labor profesional allí"

Productos

Generali lanza un seguro modular para pymes y autónomos

Generali ha lanzado *Mi Empresa*, "el primer seguro modular que unifica en una única póliza las coberturas de la práctica totalidad de los riesgos para los que un autónomo o una pequeña empresa necesita protección". Sin importar el sector económico en el que desarrolle su actividad.

El nuevo seguro de Generali incorpora garantías dirigidas a proteger el patrimonio del asegurado frente a daños materiales, averías, transporte de mercancías, pérdida de beneficios, accidentes corporales de los empleados, daños a terceros, incluyendo la Responsabilidad Medioambiental.

Además, en un momento de gran avance de la digitalización, *Generali Mi Empresa* incluye la opción de contratar servicios de asistencia tecnológica, además de la gestión de siniestros 24/7 y un servicio de defensa jurídica, que incluye una novedosa reclamación amistosa de facturas impagadas. A través del análisis de miles de pólizas en cartera, el proceso de contratación orientará al usuario, proponiéndole las coberturas más demandadas para cada tipo de riesgo. El sistema permite una contratación totalmente personalizada, escogiendo las garantías, límites y franquicias deseados en todo momento, explica la compañía en un comunicado.

Sede de Generali en la madrileña calle Orense. eE

Productos

Plus Ultra renueva y mejora las coberturas de su seguro de decesos e incluye a las mascotas

Plus Ultra Seguros ha renovado su Seguro de decesos con el objetivo de ofrecer tranquilidad y todas las facilidades posibles para afrontar la pérdida de un ser querido. En esta línea, se ha reforzado la ayuda y acompañamiento que brinda a las familias desde el momento en que el usuario lo solicita. Además, la aseguradora ha ampliado sus coberturas, incluyendo una garantía de cuidado y fallecimiento de mascotas. En concreto, la cobertura del renovado Seguro de decesos para animales de compañía está destinado a perros y gatos. Incluye un extenso cuadro veterinario y consultas gratuitas ilimitadas, así como el traslado e incineración de la mascota en caso de fallecimiento.

Entre las garantías complementarias que se han incluido en el producto, figura el acompañamiento necesario para elaborar el testamento de forma rápida, cómoda y fácil. En este sentido, se facilita asesoramiento jurídico para elaborar el testamento vital, si así lo desea el cliente. Además, el seguro de decesos incluye también la realización de todas las gestiones jurídico-administrativas tras el fallecimiento, que van desde la solicitud de los certificados de defunción o de los seguros de vida; la baja del asegurado en el sistema público sanitario o como pensionista; así como la tramitación de pensiones de viudedad u orfandad, sucesiones y diferentes tipos de ayudas. Asimismo, incluye el borrado digital de todos los datos personales de la persona fallecida que aparezcan en internet, explica la aseguradora en un comunicado.

Para el subdirector general de vida de Plus Ultra Seguros, Juan Jesús Domínguez, "estas nuevas garantías se suman a las ya existentes en nuestro Seguro de decesos con el objetivo de ofrecer el producto más completo al cliente, ayudándole a cubrir todas sus necesidades y acompañando a sus seres queridos en todo momento".

Abordar los problemas sociales de manera innovadora y diferencial es uno de los objetivos de las ayudas sociales de la Fundación Mutua.

La Fundación Mutua apuesta por la innovación en su compromiso social

Financia proyectos que plantean nuevas fórmulas para atajar los problemas sociales a través de su IX Convocatoria de Ayudas Sociales, a la que ha destinado un millón de euros.

Por elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

Innovar en la ayuda a los demás es posible. La creatividad aplicada a los proyectos sociales permite encontrar nuevas soluciones a los problemas de siempre. Una técnica similar al *coaching* para dotar de herramientas personales que ayuden a salir de una situación de pobreza o un programa de repoblación de zonas rurales con personas en situación de marginalidad, dándoles una oportunidad de empleo y vivienda, son solo un par de los proyectos de innovación social por los que la Fundación Mutua Madrileña ha apostado este año dentro de su IX Convocatoria de Ayudas a Proyectos Sociales.

Desde hace tres años, la fundación fomenta estas fórmulas innovadoras aplicadas a lo social a través de su Convocatoria Anual de Ayudas a Proyectos Sociales. La novena convocatoria, que acaba de resolverse, apoyará cuatro iniciativas en esta categoría de innovación social, con más de 120.000 euros y que se estima beneficie de forma directa a más de 250

personas. En total, con esta convocatoria la Fundación Mutua financiará 36 proyectos destinando un millón de euros a este fin.

Proyectos diferenciales y pioneros

En la categoría de innovación social, la Fundación Mutua apoya aquellas iniciativas de entidades sin ánimo de lucro que planteen nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales o de abordar una problemática social. Y valora especialmente proyectos que aporten soluciones innovadoras bien por su enfoque o bien por su ejecución (no necesariamente vinculados al ámbito digital) y sean pioneros en su ámbito de actuación.

¿Y cómo se ha concretado este año esta innovación? En Cáritas Asturias, por ejemplo, han puesto en marcha el "Proyecto Pausa", que ofrece atención a familias vulnerables mediante una nueva metodología que se aplica en el acompañamiento, la Bioneuroemoción®. La técnica trabaja el cambio de percepción y la comprensión de la información inconsciente transmitida por nuestra cultura y nuestra familia, con el objetivo de crear una realidad nueva y más positiva. La persona responsable del proyecto está especializada en esta técnica y llegará a unas 80 personas que acuden a la entidad diocesana. Asimismo, contempla el desarrollo de competencias para la mejora de las funciones parentales y la adquisición de habilidades para la crianza positiva de menores.

En otro de los proyectos, llamado "Mi entorno se recupera contigo" y llevado a cabo por Cruz Roja Málaga, se impulsará la repoblación de municipios con altos índices de despoblación de la provincia malagueña, a través de la inserción laboral local de personas en riesgo de exclusión procedentes de grandes ciudades. Cruz Roja identificará familias en situación de exclusión de zonas urbanas con dificultad de acceso al mercado laboral, hará una prospección de necesidades y recursos de municipios rurales identificando nichos de empleo sin cubrir y generará la conexión entre ambos para crear sinergias positivas. En esta iniciativa se implicará tanto a la administración como a empresas locales.

Otra forma de innovar es la que plantea la Asociación Cultural La Kalle con su proyecto Reutiliza.k, concebido para dar una alternativa laboral a 50 jóvenes en desventaja social formándoles en la reparación de dispositivos electrónicos y generando, al mismo tiempo, un proyecto de economía circular al poder alargar la vida útil de estos equipos.

El cuarto de los proyectos de innovación social que la Fundación Mutua apoyará este año está centrado en la cooperación al desarrollo y exportará un método de atención temprana a Marruecos, traduciendo para ello los itinerarios de formación de la plataforma, a los idiomas francés y árabe. Este proyecto será desarrollado por la ONG alicantina Fundación para la Salud Infantil de la Comunidad Valenciana.

Imagen de los ganadores de la segunda edición de los Premios Redes en Acción.

Las redes sociales, aliadas para la solidaridad

Otra de las apuestas por la innovación social de la Fundación Mutua Madrileña se materializa premiando desde hace un par de años a las mejores iniciativas solidarias en redes sociales. A través de los Premios Redes en Acción, la fundación busca reconocer y poner en valor el papel de las redes para causas solidarias. Con un jurado de expertos en este campo, los premios han reconocido en su segunda edición a cuatro iniciativas digitales a favor de causas solidarias.

Innovación, Inspiración, Resultado y Especial del Jurado son las cuatro categorías de estos premios con las que la Fundación Mutua quiere reconocer que las redes sociales sirven para conectar, concienciar y facilitar una mejor contribución a la acción social.

Las iniciativas premiadas han sido: "Un match x una vida", de Fundación Internacional Josep Carreras y la Organización Nacional de Trasplantes (ONT), como campaña innovadora ya que utiliza el concepto de match que utilizan las redes sociales destinadas a ligar, para trasladarlo al ámbito de la salud, concretamente a la donación de médula ósea; "Dale la vuelta", de Confederación ASPACE, como iniciativa inspiradora, al sensibilizar a la sociedad sobre la vulneración de los derechos de las personas con parálisis cerebral con creatividad y humor; "Mini Gomaespuma de Emergencia", realizada por Fundación Gomaespuma que nació con el objetivo de entretener a la población, en especial a los sanitarios y cuerpos de seguridad, y a la vez recaudar fondos para financiar proyectos de prevención y salud, en los países en los que opera la fundación, y ha sido reconocida como la iniciativa con mejores resultados, y, el Premio Especial del Jurado, de la Agencia Publicis para Teléfono de la Esperanza, por "Code of Hope", un algoritmo que detecta comportamientos suicidas en los tuits. Desde noviembre de 2018, el Teléfono de la Esperanza analizó más de un millón de perfiles y más de 300 perfiles de riesgo fueron identificados.

La tecnología impulsa nuevos seguros, como el pago por uso o la eficiencia al volante para calcular el coste de la póliza de autos.

Nuevas fórmulas para asegurar el coche

La tecnología ha revolucionado la movilidad y va camino de hacer lo mismo con el seguro de coche. Las 'insurtech' irrumpen con fuerza acelerando los seguros de pago por uso.

F.S.M. Fotos: iStock

Si le decimos que la pandemia ha cambiado la movilidad y el uso del vehículo privado no les estamos contando nada nuevo. El impacto de la pandemia de coronavirus, que ya cumple un año, ha tenido un doble impacto. Por un lado, aumentan los conductores que utilizan menos su vehículo, por el teletrabajo y las limitaciones a la movilidad. En el otro extremo están aquellos que han multiplicado el uso de su vehículo privado por el temor a las aglomeraciones y al contagio en el transporte público.

En este contexto, las compañías de seguros buscan la fórmula que les permita asegurar de forma adecuada a todos los conductores, sin que estos tengan la sensación de que su seguro les está cobrando de más por un riesgo que se ha minimizado o incluso ha desaparecido. Aunque esto no es así, ya que aunque el vehículo no circule con la misma asiduidad que antes, el riesgo no desaparece estando aparcado -y menos si lo hace en la calle, como se ha visto con los disturbios callejeros en algunas ciudades españolas en las últimas semanas-.

Otros seguros

A las pólizas de autos "tradicionales", en los últimos meses se han sumado los llamados seguros de pago por uso. Estas pólizas permiten a los conductores pagar solo por el uso que le dan a su coche. No son nuevas, llevan comercializándose en el mercado español cerca de una década, aunque con éxito irregular. La compañía de seguros insta un dispositivo que evalúa los kilómetros recorridos y el tipo de conducción. Esto permite premiar a los buenos conductores con descuentos en las primas que pagan al mes o de forma anual.

Mapfre, Zurich, Generali, Direct Seguros y Verti son algunas de las aseguradoras que han apostado por estos seguros. El año pasado, en septiembre, Hello

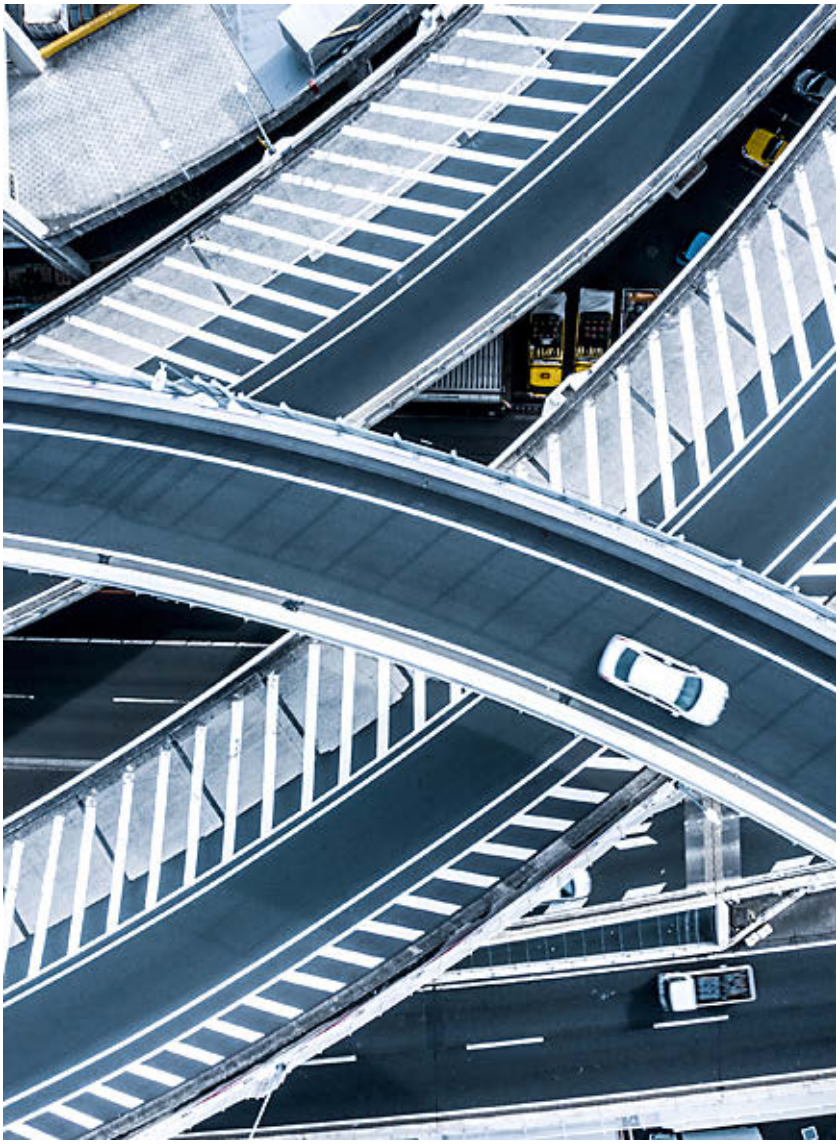
Auto lanzó su propuesta: un seguro con el que los conductores abonan una cuota mensual mínima -9,99 euros- con un pequeño pago adicional por cada día que utilicen su vehículo, 0,49 euros. La compañía lo hace "sin eliminar ni reducir coberturas o garantías". La compañía cuenta con el respaldo de reaseguradoras como Munich Re, Mapfre Re, Swiss Re y Scor.

Hello Auto Flex permite a los conductores elegir cuánto quieren ahorrar en su seguro de coche, "ya que su importe final dependerá del uso que hagan de su vehículo". El objetivo de la aseguradora es ofrecer el precio más justo posible para sus asegurados, "gracias a la tecnología de su copiloto inteligente *Hello Auto Connect*, que la compañía ofrece de manera gratuita a sus asegurados. Este dispositivo, ofrece a los asegurados un valor añadido en su seguro. "Es el asistente de conducción más avanzado del mercado y permite calcular los días que se conduce el vehículo, así como el tipo de conducción, para ajustar el precio del seguro", afirma la compañía.

Entre las múltiples funcionalidades de *Hello Auto Connect* destacan la cámara, la geolocalización, wifi, el asistente de velocidad, el avisador de radares,

La 'app' Rooster Insurance promete descuentos de hasta el 40% en el seguro del coche

el sistema *ecall* -avisa directamente al centro de emergencias de la aseguradora en caso de accidente- y el *modo parking*, que notifica al usuario cuando su vehículo, tras haberlo aparcado, es golpeado o se mueve, aumentando la seguridad ante los robos.



La pandemia ha cambiado el uso que se hace del vehículo particular.

Aplicaciones para ahorrar

Otra opción, ligada a las nuevas tecnologías es la *app* Rooster Insurance, que promete "revolucionar la forma en que los conductores compran seguros y ahorrarles dinero". Con ella, la compañía de seguros puede reducir el coste de las primas hasta en un 40%, proporcionando primas basadas en cómo conducen realmente los automovilistas; a diferencia de los datos demográficos crudos como la edad, el estado civil y si son propietarios de una casa, pero sin el monitoreo continuo o variable que ofrecen las pólizas telemáticas.

Los conductores de 20 años o más con al menos un año de experiencia al volante completan una prueba de conducción de tres semanas para obtener una puntuación en la que se basa su cotización. Los usuarios descargan la aplicación, que registra cómo y dónde conducen, a través de su teléfono móvil.

A diferencia de las pólizas telemáticas, Rooster Insurance solo evalúa el comportamiento de conducción a través de su aplicación durante el período de prueba. Esto les da a los conductores jóvenes "un coste de seguro justo y una sensación de confianza en sus habilidades", explican los responsables de la *app*. Al final del período de prueba, los usuarios reciben una cotización fija basada en cómo han conducido realmente. Como resultado, los buenos conductores pueden ahorrar hasta un 40%.

La aplicación ha sido diseñada para ahorrar dinero a los conductores más jóvenes en el seguro de su automóvil, pero tiene un atractivo más amplio para cualquier grupo de edad que desee un seguro a un precio más justo.

La revolución eléctrica se sube a la ola mientras conquista la ciudad

Primero fueron las bicis, después los patinetes y ahora las tablas de surf. ¿Cuál será el próximo instrumento deportivo en subirse al carro de la tecnología para mejorar sus prestaciones y la experiencia del usuario?

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Al margen de los complementos y aplicaciones para medir y controlar el rendimiento o de las innovaciones tecnológicas aplicadas a los materiales, el calzado y la ropa deportiva, la revolución eléctrica ha logrado elevar determinados deportes a un nivel superior. Buen ejemplo de ello es el sector de las bicicletas eléctricas, cuyas características técnicas ofrecen experiencias globales de diseño, comodidad y seguridad, sobre todo en entornos urbanos.

Moverse en bicicleta por la ciudad es hoy, más que una tendencia, una costumbre que crece como la espuma. De ahí que prácticamente todas las marcas top cuenten con diferentes modelos de esta categoría. Entre las mejores de 2021, destaca el modelo *Ciudad Mujer EC01* de Peugeot. Se trata de un diseño clásico, ligero, minimalista y elegante. Además, tanto la ergonomía (sillín *essenza real*; manillar de aluminio), como los detalles (motor Bosch de 300 WH oculto) contribuyen a preservar la armonía del cuadro sin perder ninguna de las prestaciones técnicas.

Plegable es la nueva *NCM Paris (+)*, cuyo motor de 250 W permite alcanzar una velocidad de 25 km/h. La batería de litio es extraíble, asegura una autonomía para recorrer unos 100 kilómetros y proporciona a los pasajeros al menos 40 kilómetros de pedaleo asistido. En el número uno de ventas se encuentra el modelo *E-Bike 20.2* de la marca Moma Bikes. Se trata de una bici plegable, con motor de 250 W, tres niveles de asistencia y cuadro de aluminio muy ligero (pesa tan solo 18 kilos). Alcanza una velocidad máxima de 25 km/h y aguanta 80 km sin necesidad de recargar la batería.

En cuanto a sus competidores directos, los patinetes eléctricos continúan en ascenso. Y todo ello pese a los riesgos propios y ajenos que implica su uso y la ausencia de una regulación general al respecto. Una de la empresas que

Las tablas de surf eléctricas cuentan con sistema de geolocalización y amplia autonomía.

marca ahora mismo las tendencias es Olsson and Brothers. Aunque suena a nórdico, se trata de una firma ubicada en Cantabria y especializada en este tipo de vehículos urbanos. *Rhino*, el último de sus modelos, ha sido calificado por la OCU como uno de los mejores del mercado. Con una autonomía máxima de 30 kilómetros, alcanza una velocidad de 25 km/h. Su cuadro de aluminio es plegable e incorpora una batería de litio de 350 W, freno eléctrico e-ABS regenerativo más freno de disco, luces LED y ruedas hinchables de 8,5 pulgadas.

Como extravagancia merece una mención la motobici *Punch*. Este híbrido es una motocicleta desmontable que se convierte en bicicleta una vez despojada de sus baterías, que no son más que dos maletines laterales. Se trata de un capricho para urbanitas exquisitos que puede superar los 100 km/h.

Mientras bicis y patines compiten por el espacio urbano, el mar sigue siendo para los surferos. Y, como corresponde, han sido ellos quienes para aprovechar al máximo el tiempo de práctica de este deporte han inventado las tablas perfectas para desafiar a las olas más perezosas.

La firma sueca Radinn fue una de las primeras en diseñar una tabla de surf propulsada para surfear también en esos días en los que las olas se resisten. Era 2018 cuando lanzaron su primer modelo: un prototipo similar al de cualquier tabla al uso, algo más corta y bastante más gruesa con el fin de incorporar en el interior el propulsor eléctrico. De aquella serie inicial (*Radinn G2X*) capaz de alcanzar una velocidad de 58 km/ y una autonomía de 25 minutos, la nueva generación de tablas eléctricas modulares *G3 Jet* ofrecen una configuración personalizada en función del estilo de práctica de este deporte, la potencia y la experiencia del usuario.

Si los escandinavos se atreven con este deporte tan del sur, los oriundos de la cuna del surf no iban a quedarse atrás. No hay más que curiosear por la web de Flite para empezar a soñar con el paraíso. Esta joven firma ubicada en el cogollo del surf australiano, Byron Bay, también creó su primera tabla con motor eléctrico en 2018. La idea de crear una tabla voladora partió de su fundador, David Trewern, durante un evento de *kitefoil* sin viento a principios de 2016.

Hoy, la *top* de las antípodas presenta una nueva línea de tablas eléctricas con hidroalas, dotadas de una potencia espectacular, un sistema que permite la geolocalización y una autonomía de 40 kilómetros. Las *Fliteboard Series 2* son compatibles tanto con los novatos como con los grandes expertos. La tecnología incorporada en cada uno de sus cuatro modelos permite una experiencia deportiva excepcional.

Todos los modelos incorporan una batería oculta en la tabla por una fibra de carbono. En función del mismo, la tabla ofrece entre hora y hora y media de uso con una velocidad máxima de 55 km/h, GPS, acelerómetro y telemetría para establecer la posición. Varios leds indican el estado de la batería, el consumo o la distancia recorrida, permiten conexión remota y establecer la velocidad de crucero mediante un mando a distancia gracias al sistema *Virtual gears*, patentado por la compañía.

La motobici desmontable 'Punch' se convierte en bici al quitarle las baterías.

Las tablas de surf eléctricas desafían a las olas más tranquilas en una nueva tendencia al alza

El compromiso con el medio ambiente por parte de esta premiadísima marca forma parte de su filosofía empresarial. Su objetivo es "acelerar el cambio hacia embarcaciones marinas propulsadas más respetuosas con el medio ambiente. Fliteboard proporciona un viaje silencioso y sin emisiones sin dejar rastros de estela o contaminación", aseguran.

Por ello, todas sus tablas economizan el gasto de energía eléctrica usando menos de 750 vatios. De esta forma garantizan un perfil acústico subacuático menos impactante. Esto gracias a la investigación en nuevas tecnologías en el campo de la navegación recreativa.

Alergias y Covid-19: cómo distinguir sus síntomas

La alergia es una respuesta exagerada (y perjudicial) del sistema inmunitario frente a sustancias que son inocuas para la mayoría de las personas. Así la define el Dr. Tomás Chivato, alergólogo especialista del Hospital Gómez Ulla de Madrid.

Ana M. Serrano. Foto: iStock

Los alérgenos abarcan desde pólenes y ácaros, hasta componentes alimentarios, farmacológicos (antibióticos, antiinflamatorios, anestésicos), de contacto (níquel, cromo, perfumes) o el veneno de abejas y avispas. La enfermedad alérgica más común es la rinitis, que cursa con estornudos en cadena, secreción y congestión nasal, lagrimeo, picor de nariz, ojos y paladar.

El asma -cuyos síntomas van desde la tos y dificultad respiratoria (disnea) hasta ruidos torácicos (sibilancias)- afecta al 5%de las personas y puede llegar a convertirse en crónica. Las urticarias y dermatitis se manifiestan con la aparición de ronchas y habones en la piel, sequedad cutánea y picor muy intenso. Se deben a alérgenos de contacto, alimentarios o farmacológicos. La anafilaxia es la más grave de las enfermedades alérgicas pudiendo incluso causar la muerte. Se trata de una reacción de instauración rápida, generalizada o sistémica y puede cursar con manifestaciones cutáneas, digestivas, respiratorias, cardiovasculares y neurológicas.

Ahora que la primavera está a punto de llegar, las personas alérgicas comienzan a sufrir los síntomas propios de las alergias al polen. ¿Cómo saber si los síntomas son alérgicos o infecciosos? ¿Cómo no confundirlos con el coronavirus?

El doctor Ángel Moral, alergólogo del Complejo Hospitalario Universitario de Toledo, indica que la sintomatología típica alérgica no aparece en las infecciones por Covid-19. Igualmente, los síntomas comunes del coronavirus (fiebre, malestar general, diarrea y dolores musculares) rara vez se dan en pacientes alérgicos. Sí coinciden el dolor de cabeza, la tos o las dificultades para respirar. Sin embargo, los asmáticos suelen presentar sibilancias.

La buena noticia, como señala la Sociedad Española de Alergología e Inmunología Clínica (SEAIC), es que el uso de mascarillas puede ayudar a los alérgicos a aliviar sus síntomas pues, al tiempo que filtran los patógenos causantes del Covid-19, reducen hasta un 80% las partículas de pólenes y polvo en el aire inhalado.

Con respecto a las vacunas, la SEIAC indica que no presentan más contraindicaciones en los pacientes alérgicos que cualquier otra persona. Por tanto “no es necesario realizar de forma sistemática un estudio alergológico previo a la administración de la vacuna a todos los sujetos con reacciones graves a fármacos y/o alimentos”. Sí recomienda realizarlo a “los sujetos que refieran reacciones alérgicas en general y a las vacunas contra el Covid-19 en particular para identificar las sustancias desencadenantes”.

La sintomatología típica alérgica no aparece en las infecciones por el nuevo coronavirus que causa Covid-19.

Si quieres conocer la cara de tu compañía de seguros ¡VISÍTANOS!
Seguros tv
Expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador
www.segurostv.es

Así beneficia la Inteligencia Artificial al seguro

El seguro se sube al tren de la digitalización, agilizando su capacidad de respuesta ante el cliente mientras simplifica procesos haciéndolos más eficientes.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Con todavía mucho camino por recorrer ya se va comprobando hasta qué punto la Inteligencia Artificial puede resultar de gran utilidad tanto para las compañías como para los asegurados, aportando el impulso que necesita el sector de cara a conseguir un salto de calidad necesario y adaptarse a la evolución constante que demanda esta época. Vamos a analizar brevemente en qué medida la Inteligencia Artificial está transformando, generalmente a mejor, el entorno asegurador, ayudados por un certero análisis realizado por kabel.es sobre esta cuestión.

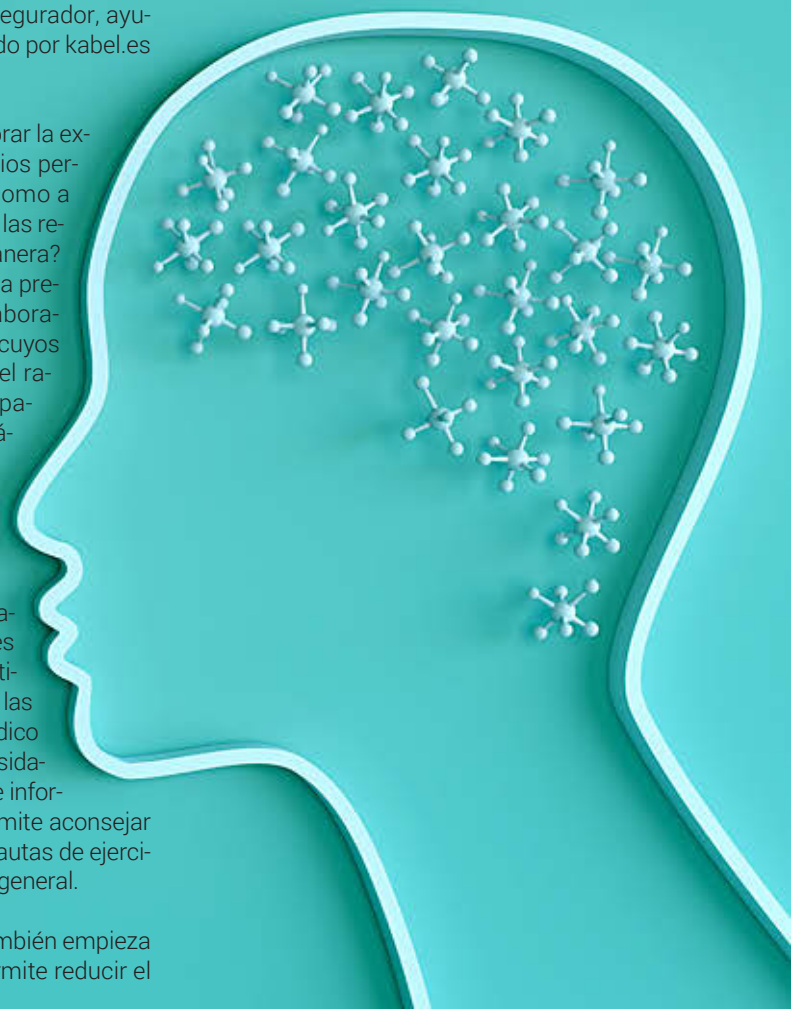
A grandes rasgos, el objetivo es mejorar la experiencia del cliente gracias a servicios personalizados y automatizados, así como a una gestión más rápida y eficiente de las reclamaciones y procesos. ¿De qué manera? Por ejemplo, progresando en cuanto a predicción y gestión de riesgos en colaboración con las *insurtech*. Una dinámica cuyos frutos pueden verse claramente en el ramo de automóviles, donde las compañías de seguros aprovechan la telemática para recopilar datos de conducción de los vehículos en tiempo real con algoritmos de aprendizaje automático.

En materia de salud también son palpables los avances en IA: los proveedores de servicios usan el lenguaje automático para ayudar a los pacientes a elegir las opciones de cobertura de seguro médico que más se ajusten a ellos y sus necesidades. Por otro lado, la gran cantidad de información recopilada por *wearables* permite aconsejar más certeramente al usuario sobre pautas de ejercicio, alimentación y vida saludable en general.

La programación neurolingüística también empieza a despegar y su implementación permite reducir el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes y encontrar rápidamente información en casos de tramitación de siniestros o reclamaciones. Una parte del trabajo se automatiza (por ejemplo, gracias a los *chatbots* de servicio al cliente) y el resto sigue realizándose por trabajadores especializados, lográndose un equilibrio entre humanos y tecnología que esperemos perdure.

Otro de los campos que ha evolucionado significativamente es la visión por computador, lo que permite a las máquinas extraer el significado y el contexto de los datos visuales. Ello es gracias a las redes neuronales, modelos de Inteligencia Artificial que pueden reconocer y clasificar imágenes con una fabulosa precisión.

Y, por último y no menos importante, a las aseguradoras la gran cantidad de datos disponibles y los algoritmos de aprendizaje automático les sirven de gran ayuda a la hora de detectar y prevenir el fraude por parte de los clientes que quieran hacer trampas, parando los pies a los que juegan sucio y ahorrándose una gran cantidad de dinero.



Emprender en el ecosistema 'insurtech' en 2021

En la época complicada en la que vivimos es una buena práctica encontrar oportunidades de negocio y acercarnos a sectores con un importante potencial de crecimiento.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Incluso con la que está cayendo, en medio de una grave crisis sanitaria y económica de la que esperemos salir con esfuerzo y solidaridad, existen entornos que gozan de una buena salud, cuentan con grandes perspectivas de desarrollo y anuncian un panorama alentador en el aspecto profesional y económico para los próximos años.

El ejemplo más significativo lo tenemos en el gigantesco sector digital, aunque centraremos el foco en su aplicación al mundo de los seguros. Hablamos del ecosistema *insurtech*, que presenta un panorama esperanzador y con muchas opciones de crecimiento y negocio para las dos grandes ramas implicadas: por un lado, las compañías de seguros, corredurías y profesionales del sector asegurador; por el otro, las *startups* especializadas en digitalización.

2021 es un año en el que confluirán más que nunca los intereses de una y otra parte: el sector, tradicionalmente algo estático y conservador, se enfrenta a un cambio que pasa sí o sí por la digitalización, por lo que precisa o la creación de un equipo interno de cara a realizar este cometido o la contratación de una empresa externa, lo que supone una gran noticia noticia para miles y miles de *startups*. Ahí está la gran oportunidad de negocio para estas últimas.

Pese a los efectos devastadores del coronavirus, la inversión en *insurtech* es todavía mayor, y el obligado distanciamiento social ha contribuido a reforzar esa tendencia, acelerando la modernización y la digitalización en las compañías. Además, la competencia obliga a las aseguradoras a adoptarse al panorama tecnológico y a tratar de diferenciar sus ofertas de productos para satisfacer la demanda de los consumidores.

El foco de la transformación digital se pone esencialmente en todo lo relacionado con el tratamiento de datos, con las metas de realizar una mejor gestión interna del negocio y avanzar en la personalización de los productos. Una cuestión no exenta de polémica por la mala praxis de algunas firmas y para la que se debe encontrar una solución que pase por el respeto a la intimidad del cliente y la evitación del marketing abusivo e invasivo. También serán tendencia en 2021 en el ecosistema *insurtech* la mejoría del servicio postventa -computación en la nube, *blockchain*, gestión digital documental- y la del área de distribución.

La aplicación de la Inteligencia Artificial, el protagonismo todavía mayor de los *smartphones* (y de las *apps)* en la comunicación y gestión y la puesta en marcha del *sandbox* financiero, con el impulso al desarrollo de la innovación que ello supone, son otras de las pinceladas que completan el cuadro *insurtech* para el presente año. Un cuadro en el que, como hemos comprobado, las *startups* pintan más que nunca.

SELVA OREJÓN

Perito judicial especializada en identidad, imagen y reputación digital

"El crimen perfecto no existe, el fallo humano es nuestro gran aliado"

Selva Orejón es la fundadora y directora de OnBranding, empresa de reputación digital y ciberinvestigación. La encontrará trabajando habitualmente con forenses, criminalistas, psicólogos, abogados, detectives privados, periodistas o expertos en SEO, entre muchos otros.

Por Anita Cufari. Fotos: eE

Seguramente ha leído todas las políticas de privacidad... ¿Dónde nos estamos metiendo cuando las aceptamos sin mirar?
En primer lugar, hay que hacer referencia a estas políticas de privacidad que encontramos en accesos de páginas webs, redes sociales, aplicaciones, etc.; pueden condicionar nuestra libertad, ya que si no se aceptan no es posible acceder a los contenidos deseados. Por lo tanto, podemos pensar que somos libres de aceptar o no, pero no deja de ser una condición o un obstáculo que nos genera desprotección y, en consecuencia, vulnerabilidades en nuestra protección de datos.

De trabajar en comunicación a ser especialista en identidad digital y ciberinvestigación... ¿Por qué decidió ir tras los malos?
Ha sido por la evolución natural de la propia

actividad criminal, ellos aprenden de nosotros y nosotros de ellos. Antes el crimen tenía otras características y los ataques reputacionales eran menos técnicos y sofisticados, pero son tan antiguos como la primera *psyops* (operación psicológica) contra un gobierno, una nación, un líder político, una empresa o alguien que representa unos valores que no hay que permitir ensalzar.

Hay muchos expertos en reputación y analistas de datos, pero usted llega mucho más lejos. ¿Cuál es su diferencial?
Bueno, aparte de esto podemos hacer un peritaje de lo sucedido ya que, así, se pueden derivar responsabilidades civiles y penales de los actos. Soy perito judicial especializada en identidad digital, imagen y reputación *online*; y ciberinvestigación. La primera en las listas. De hecho, fuimos nosotros quienes hicimos la especialidad junto a la petición al Juzgado decano de Barcelona y de ahí que ahora exista. El enfoque desde las cuatro vertientes es muy útil y le da un punto femenino y, si se me permite, una visión holística, la vertiente criminal o psicológica, de ciberseguridad, legal y reputacional.

¿Hay algún "agujero" negro donde no se puede entrar para rastrear?
La *darkweb* es una puñeta para obtener, pero peor es aún cuando tenemos que solicitar que se elimine el contenido. Es ilegal pagar por ello -por ejemplo, por bases de datos- y nada te puede garantizar que desaparezcan. De hecho, en el propio proceso de mostrar interés te pones una diana en la cabeza.

Todo lo que publicamos deja una huella digital, ¿se puede hacer algo para tener cierta privacidad?
Lo importante es que tu identidad analógica no sea compartida en redes. Es decir, que no sea igual que la identidad digital. Es importante crearse una identidad digital conforme aquello que queremos mostrar y que no tiene por qué identificarnos. Así podemos mantener un control sobre nuestros contenidos.

¿Cuáles son los casos que más le han llamado la atención?
Los relacionados con *influencers* o *celebrities*. Los hackeos de cuentas en Instagram van en aumento y seguramente también los casos de reputación de personas o empresas que pueden afectar los derechos de honor.

¿Qué casos son típicos en las empresas?
Sobre todo, de servicios de reputación de marca y también de posicionamiento en internet. Empresas del Ibex 35, clubes de primera división, personajes públicos y algunas pymes. Además de algunos usuarios domésticos y, por supuesto, instituciones públicas.

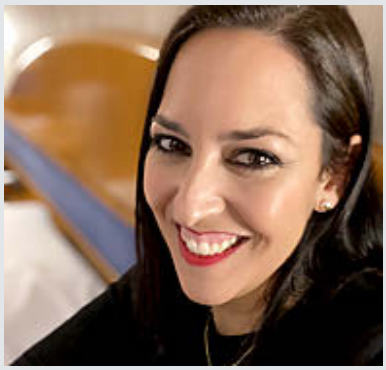
¿Qué ha aprendido en todos estos años de profesión?
Con el tiempo he conocido a muchísimos clientes que han sido o son víctimas de la maldad más pura. Al empezar no pensaba que había tanta gente mala, es decir, dispuesta a hacer daño a terceros y sin obtener un lucro económico, más bien por ego.

Hace 14 años que trabaja en este terreno, ¿los tipos de casos han evolucionado?
Empecé enfocada más en la gestión reputacional y de crisis y cada vez veía que el aumento de la necesidad de saber quién estaba detrás iba a ser una necesidad imperiosa. Así que me fui especializando en obtención, análisis y, sobre todo, en irme acercando al cibercrimen conforme avanzaban los años. Mi relación policial y militar siempre me ha ayudado mucho a entenderlo todo mejor desde el punto de vista macro.

La pandemia nos ha forzado a teletrabajar.

"Todos hemos buscado nuestro nombre en Google. Pero, ¿qué ocurre cuando lo que aparece no te gusta?"

"Es importante detectar todo el contenido negativo que pueda afectarnos a través de una correcta monitorización"



¿Qué riesgos ha provocado?
El riesgo de sufrir un acceso ilícito a nuestros sistemas informáticos. La ciberseguridad es una tarea pendiente en muchas empresas, especialmente en el caso de pymes y autónomos. Los hackers o ciberdelincuentes saben que la coyuntura económica y sanitaria es una puerta abierta a numerosos dispositivos y sistemas informáticos que contienen importantes cantidades de información y que en estos momentos no están custodiando de forma apropiada. Es más, en estos momentos la información de las empresas está siendo tratada por trabajadores que utilizan sus propios dispositivos y redes de conexión a internet. La debilidad en cuanto a seguridad de estos sistemas son la llamada a la acción perfecta para los ciberdelincuentes.

¿Podemos borrar nuestra identidad? ¿Cómo podemos ser menos vulnerables?
El contenido que compartimos en la red deja rastro y más aún si está claramente identificado con nuestra identidad analógica -nombre, apellidos, DNI, dirección, número de teléfono...-. Todos hemos buscado nuestro nombre en Google. Pero, ¿qué ocurre cuando lo que aparece no te gusta? El mejor antídoto es la prevención: crear una identidad digital acorde con lo que queremos mostrar, mantener el control sobre nuestros contenidos. Podemos encontrar cosas que afecten negativamente a nuestra identidad digital y, en consecuencia, posiblemente sobre nuestra identidad analógica (real). Es importante detectar todo el contenido negativo que pueda afectarnos a través de una correcta monitorización.

¿Y el derecho al olvido?
También, y está relacionado con la protección de datos y el derecho al honor. Permite recuperar el control sobre la información que circula de nosotros en la red. Las nuevas tecnologías hacen posible la acumulación de grandes cantidades de datos que pueden ser encontrados fácilmente. Si la información no se actualiza o elimina, es posible que pueda dañar la imagen o lesionar la intimidad. En muchos casos, si el contenido no infringe la ley de protección de datos o no forma parte de un delito o ciberdelito, Google no procede a la retirada del contenido que, aunque de carácter negativo para nuestra reputación o reputación *online*, se comparte amparado bajo el derecho a la libertad de expresión. Es conveniente contar con especialistas que puedan ayudarte cuando los problemas que pueden derivarse sean graves y las herramientas gratuitas de Google no cumplan su función al nivel que necesitas. Si te preocupa la información que puede circular sobre ti en la red, será necesario una correcta monitorización de datos personales, detección de fuentes y estudiar si tus datos e imagen están siendo gestionados adecuadamente.

"Los hackers saben que la coyuntura económica y sanitaria es una puerta abierta a numerosos dispositivos"

"El mejor antídoto es la prevención: crear una identidad digital acorde con lo que queremos mostrar"

Es posible solicitar la retirada de contenido negativo a través de una serie de procesos en los que estamos especializados desde OnBranding. Además, podrás ejercer tus derechos amparados por la Ley de Protección de Datos europea.

Con tanto 'bot' e IA... ¿Es posible determinar quién está detrás de un mensaje, una amenaza o una campaña de desprestigio?
Sí, pero no siempre. Si los delincuentes se protegen suficientemente bien, a veces se hace imposible rastrearlos. Pero el crimen perfecto no existe, el fallo humano es nuestro gran aliado.

¿Dónde podemos aprender más?
En los cursos que se ofrecen desde OnBranding y también con mi libro *Identidad Digital: Métodos de análisis y valoración de pérdida de imagen en la red*.

¿Cuáles son las dolencias de las mascotas más caras para sus dueños?

Los animales de compañía se exponen a numerosas dolencias, muchas de las cuales suponen no solo un gran disgusto para nosotros, sino un alto coste económico en lo que respecta a tratamientos, cirugías y gastos médicos y veterinarios.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

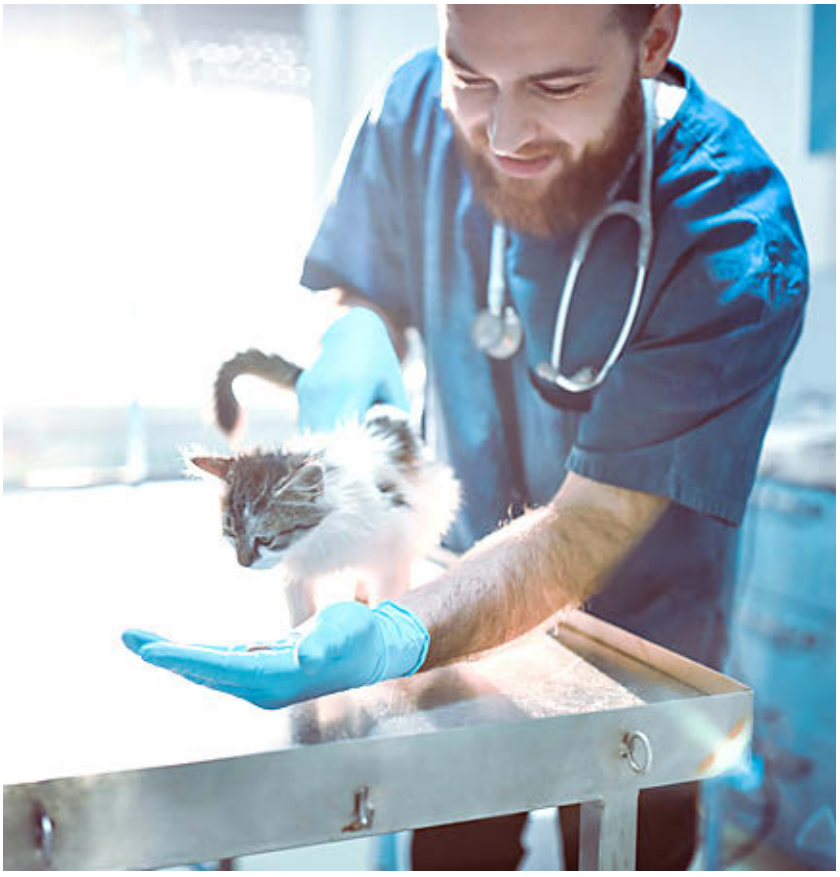
Quien esté habituado a compartir su vida con una mascota ya habrá tenido tiempo de descubrir que los seres humanos y el resto de los animales tenemos más en común de lo que podría imaginarse en un primer momento. También, por desgracia, en lo referente a las enfermedades, muchas de las cuales se desarrollan con frecuencia tanto en los humanos como en otros seres vivos como perros y gatos.

Varias de ellas, al igual que sucede en nuestro caso, resultan además de graves muy costosas para nuestro bolsillo, debido a los gastos médicos, farmacéuticos, alimenticios e incluso quirúrgicos que requieren. ¿Cuáles son esas dolencias tan caras de afrontar, tratar o cuando menos minimizar? Les detallamos las más frecuentes:

Una de ellas es el cáncer. Esta grave enfermedad también afecta a animales como perros y gatos. La buena noticia es que la oncología no solo ha avanzado en los últimos años para tratarnos a nosotros, sino también en lo que respecta a la veterinaria. Así que al igual que nosotros podemos superar esta dolencia, también lo pueden hacer otras especies como canes y felinos; eso sí, ayudados por tratamientos costosos como la cirugía o la quimioterapia, e incluso la combinación de ambas, lo que lleva a un gasto en especialistas realmente elevado.

Las dolencias coronarias también son frecuentes en algunos animales domésticos. Algunas se consiguen corregir con cirugía; pero el problema con la mayoría de ellas, como en el caso de las insuficiencias cardiacas, es que no se pueden eliminar, pero sí tratar y controlar. ¿De qué manera? Mediante diversos tratamientos, lo que supone una mayor cantidad de visitas al veterinario y un buen gasto en medicamentos.

El Síndrome de Cushing es una dolencia veterinaria no muy conocida, sin embargo es una de las enfermedades endocrinas más frecuentes en los perros, especialmente en razas como bulldog o yorkshire. Provoca desajustes en el metabolismo, incrementando la producción de cortisol y debilitando el sistema inmunitario de la mascota. Su tratamiento es



costoso y puede prolongarse durante bastante tiempo. Los gatos también pueden contraer este síndrome, aunque no es frecuente que suceda.

Y, por último, las cirugías. Son tratamientos de coste elevado, pueden realizarse por diferentes motivos (accidente, características congénitas o enfermedad) y ser de muchos tipos. Más allá de las ya citadas, como las cardiacas u oncológicas, otras frecuentes son las traumatológicas, las de hernias, odontológicas, de vista, aparato digestivo o urinario y las cesáreas en el caso de las hembras. Como más vale prevenir que curar, un buen seguro veterinario puede evitar que el coste se dispare si nuestra mascota tiene que pasar por una o varias operaciones quirúrgicas.

Los trabajadores cada vez valoran más los diferentes beneficios sociales puestos en marcha por sus empresas.

Estos son los beneficios sociales más valorados por los trabajadores

Estas medidas redundan en una plantilla más motivada y mucho más comprometida y eficiente, aunque ahora parezca que es complicado y difícil de llevar a la práctica.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Cuando hablamos de beneficios sociales de una empresa a su plantilla hay que tener en cuenta que no todo se reduce a gastar dinero, pues algunas medidas sólo requieren de una diferente planificación y estructura; además, hay que pensar en el retorno en forma de trabajo eficiente y productivo (y de beneficios económicos) que generará el hecho de que nuestra plantilla se encuentre mejor considerada, más protegida, motivada e identificada con la firma. Pero, ¿cuáles son los beneficios sociales más valorados por los trabajadores?

- Seguro médico: todo un clásico, que cobra más importancia todavía en estos tiempos que han puesto más en el foco nuestra fragilidad y debilidad y la importancia crucial de la salud. Una empresa que se hace cargo del seguro de salud de sus trabajadores gana muchos puntos ante ellos, al ahorrarles dinero, ayudarles a una atención temprana y completa y evitarles esperas y gestiones en el cuidado de su salud.

- Flexibilidad horaria: procurar, siempre que el trabajador sea productivo y cubra las necesidades de la empresa, brindarle esa flexibilidad de horarios para que no viva en la oficina y pueda compaginar la vida personal con la profesional. Una asignatura pendiente por tradición en España a la que poco a poco se le va prestando mayor atención.

- Teletrabajo: de moda obligatoriamente ahora, puede establecerse como un sistema complementario al presencial. En función de las necesidades de cada empresa, el equilibrio permitiría al empleado ganar tiempo, comodidad y autonomía trabajando eventualmente en su domicilio sin perder productividad. Pero no debería nunca suponer barra libre de jornada laboral.

- Formación interna: los cursos pagados por las empresas y siempre como parte de la jornada laboral, ayudan a que los trabajadores se reciclen, se adapten a las nuevas exigencias y estén cada vez más capacitados para realizar una buena labor.

- Incentivos por productividad: debe reconocerse la eficiencia, capacidad y productividad del trabajador. Los incentivos económicos siempre motivan.

- Retribución en especie/extras: una amplia gama de beneficios que hacen la vida más cómoda al empleado: plaza de garaje, coche de empresa, dietas, transporte gratuito, descuentos… Hay compañías que incluso facilitan servicio de guardería o cuentan con un espacio de ocio.

- Cobro flexible de ingresos: se permite a los trabajadores cobrar sus ingresos cuando lo necesiten sin generar costes, gestiones extra ni cambios en el ciclo de tesorería de las empresas.

Seguros para fomentar el desarrollo económico de la mujer

En América Latina o en España, el seguro pone en marcha sus mecanismos de protección para impulsar los proyectos de mujeres empresarias protegiendo su salud y su negocio.

Redacción. Foto: eE

En América Latina, cerca del 30% de la población no tiene acceso a atención sanitaria por razones económicas y el 21% no recurre a ella por razones geográficas. Son datos de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), vinculada a la OMS, que ponen de relieve una de las asignaturas que ya estaba pendiente en Latinoamérica antes de la pandemia: mejorar la protección social, especialmente de las personas en vulnerabilidad.

Para cerrar esta brecha, que afecta más a las mujeres por su menor participación laboral, la Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA) ofrece, junto a financiación para sus microempresas, seguros asequibles -desde los 30 céntimos de euro al mes- y específicos para ellas con coberturas oncológicas, y asistencias de salud, diferenciando entre el entorno urbano y rural.

Esto es especialmente relevante ya que la prevención y el diagnóstico precoz de enfermedades como el cáncer siguen siendo muy deficientes en la región, según un estudio de The Economist Intelligence Unit (EIU). Este servicio facilita el acceso a profesionales sanitarios las 24 horas del día e incluye chequeos de salud como mamografías o ecografías, análisis clínicos, traslados en ambulancia y orientación médica, psicológica o legal vía telefónica. Además, en Colombia, la FMBBVA ofrece un seguro oncológico, que protege y apoya a la mujer en caso de ser diagnosticada de cáncer de mama o cuello de útero.

Acceso al seguro de crédito

Por su parte, CESCE ha iniciado 2021 comprometida con las mujeres empresarias y emprendedoras que trabajan en zonas de la España vaciada o menos poblada. Durante todo el mes de febrero, la aseguradora ha acercado las ventajas del seguro de crédito a este colectivo, a través de tres sesiones formativas *online* celebradas en colaboración con las Cámaras de Comercio de Oviedo, Zamora y Huesca, a las que se conectaron más de un centenar de asistentes.

El objetivo de estas jornadas es dar a conocer las ventajas del seguro de crédito, los distintos tipos de riesgos, las posibles coberturas frente a ellos y las soluciones para acceder a la financiación necesaria para emprender un negocio.

Estas iniciativas, que se repetirán a lo largo de todo el año en distintas ciudades españolas, se enmarcan en el acuerdo firmado hace un año entre CESCE y la Cámara de Comercio de España para impulsar y apoyar a las mujeres emprendedoras y empresarias a través de acciones conjuntas. La colaboración entre ambas instituciones está alineada con el Programa de Apoyo a la Mujer Empresaria (PAEM) de la Cámara de España y del Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, cofinanciado por el Fondo Social Europeo.

La reforma del RETA obligará a los autónomos a cotizar por sus ingresos reales, lo que en algunos casos subirá su cotización.

El incierto futuro de la pensión de los trabajadores autónomos

El Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones prepara una reforma a fondo del régimen especial de los trabajadores autónomos para mejorar la pensión de jubilación de un colectivo que supera los tres millones de trabajadores.

V.M.Z. Fotos: IStock

Los trabajadores por cuenta propia son uno de los colectivos más perjudicados por la crisis económica derivada de la pandemia. Los más de 3,2 millones de autónomos han visto en estos últimos doce meses cómo, en el mejor de los casos, sus ingresos se han desplomado por las restricciones a la movilidad y a la actividad comercial. De acuerdo con una encuesta realizada por ATA, el 83,6% de los trabajadores por cuenta propia afirman que la facturación de su negocio se ha reducido respecto al año anterior. Y para la mitad de ellos, la caída ha sido superior al 60%. El 10,5% señalan que ha mantenido sus ingresos y solo un 3,6% afirma que estos han aumentado. En este contexto, el Ejecutivo de coalición trabaja en la reforma de Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) para adecuar las cotizaciones de estos profesionales a sus ingresos "reales". Esta medida, en muchos casos, supondrá una considerable subida de la cuota que abonan cada mes a la Seguridad Social, calculada en un 50%, de los 289 euros actuales, a superar los 430 euros.

Esta subida de las cotizaciones, aunque se anuncia en medio de una situación económica incierta, tie-

ne como objetivo mejorar las pensiones de jubilación del colectivo. Hasta ahora, la brecha entre la pensión media de un trabajador por cuenta ajena y un autónomo ronda el 50%. La pensión media de los asalariados en enero de 2020 es de 1.583,08 euros mensuales en las nuevas altas. La de un autónomo que se jubila hoy es de 790 euros, según los datos de la Seguridad Social.

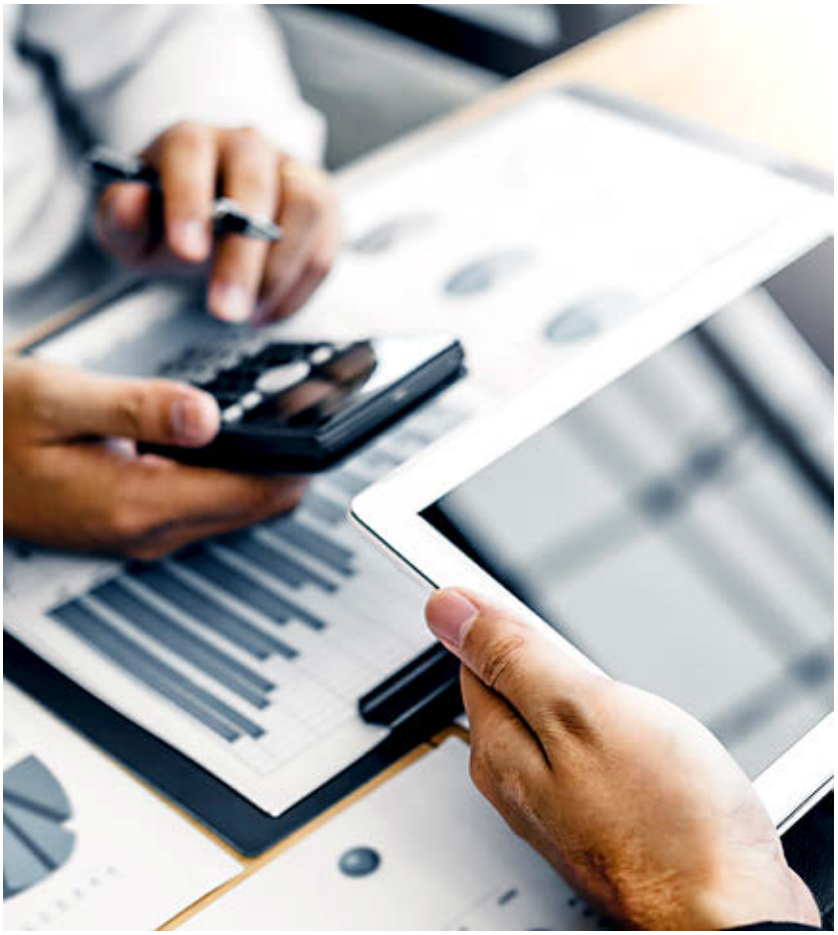
Las cotizaciones de los autónomos

De acuerdo con el planteamiento oficial, reformar el RETA para que los autónomos coticen por sus ingresos reales -en vez de elegir la base de cotización- supondría pagar más mes a mes a cambio de aumentar su pensión de jubilación mensual en unos 378 euros en el futuro. Esto elevaría la pensión media hasta los 1.168 euros al mes.

El objetivo del Ministerio de José Luis Escrivá es que este nuevo sistema de cotización entre en vigor en 2022; y no todos los autónomos tendrán que cotizar más, cerca de un tercio cotizan ahora mismo por encima de sus ingresos reales, por lo que verán reducida su cuota a la Seguridad Social, de acuerdo con los cálculos realizados por algunos expertos. La necesidad de aumentar los ingresos de las arcas de la Seguridad Social ha puesto siempre en el punto de mira a los trabajadores autónomos. Son muchas las voces que han pedido la reforma del RETA, aunque parece que en el contexto económico actual revisar al alza las obligaciones con la Seguridad Social de este colectivo no sea lo más conveniente. En 2020, los ingresos por cotizaciones sociales del RETA ascendieron a 8.059 millones de euros, un 27% menos que los 11.070 millones de euros recaudados en 2019.

> El objetivo del Ministerio de Escrivá es reducir la brecha en las pensiones de los autónomos

La cotización en el RETA permite a los autónomos cubrir los riesgos de contingencias comunes -excepto la jubilación anticipada- y, de forma voluntaria, las contingencias profesionales. Además, pueden acogerse voluntariamente al sistema de protección a efectos de incapacidad transitoria, accidente de trabajo y enfermedad profesional. Así como por cese de actividad (desempleo en el Régimen General). Otra novedad incorporada por la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo es el reconocimiento de accidentes in itinere. Hasta ahora la Seguridad Social no contemplaba el accidente de trabajo ocurrido en la ida o vuelta al trabajo entre los inscritos en el RETA pero la nueva Ley elimina esta exclusión, explica el Instituto Santalucía en su *Guía temática para trabajadores autónomos*.



La pensión media de los autónomos es de 790 euros mensuales.

Las pensiones más bajas se explican porque la mayoría de los trabajadores por cuenta propia elige cotizar a la Seguridad Social por la base mínima y, como señala el Instituto Santalucía, "cuanto menos se paga menos se recibe". Para peribir pensiones más elevadas tendrían que incrementar la base de cotización, "y no sólo durante los años previos a la jubilación que entran en la determinación de la base reguladora, sino durante un periodo más prolongado, ya que la última reforma del sistema público de pensiones aumenta el número de años incluidos en el cálculo de la base reguladora que sirve para obtener la pensión de jubilación de 15 a 25 años en el periodo 2013-2022".

Otras fórmulas para mejorar la pensión

Las asociaciones de trabajadores autónomos que negocian la reforma del RETA con el Gobierno tienen sus propuestas para mejorar las pensiones de este colectivo. Por ejemplo, que el autónomo pueda hacer cotizaciones adicionales al cierre de cada ejercicio en los años en los que su negocio lo permita. Otra opción sería destopar la cotización máxima a partir de los 48 años. O que los autónomos societarios coticen como gasto de la empresa para incentivar mayores cotizaciones entre los trabajadores por cuenta propia.

Aseguradoras

Caser asegura al personal de la Diputación Foral de Bizkaia

La Diputación Foral de Bizkaia ha adjudicado a Caser los seguros de vida y accidentes para la propia Diputación, sus organismos autónomos y las entidades adheridas. La compañía explica que el proceso para contratar el seguro colectivo de Vida y Accidentes se inició en septiembre de 2020, y Caser ha resultado adjudicataria del contrato basado en el acuerdo marco con una oferta superior a los dos millones de euros.

El plazo de ejecución del contrato será de dos años a contar desde su formalización.

De esta manera, las pólizas irán entrando en vigor a partir del 1 de marzo, y asegurarán a más de 6.000 trabajadores, según el acuerdo marco. El mediador designado en el concurso, Egiasa-Grupo Alkora, estará a cargo de la gestión y administración de las diferentes contratos de seguros.

Nombramientos

Active Seguros ficha a Raúl Casado como consejero independiente

Active Seguros ha incorporado a Raúl Casado como miembro independiente del Consejo de Administración de la compañía. Esta decisión se enmarca en la política tomada por Active Seguros, dirigida a sumar profesionales y técnicos contrastados en el sector asegurador que aporten sus conocimientos y experiencia.

El objetivo es que permitan a la compañía seguir creciendo y cumpliendo con todos los requisitos legales, técnicos y comerciales.

Raúl Casado ha ocupado desde 2013 hasta diciembre de 2020, la posición de subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), entidad en la que ha desarrollado su actividad profesional desde 2004.

Aseguradoras

Línea Directa reembolsará el coste de la ITV a los nuevos clientes

Como continuación de la batería de medidas incluidas en la reciente campaña "Garantía real de que pagarás menos", Línea Directa Aseguradora lanza ahora una nueva promoción publicitaria para 2021 con otra oferta única para los asegurados.

La compañía asumirá el coste de la Inspección Técnica de Vehículos (ITV) de aquellos vehículos que se aseguren con Línea Directa.

Una medida con la que la aseguradora refuerza su valor diferencial de ofrecer las mejores coberturas al mejor precio al tiempo que ayuda a los conductores en un momento tan delicado como el que estamos viviendo como consecuencia de la pandemia. La campaña, protagonizada por Matías Prats, consiste en el reembolso del precio de la tasa de la ITV que corresponda en función de la motorización y de la comunidad autónoma.

Ahorro e inversión

Mapfre lanza un 'unit linked' colectivo para empresas

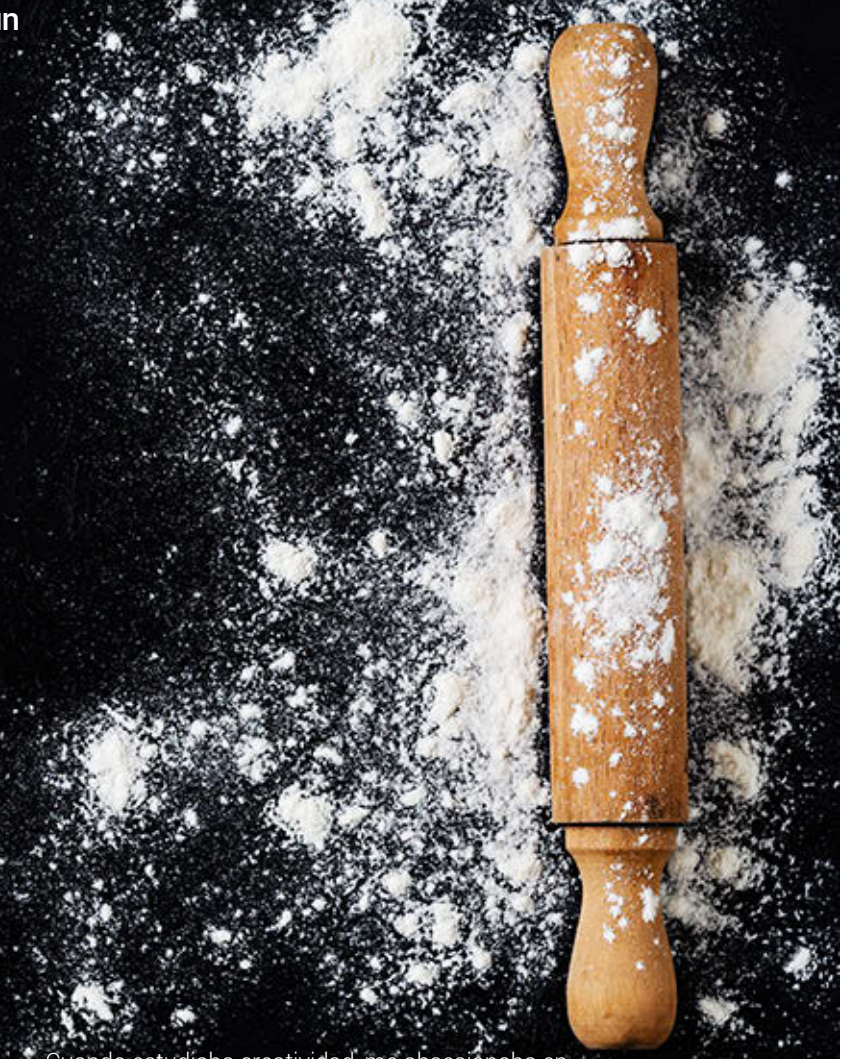
Mapfre ha lanzado el nuevo *unit linked* Colectivo Compromiso, un producto compuesto por cuatro carteras de fondos Mapfre, que se adaptan al perfil de riesgo de cada cliente, lo que lo convierte en una solución idónea para planificar y mantener sus ahorros hacia la jubilación.

Se trata de un seguro colectivo de ahorro *unit linked*, orientado a los trabajadores de empresas y autónomos (con personal a su cargo); cuya principal característica reside en la expectativa de rentabilidad variable en el plazo de la inversión. Permitiéndole dar solución a nuevos compromisos por pensiones contraídos entre empresa y trabajadores, en los que el tomador y el asegurado asumen el riesgo de la inversión. Asimismo, este seguro de ahorro de la compañía dispone de un capital adicional garantizado en caso de fallecimiento.

Es nada. Solo la harina del bizcocho

Como si fuera una brisa repentina, cada tanto la vida nos pone en bandeja ciertas oportunidades. Eso significa que, en algún momento, se trabajó esa posibilidad

Anita Cufari. Foto: iStock



Porque, a fin de cuentas, las cosas no suceden porque sí, la suerte no brota. Es harina y, si quiere bizcocho, hay que prepararlo. Una gran idea sin concretar es nada. Es una ocurrencia. Una chispa curiosa, a ratos divertida, entretenida y fugaz. Pero es nada más que ocio mental.

Ese gran contacto suyo que trabaja en la empresa más aspiracional del mundo según su opinión es una persona que conoce. No es "contacto" hasta que haga algo para que su parte profesional signifique algo en la suya.

Esa gran oportunidad que le llegará "un día" y que cambiará su forma de vivir, el éxtasis de la vida que llegará por caridad divina... Eso, es nada.

Porque, eso de mancharse las manos para conseguirlo... ¡y! ¡quita, quita! se dice a sí mismo. Que aquí, en el sofá lloverán las posibilidades. Que total, para qué, si todo está mal. La realidad es que no tiene nada. Pero lo que menos tiene es ganas de conseguirlo. El concepto "miedo al éxito" se me atragantaba bastante porque no terminaba de comprenderlo, ¿alguien podría temer que le vaya bien?

Bastó con sacarme de encima ese Dunning Kruger de bolsillo que todos tenemos para ahondar en el tema. El problema de conseguir lo que uno quiere es que ya deja de quejarse por no tenerlo. Y eso es un gran lío. Uno, porque tiene que buscar un nuevo motivo de queja, eso percute mucho. Otro, porque cambia la situación. Y, para más inri, es menos cómodo.

Con pensar, soñar o desear, las cosas no suceden

Al final una idea, en sí misma, no es nada. Sin embargo, se puede convertir en todo al llevarse a la práctica.

La diferencia entre "esto está todo mal" y "me las he arreglado para salir adelante" es una acción. Una decisión. Un hacer. Un quedarse media hora más puliendo un escrito. Es no abandonar el trámite cuando falta un papel. Es hacer hueco en la agenda -ya me conoce, soy fan de encerrarme en el baño a pensar, a leer, a concentrarme- y leer una página más.

Cuando estudiaba creatividad, me obsesionaba entender por qué -más allá de la genialidad o inteligencia de mis compañeros- uno sabía, de entrada, quién iba a llegar más lejos y quién se quedaría en nada. Hoy veo lo mismo en mis alumnos. Ya le aclaro que de pitonisa nunca me ha ido bien. Sin embargo, al analizar los hechos, sí existe un patrón: curro.

No conformarse con tener la idea, hay que bajarla, hacerla tangible, moldearla, estirarla, romperla, reconstruirla, dejarla macerar y seguirla puliendo.

Quienes se regodeaban en un *wow* efímero y se quedaban con lo primero que venía a la cabeza, no avanzaban.

Así que no vale de nada decir que uno conoce a tal o cual, si no hace nada con el contacto. Es solo materia prima. Solo la harina del bizcocho.

El Museo Universidad de Navarra repasa la carrera de Luis Gordillo

Cras vehicula orci a lectus commodo sed viverra sem consectetur. Curabitur in nibh a risus tincidunt condimentum.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

El Museo Universidad de Navarra acoge, hasta el 12 de septiembre, la exposición *Memorándum*, dedicada a Luis Gordillo (Sevilla, 1934). La muestra propone una revisión del trabajo reciente del artista sevillano en diálogo con alguna de las piezas de su trayectoria previa. Pero también, como expresa el título, documenta las líneas de investigación de la obra última, especialmente la relativa a la interacción entre pintura y fotografía, presente en su trabajo desde sus comienzos.

Gordillo aborda el proceso creativo con desprejuicio y libertad. De hecho, su trayectoria artística ha discurrido por un sendero experimental propio, ajeno a las modas o imposiciones del arte contemporáneo. "Continuamente se reinventa y busca nuevos retos. Le interesa trabajar con la imagen, desde un cómic, fotografías de historietas, imágenes de catálogos...Todo alimenta la obra y lo lleva al terreno de la pintura, su lenguaje", afirma Sema D'Acosta, comisario de la muestra, que se articula en seis apartados: Caras, carotas; Pintura expandida; Energías vivas; Periodo de confinamiento, últimos trabajos; Desarrollos horizontales; Fragmento-Remix. Cada una de las secciones analiza los diferentes elementos representados de manera constante durante toda la carrera del artista, planteando un recorrido libre con el fin de acercar al espectador a su proceso creativo, a las conexiones y antagonismos entre las distintas piezas. La muestra acoge también una serie de trabajos iniciados a partir del nuevo siglo que, sin ser expresamente fotografía, pintura o dibujo, utilizan la imagen al más puro estilo Gordillo. Se trata de piezas tipo collage, creadas a base de retales cuya estética resulta difícil de definir.

Serie Colouring Book 03.

Por todo ello, más que como una muestra antológica, *Memorándum* se articula como un proyecto mucho más dialéctico que cronológico, enfocado hacia la reflexión sobre cómo el artista enfrenta su propio hecho creativo, haciendo hincapié para ello en los trabajos realizados (algunos inéditos) entre 2015 y 2020. Se trata de una exhibición viva, en la que el espectador participa de forma activa, experimentando las sensaciones que emanan de las obras.

Luis Gordillo es uno de los pintores españoles más influyentes y reconocidos de las últimas décadas. Comenzó a pintar allá por 1963, tras estudiar en la Escuela de Bellas Artes de Sevilla y terminar su formación en París donde se dedica más a la investigación que a la pintura. Al regresar de la capital francesa sufre una profunda crisis personal que lo aparta del arte. Pero cuando retoma los pinceles, los hace intenso, colorista, exuberante de energía. Hoy, a sus 86 años, sigue al pie del cañón, enfrentándose al lienzo cada mañana con idéntico entusiasmo.

La ironía, el uso del color y la investigación tecnológica de la imagen revelan la disyuntiva entre un trabajo directo y expresivo y una realización controlada, limpia y perfeccionista.

Chorus (2020) de Luis Gordillo, una de las obras expuestas en 'Memorándum'.

Serie Luna (1977), una parte de cuatro.

Construir sueños gota a gota

Espacios diseñados para ser vividos. Universos para ser apreciados. Creaciones para ser compartidas. A fin de cuentas, son sueños y deseos que nos dan la posibilidad de unir arquitectura, coñac y whisky.

Anita Cufari. Fotos: eE

ARK Architects se alía con Louis XIII para crear experiencias vivenciales. Hasta aquí, la noticia es simple y un tanto curiosa. ¿Arquitectura y coñac? Y es que este estudio internacional de arquitectura se encarga de edificar una atmósfera especial, un contexto ideal, creando villas exclusivas en lugares que quitan la respiración.

Pero, por dentro, en el corazón mismo de los espacios, los arquitectos construyen una especie de altar, el tributo a una de las bebidas históricas más emblemáticas, sofisticadas y espectaculares. Entre las mejores botellas de la bodega, se alza el homenaje al tiempo y la sabiduría embotellada del Louis XIII. Entre botellas, el decantador de cristal diseñado artesanalmente, curioso, altivo, original, lleno de matices.

Pero estamos hablando de experiencias, no de *eau-de-vie* y ladrillos. De un mundo aparte dentro del mundo propio. Porque una vez que un coñac Louis XIII se instala en su villa ya nada es como antes. Empieza a formar parte de un universo de catas exclusivas, presentaciones privadísimas, ediciones limitadas y la sensación de que el espacio de su hogar es mucho más grande que lo que plantearon ARK en los planos.

La dimensión que no se veía en los bocetos y maquetas es la de tener una puerta secreta al mundo de Louis XIII y sus sabores, que nacen más de cien años antes de servirse en la copa. Bueno, para ser más precisos, este destilado se mide por centilitros (a partir de 80 euros cada uno) y la *maison* recomienda degustar, al menos, tres para apreciar todo su sabor. La importancia de los detalles mínimos, que le dan aún más sentido al todo. La que también aplica a la visión de ARK Architects.

Más sueños que se construyen gota a gota

Y como ya está cerca el día del padre y tal vez no nos dé tiempo para darle forma a esos universos tan aspiracionales, podemos erigir nuestro propio *blended* a partir del pack exclusivo de Chivas Regal.

Un estuche alquímico de cinco botellas de whisky para diseñar un *blend* único y personal. Un poco de matices florales por aquí, otro poco de giros cítricos por allí, y la conversación que va por caminos inesperados.

Louis XIII y Chivas, dos opciones para celebrar el Día del Padre.

Ahí es cuando uno suma unas gotas de la botella que aporta unos tonos florales a la creación y cambia totalmente el resultado. Es el momento de los toques ahumados o los sabores afrutados que llegan y la experiencia se abre, se expande, se transforma y siempre es sorprendente.

Jugar a ser *blender master* en su propio terreno. Creador de sabores y sensaciones que se construyen gota a gota, como los sueños.

El universo olfativo de Ben Gorham

Quienes conocen Byredo saben de qué vamos a hablar. Quienes no, están a punto de descubrir el inmenso territorio del olfato, el universo olfativo de Ben Gorham

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Entrar en el mundo Byredo implica descodificar a qué huele la vida, la luz, un atardecer africano, una boda hindú o el (¿dulce?) momento de transición de la infancia a la adolescencia. El universo sinestésico-olfativo de Ben Gorham nació en Estocolmo en 2006. ¿La idea? Convertir emociones y recuerdos en aromas inspiradores, momentos inmarcesibles en un carnaval de experiencias sensoriales, como una magdalena escandalosa. De madre india y padre canadiense, Ben Gorham creció entre Toronto, Nueva York y Estocolmo. Allí se graduó en la Escuela de Bellas Artes, siempre fascinado por la belleza y la capacidad de crear. Sin embrago, su presunto itinerario por el panorama pictórico se vio (felizmente) alterado cuando se cruzó con Pierre Wulff, el maestro perfumista que le cautivó con las sensaciones olfativas.

El enfoque Byredo está ligado a la memoria, los viajes y los sentimientos a través de un estilo único de perfumería que aúna elegancia, delicadeza, sobriedad, alegorías olfativas e ingredientes exquisitos. Cada fragancia es una historia en sí misma, recuerdos y emociones que Ben Gorham traduce en aromas exóticos, fascinantes. Perfumes, cremas, velas, jabones... Todos los productos de la firma sueca portan el inconfundible sello creativo de su fundador, la sensibilidad de sus percepciones, el carácter étnico de sus orígenes indios. En Laconicum —la tienda online y española de cosmética nicho para *beauty freaks*— se pueden adquirir varios de sus aromas más icónicos. He aquí algunos de ellos.

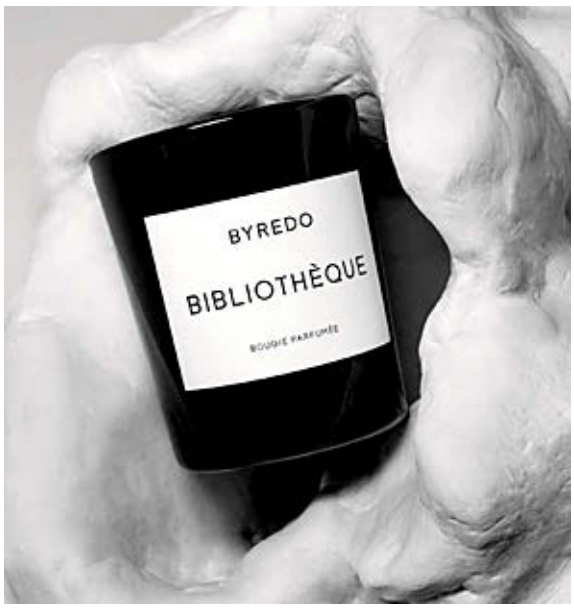
Bal d'Afrique: intensa y vibrante. Cálida de base y cítrica de salida, su aroma es un viaje imaginario por el continente africano, por su cultura y sus ritos. Fue esta fragancia, creada en honor a su padre, una de las primeras experiencias de Ben Gorham, hoy uno de los referentes de la firma.

Gypsy Water, picante y distinguida, con toques de vainilla, incienso, cítricos y bayas de enebro juega con la intimidad, la extravagancia y la aventura a partes iguales. Se trata de una oda a las culturas nómadas, sus creencias íntimas y su manera de entender la vida natural.

Rose of no man's land rinde homenaje a la vida. A la de los hombres rescatados del frente durante la I Guerra Mundial. Y a las enfermeras que lo hicieron posible, las rosas de los soldados heridos de gravedad, incluso de muerte. De ahí el nombre y las notas envolventes de un perfume que huele a rosa de Turquía, flor de frambueso, ámbar blanco, papiro y pimienta rosa.

Si *Black Saffron* huele a la sensualidad del azafrán y a la cultura sagrada de la India en la que fue criado Ben, *Blanche* huele a limpio. Así, tal cual. Como un festival de inocencia y ropa recién lavada y secada al sol es, tal vez, el aroma más sinestésico de Gorham: su percepción del color blanco.

En España se pueden adquirir los productos Byredo en Laconicum.



Bibliothèque, otra creación de Ben Gorham en Byredo.