

Revista mensual | 11 de abril de 2024 | N°122

# Seguros

elEconomista.es

## EL FUTURO DE LOS AUTÓNOMOS: ADIÓS A LAS MUTUALIDADES Y MIGRACIÓN AL RETA

El objetivo del Gobierno es equiparar  
las cuotas que se pagan en ambos regímenes

EMPRESAS

QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE  
LA GERENCIA DE RIESGOS



## Mutualidades | P8

### El futuro de los autónomos. adiós a las mutualidades y migración al RETA

Los profesionales afiliados a una mutualidad disfrutaban de un descuento del 20% en sus cuotas en comparación con aquellas que pagarían en el RETA.



## Entrevista | P12

### Jose María Martín, director general de Preventiva Seguros

“Nos sentimos parte de la malla de seguridad de la sociedad española”.



## Empresas | P20

### Qué es y para qué sirve la gerencia de riesgos

un área profesional que sirve de gran ayuda en el mundo de la empresa, pues ayuda a que cada compañía se anticipe a posibles inconvenientes.



## Empresas | P16

### Cómo contactar con la Generación Z

Para la empresa es esencial saber comunicarse con la Generación Z, los jóvenes que se incorporan al mundo laboral y en consecuencia se convierten en nuevos consumidores.

## Seguros | P22

### El seguro agrario, la protección ante la incertidumbre global

El Agroseguro se ha convertido en un pilar esencial en la política agraria, analizamos los desafíos y respuestas del sector ante la siniestralidad creciente.

## Hogar | P34

### Sistemas antiincendios para impulsar la seguridad en el hogar

Ante un fuego en el hogar, cómo minimizar las posibilidades de que suceda, y si pasa, solventar la situación de la mejor manera posible.

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

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



## El futuro de los autónomos en España: hacia una nueva era de seguridad social

**E**n el horizonte del año 2027 se vislumbra un cambio significativo en el panorama de los autónomos en España. La noticia de la desaparición de las mutualidades, anunciada recientemente por la ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz, marca el inicio de una transición obligatoria hacia el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) para ciertos profesionales como abogados, arquitectos o procuradores. Esta transformación no solo implica un cambio en la forma en que los autónomos gestionan sus cotizaciones y prestaciones, sino que también plantea cuestiones sobre la equidad del sistema y la sostenibilidad de las prestaciones que reciben estos profesionales y el conjunto de cotizantes del sistema.

La disparidad de hasta un 20% en las cuotas entre las mutualidades y el RETA despierta debates sobre la justicia y eficacia del sistema actual, así como sobre la necesidad de garantizar una protección social adecuada para todos los trabajadores por cuenta propia.

■  
**La hoja de ruta establece plazos y obligaciones para los autónomos, con un periodo de tres años para la transición**  
 ■

Históricamente, los autónomos han tenido la opción de elegir entre las mutualidades, asociaciones sin ánimo de lucro que ofrecen coberturas complementarias a la Seguridad Social, y el RETA, el régimen general al que deben estar adscritos los trabajadores autónomos independientes. Sin embargo, con la eliminación de las mutualidades, se espera una centralización de las cotizaciones en el RETA, lo que podría simplificar el sistema y aumentar la recaudación para la seguridad social. La hoja de ruta establecida por Elma Saiz establece plazos y obligaciones claras para los autónomos, con un periodo de tres años para la transición de las mutualidades al RETA. Además, se planea modificar la legislación para facilitar esta transición y permitir que aquellos mutualistas en situación de vulnerabilidad puedan convertir su capital acumulado en periodos cotizados en el RETA.

La decisión del Gobierno ha generado preocupación y descontento entre las mutualidades, que han defendido su solvencia, viabilidad y rentabilidad. No obstante, también han expresado su compromiso con la protección de los intereses de sus mutualistas y su apoyo a un sistema de colaboración público-privada que ha demostrado su eficacia en el pasado. En conclusión, el proceso de migración hacia el RETA plantea desafíos y discrepancias, pero también ofrece oportunidades para reevaluar y fortalecer el sistema de protección social de los autónomos en España. Es fundamental encontrar un equilibrio entre la eficiencia del sistema y la protección de los derechos de los trabajadores por cuenta propia en el país. Sobre este apasionante tema ahondamos en el reportaje de portada de nuestra edición de abril, en el que también tratamos temas como el presente y el futuro del seguro agrario, cómo elegir el mejor seguro de ahorro y qué es y qué ventajas tiene para las empresas contar con un profesional de gerencia de riesgos. Además, hablamos con José María Martín, director general de Preventiva Seguros, de la evolución de una entidad con 80 años de trayectoria en el seguro de decesos y del papel de la compañía en la red de protección de la sociedad española. Esperamos que la disfruten, feliz lectura.



**Moisés Núñez de Bien**  
Corredor de Seguros

## ¿Por qué elegir un corredor de seguros colegiado?

**D**urante mi experiencia de, casi doce años como presidente de uno de los colegios de mediadores de seguros más importantes de España. Frecuentemente, me he quejado de que la Administración no obligase a la colegiación a todos los distribuidores del sector asegurador.

Hoy, seis meses después de haber dejado atrás ese período de frenética actividad, he adquirido un punto de vista más reposado y desinteresado de la institución. Como esa botella de vino a la que dejamos abierta aireándose para que tome nuevas tonalidades, creo haber adquirido otra cosmovisión de mi actividad profesional.

Ahora veo que lo que hace ligeramente distinto a un corredor colegiado, justamente, es que el carácter de su adhesión corporativa sea la voluntariedad. En España, bien podría no colegiarse, pero al hacerlo, ese corredor de seguros se compromete con la formación; la actualización técnica; la de mercado; con el consejo independiente; el cumplimiento ético-normativo y, con la defensa de los intere-

ses de sus clientes, compromisos todos ellos, que imponen los Colegios.

En el mundo actual, tan lleno de opciones y decisiones, elegir un seguro puede parecer una tarea tan compleja como descifrar un jeroglífico. Entre pólizas, tecnicismos, enormes condicionados, la presión de la banca seguros y las distantes aseguradoras, resulta muy fácil perderse y terminar con un seguro que no se ajuste a nuestras necesidades.

Ahí es donde entra en escena un corredor de seguros colegiado: su aliado dentro del laberinto asegurador. Con ellos, podrá olvidarse de las incomprensibles comparaciones en Internet, de las llamadas a compañías que le marearán con interesados argumentos comerciales o descuentos que, sencillamente son imposibles de creer. Un corredor colegiado será su traductor, su guía y su defensor, todo en uno.

### ¿Pero qué hace tan especiales a los corredores colegiados?

Para empezar, poseen gran formación, acce-



den mediante un exigente examen profesional y, un potente plan de negocio, sus colegios les reciclan y aportan un conocimiento exhaustivo del mercado. No solo conocen las diferentes entidades y sus productos, sino que también, están al día de las últimas novedades y tendencias sectoriales.

Además de su conocimiento técnico, un corredor colegiado le ofrecerá una atención personalizada. Se tomará su tiempo para escuchar sus inquietudes, entender su estilo de vida y analizar su situación financiera. No le venderá cualquier póliza, sino que le recomendará la que mejor se adapte a sus necesidades, incluso si no es la más económica. Porque todo no es el precio. ¿Para qué vale un seguro muy barato sino le va a solucionar una desgracia? Sinceramente, esos seguros directos de algunas compañías, o los contratados bajo la presión o el compromiso de un préstamo en realidad, son los más caros. Frecuentemente, se obvia el análisis sosegado e independiente de las características de sus riesgos.

#### **Olvídense, si no le apetece, de leer esos complejos condicionados.**

Un corredor colegiado le explicará cada detalle de la póliza, desde las coberturas hasta sus exclusiones, en un lenguaje claro y sencillo. No habrá sorpresas desagradables cuando llegue el momento de usar su póliza.

#### **¿Y si sufre un siniestro?**

Un corredor colegiado le acompañará durante todo ese difícil proceso, desde la presentación de la reclamación hasta la resolución del caso. Será su voz ante la compañía, defendiendo sus intereses y asegurándole de que reciba su justa indemnización.

Si se decanta por ellos, contará con todas estas prestaciones gratis, ya que su mediación no eleva el precio de su seguro, debido a que los corredores perciben sus honorarios, en general, de las entidades aseguradoras.

En definitiva, un corredor de seguros colegiado es su mejor aliado para encontrar el seguro que necesita, al mejor precio y, todo ello, con la atención que merece.

#### **¿Imagina un mundo donde elegir un seguro no sea un tormento?**

Un mundo donde pueda encontrar la póliza perfecta sin perder horas en internet, con comparadores llenos de iconos e información incomprensible o sin llamadas y lecturas interminables. Un mundo donde tenga un amigo que le ayude a elegir el camino adecuado.

Ese mundo es posible con un corredor de seguros colegiado.

Y recuerde, si se decide por uno de estos mediadores de seguros, cerciórese de que esté colegiado en su Colegio provincial. Solo así, tendrá la garantía de que está trabajando con un profesional cualificado, reputado y de confianza.

#### **En conclusión:**

Un corredor colegiado puede ayudarle a ahorrar tiempo y dinero con su seguro, al encontrarle la mejor oferta para sus necesidades.

Un corredor colegiado está obligado a mantener la confidencialidad de sus datos personales y será su voz ante las compañías y sus



iStock

inaccesibles y despersonalizados teléfonos o buzones de correo.

Un corredor colegiado le ofrecerá un servicio continuo e independiente, lo que significa que estará ahí durante toda la vida de su póliza y, además, sin que ese preciado servicio encaezca en un solo euro la prima del seguro.

Por último y, según los informes de la Administración, los corredores son los distribuidores con menos reclamaciones de sus clientes del mercado. ¿Será por algo?, ¿verdad?

¿Necesita más razones para elegir un corredor de seguros colegiado?

¡No lo dude más!

# Nuevo récord en 2023: pérdidas aseguradas por catástrofes

**En 2023, los desastres naturales, incluido un terremoto en Turquía y Siria, así como tormentas severas y grandes inundaciones urbanas, impulsaron las pérdidas aseguradas a 108.000 millones de dólares.**

Redacción. Foto: iStock

**E**n 2023, los desastres naturales, incluido un devastador terremoto en Turquía y Siria, así como tormentas severas y grandes inundaciones urbanas, impulsaron las pérdidas aseguradas por catástrofes naturales a 108.000 millones de dólares, confirmando una tendencia de crecimiento anual del 5-7% desde 1994. Swiss Re Institute proyecta que estas pérdidas podrían duplicarse en la próxima década debido al aumento de las temperaturas y la frecuencia de fenómenos meteorológicos extremos. Por tanto, la mitigación y adaptación se vuelven fundamentales para reducir el riesgo.

Durante los últimos 30 años, las pérdidas aseguradas por catástrofes naturales superaron el crecimiento económico global, duplicando su carga relativa en comparación con el PIB mundial. Jérôme Jean Haegeli, economista jefe de Swiss Re, advierte sobre la intensificación de los peligros climáticos y la necesidad de actuar para enfrentarlos. Por su parte, Moses Ojeisekhoba, director general de Clientes y Soluciones Globales de Swiss Re, destaca la importancia de evaluar y adaptar las primas de seguros para mantener una cober-

tura sostenible y asequible en un mundo de clima más extremo.

El terremoto en Turquía y Siria fue el evento más costoso del año, mientras que las tormentas convectivas severas (SCS) fueron los principales generadores de pérdidas. En 2023, se registraron 142 catástrofes naturales aseguradas, un récord, con un aumento significativo en eventos de gravedad media, especialmente SCS. Las tormentas eléctricas y el granizo se destacan como factores principales de las pérdidas aseguradas por SCS, siendo responsables del 50-80% de estas pérdidas.

## **Impacto de las tormentas convectivas severas (SCS)**

La urbanización y el crecimiento económico y demográfico contribuyen al aumento de la exposición al riesgo, exacerbando la tendencia de pérdidas relacionadas con SCS. Las medidas de adaptación, como la aplicación de códigos de edificación y la construcción de barreras de protección contra inundaciones, son fundamentales para reducir el potencial de pérdidas. La colaboración entre aseguradoras, asociaciones de seguros y el sector público es crucial para mitigar el riesgo de manera efectiva.



# NADIE SE CUIDA COMO TÚ



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

**CONTIGO, TODO**





# El futuro de los autónomos: adiós a las mutualidades y migración al RETA

Los profesionales afiliados a una mutualidad disfrutan de un descuento del 20% en sus cuotas en comparación con aquellas que pagarían en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Olga Juárez. Fotos: Dreamstime

**E**n el año 2027 el sistema de seguridad social para los autónomos se transformará por completo. Tal y como ha anunciado recientemente la ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz, se eliminarán las mutualidades. Esta noticia provoca una transición obligatoria para algunos profesionales como abogados, arquitectos o procuradores hacia el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Este cambio no solo implica una alteración en la forma en que los autónomos gestionan su seguridad social y cotizaciones, sino que también tiene discrepancias profundas en la equidad del sistema y en la sostenibilidad de las prestaciones. La diferencia de hasta un 20% en las cuotas entre las mutualidades y el RETA plantea debates sobre la justicia y eficacia del sistema actual, así como sobre la necesidad de garantizar una protección social adecuada para todos los trabajadores por cuenta propia.

**Mutualidades vs. RETA: ¿qué cambia y por qué?**

Históricamente, los autónomos han tenido la opción de elegir entre dos vías para la gestión de sus cotizaciones y prestaciones: las mutualidades propias y el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Sin embargo, este paradigma está a punto de experimentar un cambio drástico con la eliminación de la opción de las mutualidades y la transición obligatoria al RETA a partir de 2027.

Las mutualidades, asociaciones sin ánimo de lucro formadas por grupos de personas que se unen para proporcionarse asistencia mutua, han sido una alternativa para ciertos autónomos colegiados como abogados, arquitectos o procuradores. Estas mutualidades ofrecen coberturas que complementan o sustituyen a las prestaciones de la Seguridad Social, como la jubilación o la incapacidad laboral transitoria.

Por otro lado, el RETA es el régimen general al que deben estar adscritos los trabajadores autónomos que desarrollan una actividad económica de forma independiente. Este régimen implica cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social y proporciona acceso a prestaciones como la asistencia sanitaria, el subsidio por incapacidad temporal o la jubilación.

**La diferencia de hasta un 20% en las cuotas plantea debates sobre la justicia del sistema actual**

Inicialmente, si un profesional independiente opta por una mutualidad de previsión social como alternativa a la seguridad social, puede reconsiderar su decisión y darse de alta en el RETA en una etapa posterior. No está obligado a cancelar su afiliación a la mutualidad; puede mantenerla como un sistema complementario o de ahorro, similar a cualquier otro plan de pensiones privado. Para inscribirse en el régimen de autónomos, es necesario presentar el alta correspondiente junto con un certificado de la mutualidad que indique el período de afiliación.

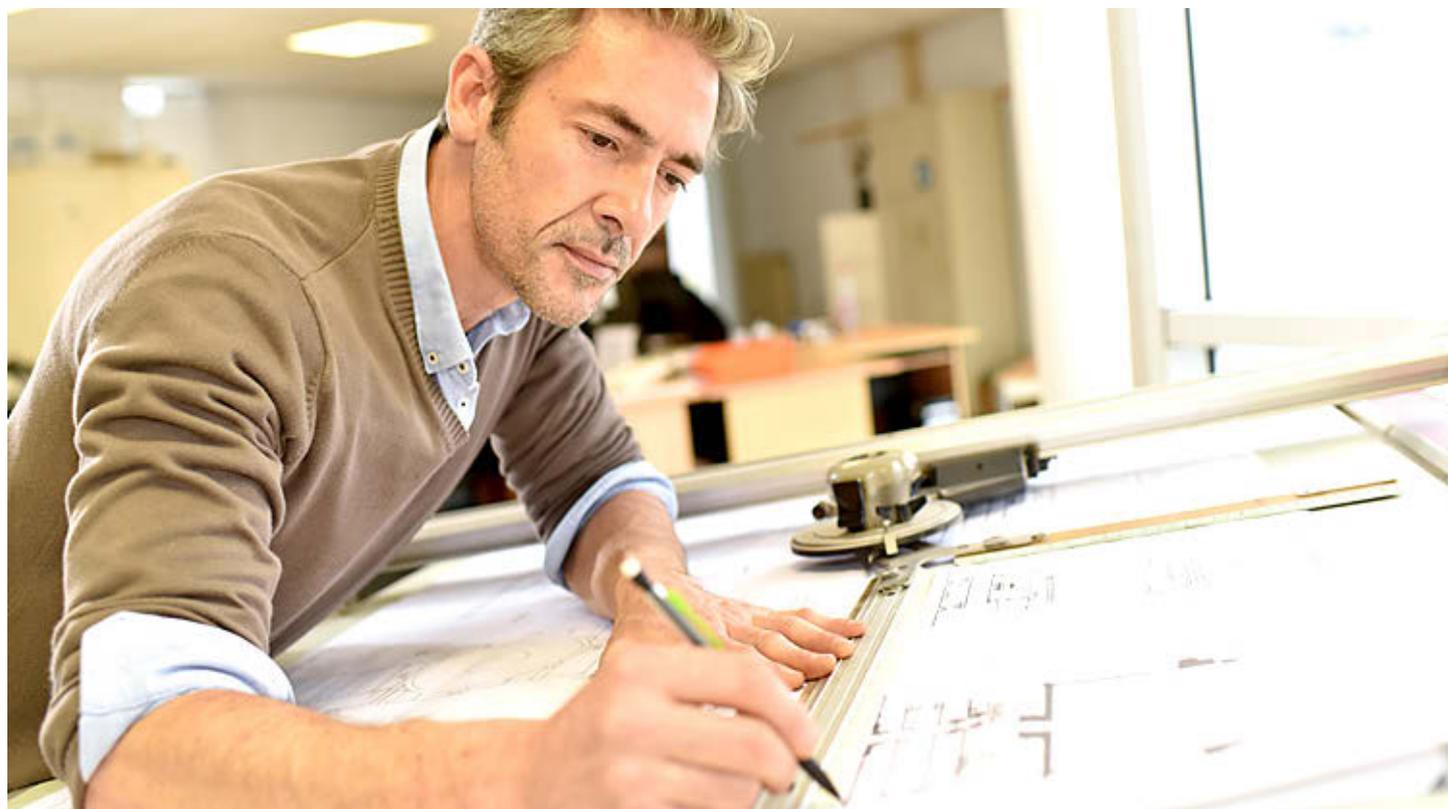
La reforma que prepara la Seguridad Social busca centralizar las cotizaciones de los autónomos en el RETA, eliminando la dispersión que suponen las mutualidades. Además, se pretende recaudar más dinero para el sistema de seguridad social mediante el traspaso de todas las aportaciones realizadas a las mutualidades al RETA, con cotizaciones por la base mínima.

La Seguridad Social argumenta que esta medida beneficiará a los autónomos, ya que, según sus cálculos, habrían pagado un 80% menos de lo que hubieran contribuido al RETA directamente.

**Hoja de ruta y plazos establecidos por Elma Saiz**

La ministra de la Seguridad Social, Elma Saiz, ha delineado una hoja de ruta precisa para la implementación de la eliminación de las mutualidades y la transición al RETA, estableciendo plazos y obligaciones claras para los autónomos colegiados.

La Seguridad Social establece un plazo de tres años para que algunos autónomos transiten de la opción de mutualidades al RETA. La eliminación de las mutualidades se convierte en una medida imperativa para los autónomos colegiados que iniciarán su actividad a partir de 2027.



Por otro lado, la Seguridad Social planea modificar las disposiciones adicionales 18ª y 19ª de la Ley General de la Seguridad Social para regular el encuadramiento de los profesionales colegiados y facilitar la transición al RETA. Este cambio legislativo permitirá que los mutualistas anteriores a 1996 en situación de vulnerabilidad puedan optar por la conversión del capital acumulado en la mutualidad en periodos cotizados con la base mínima en el RETA.

#### Impacto en las mutualidades ante la decisión

La reciente decisión del Gobierno de incluir obligatoriamente a los colegiados profesionales autónomos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) a partir de 2027 ha generado una respuesta de preocupación y descontento por parte de las mutualidades, entre ellas la Mutualidad (antigua Mutualidad de la Abogacía). La entidad ha calificado esta medida como "unilateral" y ha expresado su pesar ante las implicaciones que tendrá para los actuales y futuros mutualistas.

En respuesta a esta medida, Mutualidad ha asegurado que defenderá los intereses de sus mutualistas alternativos y de todo su conjunto de mutualistas. También, ha enfatizado que el modelo financiero de la mutualidad está asegurado gracias a su sistema de capitalización individual, que garantiza los derechos económicos de cada mutualista, tanto en el caso de que opten por trasladar sus planes al RETA como si deciden permanecer en la mutualidad.

La entidad ha subrayado su solvencia, viabilidad y rentabilidad, gestionando más de 10.200 millones de euros de más de 210.000 mutualistas, y contando con fondos propios no comprometidos y un margen de solvencia del 204% al cierre de 2023. Con estos datos, Mutualidad ha reivindicado la validez de su modelo y su capacidad para proteger a sus mutualistas en el ámbito de la previsión social.

Por último, Mutualidad ha reiterado su compromiso con la defensa del modelo de alternatividad para la previsión social de los profesionales autónomos,



**Mutualidad gestiona más de 10.200 millones de euros de más de 210.000 mutualistas**

así como su apoyo a un sistema de colaboración público-privada que ha demostrado su éxito histórico. Además, ha destacado la importancia de la equidad y voluntariedad en la elección del sistema asegurador por parte de los mutualistas alternativos.

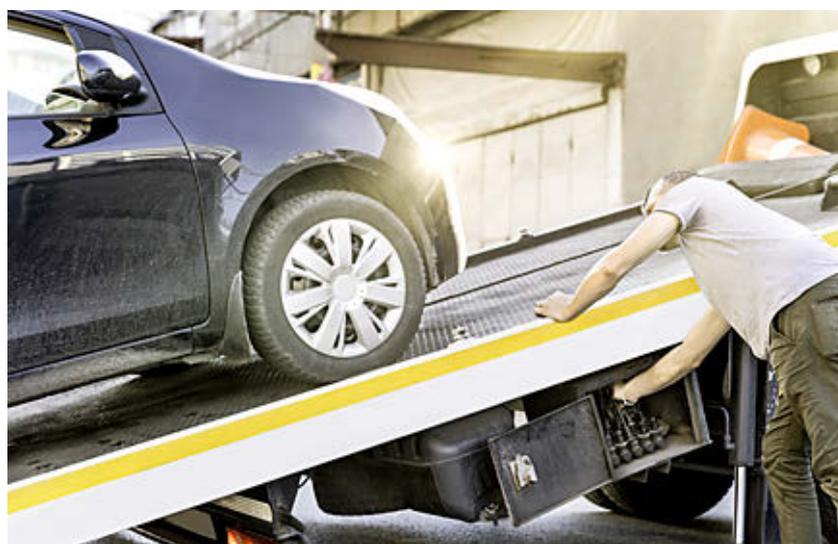
Este proceso, aunque plantea desafíos y discrepancias, también ofrece oportunidades para reevaluar y fortalecer el sistema de protección social de los trabajadores por cuenta propia en el país.

## Observatorio

## La asistencia por accidentes crece un 24,3% en Semana Sant

**E**l Observatorio de Siniestros de Asitur ha realizado un estudio sobre los servicios de asistencia en carretera durante la pasada Semana Santa. Si bien los desplazamientos en Semana Santa aumentaron un 1% –según previsiones de la DGT– el total de asistencias en carretera se mantiene en niveles del año pasado, ya que apenas desciende un 0,38%. Cabe destacar el aumento del 24,3% de las asistencias derivadas de accidentes, de las que más de la mitad fueron accidentes con lesiones a asegurados y terceros.

A pesar del aumento de los desplazamientos durante la Semana Santa, las averías en carretera han experimentado un ligero descenso del 2,18%, este dato positivo puede deberse a la mayor concienciación. Pinchazos y otros incidentes con los neumáticos bajan un 1,8%. El estudio también revela que las averías causadas por problemas eléctricos son las que tienen un incremento significativo, suponiendo un 31,7% más



iStock

que el año anterior, seguidas de las averías en el sistema de transmisión, que crecen un 23,2%.

El Observatorio también ha analizado la asistencia al hogar durante la Semana Santa, constatando un aumento del 23%. Este periodo ha estado marcado por la borrasca Nelson que ha provocado que los daños extensivos se disparen un 260% con respecto al año pasado.

## Informe

## El negocio del canal de corredores aumenta un 3,97% en 2023

**E**l último informe de PRISMA muestra un aumento significativo en las ventas del canal de corredores en 2023, impulsado por el ramo de motocicletas que experimentó un crecimiento del 10,19% anual.

El análisis detallado del Índice de Evolución de Ventas de PRISMA señala un incremento del 3,97% en el negocio del canal de corredores durante el año 2023, con especial énfasis en el desempeño del cuarto trimestre.

En el cuarto trimestre de 2023 se observó un aumento del 9,15% en las ventas en comparación con el mismo período del año anterior. Los meses de octubre y noviembre destacaron con incrementos en el volumen de primas del 10,03% y 13,39%, respectivamente. Sin embargo, diciembre marcó un crecimiento más modesto, con un aumento del 3,43% en comparación con el mismo mes de 2022.

### Desglose por ramos

El ramo de motocicletas fue el que más creció, con un aumento del 10,19% en el cómputo anual y un 20,91% en el cuarto trimestre del año. Octubre fue el mes más destacado para este ramo, con un aumento del 28,14%.

Por su parte, Automóviles y hogar experimentaron un crecimiento similar en el último trimestre, con incrementos del 8,69% y 9,04%, respectivamente. Por último, Comercios creció un 3,96% en el periodo analizado.

El informe se basa en una muestra significativa de más de 660 millones de euros en primas netas suscritas a través del canal de corredores. Estas primas corresponden a 1.931.861 pólizas de seguro, principalmente en los ramos de automóviles 1ª cat., automóviles 3ª cat. –Motocicletas–, hogar y comercios.

# JOSÉ MARÍA MARTÍN

Director general de Preventiva Seguros



*“Nos sentimos parte de la malla de seguridad de la sociedad española”*

Desde sus comienzos hace ocho décadas en Asturias, Preventiva Seguros ha sido un faro de estabilidad y confianza en el cambiante panorama del sector asegurador. Fundada en 1943 por la iniciativa visionaria de D. Arsenio Fernández-Huerga, la compañía ha crecido hasta convertirse en un referente en el mercado.

Por Ramón Albiol. Fotos: Nacho Arias

**Nacer en 1943, aunque fuera una empresa, no era en el mejor momento de España ¿Cuál es el secreto de Preventiva para llegar a los 80 años de vida?**

Efectivamente, la España de 1943 no era muy propicia para iniciar su andadura una aseguradora, y mucho menos en Asturias. En estas cosas hay poco secreto: mucho trabajo, capacidad de adaptación a ocho décadas de cambios, vertiginosos los del

siglo XXI, y la máxima atención al trato y el servicio al cliente

**Las compañías de propiedad familiar parece que ofrecen una buena pervivencia, en el sector asegurador hay varios ejemplos ¿Tiene ventajas este modelo de propiedad para resistir los avatares del mercado?**

Si, es ventajoso para competir que las decisiones se tomen con rapidez, que haya po-

ca distancia entre las decisiones y su puesta en práctica y que se sienta la involucración y el apoyo de la propiedad a la dirección ejecutiva de la empresa. Cuando se dan estos ingredientes se adquieren ventajas competitivas en entornos cambiantes como los que ha vivido el sector y el propio país desde ya hace muchos años.

**Hablemos del presente ¿Qué ofrece PREVENTIVA a sus clientes que no lo hagan sus competidores directos?**

En general todos los aseguradores hacemos un gran trabajo por los clientes, por las familias y las empresas de nuestro país, en esto nos sentimos muy unidos a nuestros competidores, aunque pueda sorprender, nos sentimos parte de la malla de seguridad de la sociedad española. Desde ahí tratamos de hacerlo mejor, poniendo el acento en la cercanía, la transparencia, la rapidez y en algunas diferenciaciones que hemos logrado consiguiendo tener coberturas, tecnologías y ser-

**En los últimos años han realizado diversas actividades relacionadas con aspectos sociales, deportivos, etc. ¿Qué compromisos tiene la compañía en materia de RSE?**

No es de estos últimos años, disculpe que le corrija, Preventiva cumple ya 21 años apoyando los campamentos de verano para niños con tratamiento oncológico que organiza cada verano la AECC. Es cierto que además hemos ido añadiendo nuevas iniciativas: patrocinamos deportistas que en muchos casos aseguran su actividad continuada gracias a nuestro apoyo, también participamos en los premios solidarios del seguro, las carreras contra el Cáncer de Asturias y Madrid, somos patrocinadores ya por sexto año del concierto "Por Ellas" a beneficio de la investigación y tratamiento del cáncer de mama, desde hace ya cuatro años somos mecenas de distintas líneas de investigación asociadas también a esta enfermedad, hemos apoyado iniciativas solidarias en Asia y el Magreb, también de apo-

*“Detrás de un cliente en el 70% de los casos hay un mediador y no nos olvidamos de ellos”*

■

*“Preventiva cumple ya 21 años apoyando los campamentos de verano para niños con tratamiento oncológico de la AECC”*



vicios que no tienen o no existen en otras aseguradoras. También estamos siendo distintos en lo tocante a la mediación, al fin y al cabo detrás de un cliente, en el 70% de los casos hay un mediador y no nos olvidamos de ellos.

**Alcanzar un millón de asegurados es un buen hito. ¿En qué medida planea crecer la compañía, hasta dónde quiere llegar?**

Como dicen en la película de dibujos animados: "hasta el infinito y más allá". Aún no vemos techo al crecimiento de la compañía, en 2022 acariciamos los dos dígitos, en 2023 los hemos logrado y vemos mucho recorrido por delante, gracias a nuestros Aliados, a nuestro *contact*, a los Corredores y Brokers, a las Agencias de Suscripción de Riesgos, a nuestros Agentes Exclusivos, vamos acelerando el crecimiento y también el resultado, que sin este último tampoco sería sensato crecer.

yo a la población Ucraniana...lo cierto es que desde nuestra modestia hacemos un esfuerzo que trata de agradecer lo que recibimos de nuestros clientes como parte de la sociedad.

**Las aseguradoras están muy comprometidas con la multicanalidad, llegando a sus clientes por todos los canales posibles ¿En qué medida está PREVENTIVA presente en los diferentes canales de comunicación con el mercado?**

Al 100%, Preventiva trabaja con todos los canales de distribución y de relación con los clientes que existen, en parte lo he contestado en una pregunta anterior, esta es una de las claves de nuestro despegue. Lo único que nos retiene tiene que ver con los costes de medios de comunicación, somos una compañía modesta y hay medios que no podemos usar.



iStock

**Desde hace casi una década, la compañía ha cerrado importantes acuerdos con otras aseguradoras y empresas importantes ¿Se trata de una vía de crecimiento estratégicamente planificada? ¿Qué ventajas tiene respecto de los canales tradicionales?**

Efectivamente, es uno de los tres vectores que definimos como estratégicos desde 2016, las alianzas con otras aseguradoras, tanto a través de acuerdos de reaseguro como de distribución e intercambio de redes están siendo uno de los propulsores importantes para Preventiva, ganamos capacidades y nuestros aliados también, son fórmulas colaborativas que benefician a las dos partes y a sus clientes. No diría que tenga ventajas especiales respecto de los canales tradicionales sino más bien llegar por otras vías a poder servir a más familias.

**¿Se han planteado en algún momento la internacionalización de la compañía?**

Si, hemos tenido distintas propuestas al respecto, pero somos muy prudentes en esto, hay que tener en cuenta que internacionalizarse en ciertos casos es una imprescind-

dible necesidad para crecer, pero por ahora ese no es nuestro caso, a su vez, la internacionalización exige muchos esfuerzos y recursos. A día de hoy no es una prioridad estratégica, no obstante, estamos atentos y abiertos a oportunidades, de hecho, en 2023 hemos entrado en el capital de la aseguradora líder en Andorra, Assegur, con la que ya veníamos trabajando como reaseguradores desde hacía 10 años.

**Innovación y tecnología son dos pilares de la estrategia de la empresa ¿Qué peso tienen cada uno y cuales son los mejores ejemplos de ello, nuevos seguros por ejemplo?**

Lo cierto es que no nos estamos quietos, son muchas las iniciativas que tienen que ver con innovación, tecnología o ambas. Yo diría que los mejores ejemplos van de la mano con nuestros socios en la distribución, tanto con algunos Brokers como con las Agencias de Suscripción de Riesgos, con ellos hemos alumbrado nuevos productos de protección de pagos o de mascotas por poner dos ejemplos.

# La importancia de contar con un seguro de D&O, también para las pymes

Aunque tradicionalmente se considera que los seguros de D&O son sólo para las grandes empresas, un mercado cada vez más competitivo y con unas crecientes exigencias legales hacen de esta póliza un seguro imprescindible para los directivos de pequeñas y medianas empresas.

**L**os directivos de cualquier empresa, también las pequeñas y medianas, se enfrentan a crecientes responsabilidades, no solo en el buen ejercicio de su actividad y el cumplimiento normativo, sino también en la creación de un impacto significativo en la sociedad. En este contexto, la cobertura ante posibles errores o negligencias se vuelve esencial, teniendo en cuenta el alto coste que puede suponer una reclamación, aunque sea solo en gastos de defensa. El 61,1% de las pymes españolas aún no cuenta con un seguro de D&O, que cubre la responsabilidad de administradores y directivos en el ejercicio de su profesión, según el Whitepaper *El coste real de montar tu propia empresa*, elaborado por Hiscox.

En el informe, la compañía de seguros especializada alerta, además, de que el 22,5% de los directivos de pymes españolas desconoce las posibles implicaciones legales de poner en marcha su propio negocio. Esta falta de conocimiento pone de manifiesto la importancia de concienciar a los empresarios y directivos de pymes de sus responsabilidades en el ejercicio de su profesión.

El riesgo empresarial no distingue tamaños: una mala decisión empresarial que suponga el descontento de los socios, la entrada en concurso de acreedores o un problema laboral en la organización pueden ser motivo de una reclamación contra la gestión de los direc-

tivos y administradores de la empresa, ya tenga esta cinco, 50 o 500 empleados, advierte Hiscox, cuyos especialistas enfatizan la importancia de la protección.

## Qué cubre el seguro de D&O

La póliza de responsabilidad civil de administradores y directivos (D&O) de Hiscox cubre tanto a gerentes, directivos, consejeros, como a la propia entidad o su representante legal en numerosos casos que puedan desembocar en una reclamación que ponga en peligro el futuro de la empresa y hasta el patrimonio familiar del directivo.

El seguro de D&O de Hiscox incluye una amplia gama de coberturas frente a riesgos empresariales, desde la responsabilidad civil hasta la protección contra reclamaciones laborales -ya sea debida a la vulneración de los derechos laborales o en materia de accidentes y prevención de riesgos laborales- y fiscales -como la responsabilidad subsidiaria de administradores de hecho o de derecho por deudas tributarias de las personas jurídicas-. Y adapta sus coberturas a la realidad actual de los directivos de pymes y está diseñada en base a cubrir los siniestros más habituales.

El 61,1% de las pymes españolas aún no cuentan con un seguro D&O, según el Whitepaper 'El coste real de montar tu propia empresa', elaborado por Hiscox



iStock



## Cómo contactar con la Generación Z

Para el mundo de la empresa es esencial saber comunicarse eficazmente con la Generación Z, los jóvenes que se incorporan en este tiempo al mundo laboral y en consecuencia se convierten en nuevos consumidores. Pero, ¿cómo llevar a cabo esa comunicación y qué estrategias conviene desarrollar? De todo ello les hablamos en este artículo.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: Dreamstime

**C**ontactar con la Generación Z, la nueva generación de trabajadores y consumidores, es sin duda uno de los grandes retos de las empresas ahora mismo; y más en un mundo de constante inestabilidad, en el que los cambios se producen a velocidad de vértigo y el sistema económico, político, social y tecnológico está sufriendo un seísmo constante.

Adaptarse a ello, encontrando las mejores maneras de empatizar y comunicarse con estos jóvenes que

ahora se incorporan al mercado laboral y, por tanto, comienzan a disponer de nivel adquisitivo, es el objetivo en casi cualquier entorno profesional. Por supuesto también en el sector de los seguros, que tradicionalmente se ha caracterizado por un cierto conservadurismo pero que en los últimos tiempos ha hecho un gran esfuerzo por adaptarse a un nuevo escenario. Innovando, utilizando la tecnología, mejorando las vías de comunicación, aumentando la cantidad y variedad de la oferta, desarrollando nuevos productos...

La Generación Z es la que corresponde aproximadamente a los actuales veinteañeros, la de los nacidos en los últimos años del XX y los primeros del XXI. ¿Cómo acercarse a estos jóvenes y obtener su atención? La Asociación Española de Corredurías de Seguros, Adecose, propone algunas pistas que aquí recogemos, arrancando desde un claro punto de partida: las estrategias tradicionales deben adaptarse a los nuevos tiempos.

### Estrategias de utilidad

Para empezar, y por encima de todo, utilizar adecuadamente los canales digitales para comunicarse e interactuar con ellos. Hay que tener en cuenta que ya han crecido en un entorno digital y que no sólo saben manejarse en ese terreno a la perfección, con eficiencia y rapidez, sino que pasan mucho tiempo de su vida online (a veces demasiado).

Por eso, llegar a ellos en su terreno puede ayudar mucho a crear una comunicación, teniendo en cuenta que su apuesta clara pasa por la rapidez y la sencillez. Las corredurías y aseguradoras tienen que trasladar esas características a sus plataformas digitales, que deben permitir a los jóvenes gestionar pólizas y siniestros, presentar reclamaciones y obtener cotizaciones de una manera fácil y rápida.

La personalización es otra gran baza, pues en la Generación Z hay un cierto carácter individualista que muchas veces se potencia online. Por ello el sector asegurador debe ofrecer servicios y asesoría adaptados a las necesidades de cada persona ofreciendo libertad en la elección de coberturas, así como servicios adicionales, descuentos personalizados, etc.

La ética y la transparencia, palabras tan de moda pero que no siempre se corresponden con la realidad, deben ser dos metas cruciales. También para contactar con la Generación Z, que quiere una comunicación sencilla y clara. Apartar el lenguaje técnico y comunicar con claridad las políticas, términos y condiciones es una buena manera de llegar a ellos, como también lo es

promocionar las políticas que la empresa o correduría lleve a cabo en materia de responsabilidad social, pues genera una imagen positiva que un joven suele valorar.

Un punto débil, no sólo de la Generación Z sino de todas las anteriores, es que ha recibido una escasa educación financiera; incentivar esa educación, obviamente relacionándola con conocimiento sobre el sector asegurador, ayudará a que estos veinteañeros comprendan los conceptos clave y estén más orientados e informados económicamente, lo que facilitará la comunicación con ellos y favorecerá su disposición a escuchar.



Pasamos a otro concepto tan clave como evidente: hay que tener presencia en las redes sociales, la vía de comunicación tan utilizada por muchos y especialmente por la Generación Z. Hay que utilizar ese terreno en el que se desenvuelven tan bien para contactar eficientemente con ellos, usando plataformas como Instagram, TikTok o X, el antiguo Twitter. En ese sentido puede ser de gran utilidad la colaboración con *influencers*, que sirvan no sólo como símbolo y ayudando a la promoción de la marca sino como puente con los jóvenes.

Y para finalizar, destacamos otro terreno que puede ofrecer mucho que ganar a la hora de llegar a ellos: el de la tecnología, que está desarrollándose e integrándose en el mercado a pasos agigantados, y en la que en líneas generales esta generación no sólo está muy interesada, sino que usa constantemente. Estar al tanto de las innovaciones tecnológicas (y no sólo en materia de comunicación) tratando de actualizarse constantemente es una obligación tanto para las compañías de seguros como para las corredurías.



Entrega de las XII Ayudas a Proyectos Sociales con, en el centro, S.M. la Reina e Ignacio Garralda, presidente del Grupo Mutua.

## Fundación Mutua Madrileña pone el 'broche de oro' a sus primeros 20 años

S.M. la Reina Doña Letizia presidió el acto de entrega de la XII Convocatoria de Ayudas a Proyectos Sociales, con las que la Fundación Mutua ha concedido un millón de euros a 34 iniciativas de entidades sin ánimo de lucro que se llevarán a cabo dentro y fuera de nuestras fronteras.

Roberto Gómez. Fotos: Javier Valeiro

**A**tender las necesidades de personas con discapacidad en diferentes vertientes, como la psicológica, la de empleabilidad o la rehabilitadora; ayudar a mujeres víctimas de violencia de género y sus hijos a alcanzar una nueva vida; paliar la soledad y necesidades de personas mayores o sin hogar; o llevar a cabo proyectos sociosanitarios en países en vías de desarrollo son solo algunos de los objetivos que tienen las 34 iniciativas de entidades sin ánimo de lucro que se podrán llevar a cabo gracias al apoyo económico de la Fundación Mutua Madrileña.

A través de su XII Convocatoria de Ayudas a Proyectos Sociales, la fundación de la aseguradora ha concedido un millón de euros a ONG para que pongan en marcha sus proyectos con colectivos

vulnerables en las áreas de apoyo a personas con discapacidad, integración laboral de jóvenes en riesgo de exclusión social, ayuda a la infancia con problemas de salud, cooperación al desarrollo, iniciativas para luchar contra la violencia de género y la trata, y apoyo a personas mayores y personas sin hogar. Las 34 iniciativas de este año, en conjunto, tendrán un impacto positivo directo a alrededor de 39.000 personas.

En los últimos doce años, la Fundación Mutua Madrileña ha destinado a través de estas ayudas, uno de los pilares de su línea de trabajo en acción social, más de 10 millones de euros que han permitido la puesta en marcha de más de 330 proyectos que han beneficiado directamente a cerca de 390.000 personas.



En 20 años la Fundación Mutua ha destinado 68 millones de euros a 1.400 proyectos de investigación médica.

Desde sus inicios, la fundación financia anualmente proyectos de investigación médica en hospitales de toda España. En este tiempo ha puesto en marcha de 1.400 proyectos que han contribuido al avance de la ciencia en España y a que muchos investigadores jóvenes pudieran desarrollar sus carreras en nuestro país o regresar a él.

Su labor de mecenazgo con la investigación médica también se replica con la acción social con esta convocatoria de ayudas, pero también con dos líneas de trabajo prioritarias en violencia de género y acoso escolar. El compromiso adquirido para terminar con la violencia de género no ha dejado de crecer desde 2012 hasta convertirse en un programa integral, 360º, que implica también a la aseguradora, y que aborda las principales necesidades relacionadas con la lucha contra esta lacra y la atención a las víctimas. En estos años la fundación ha impulsado 60 proyectos en esta materia que han beneficiado a 25.000 mujeres víctimas de maltrato y sus hijos e hijas.

### Intervención de la Reina

En el acto de entrega de estas ayudas a los representantes de las entidades beneficiarias, S.M. la Reina Doña Letizia puso el "broche de oro" a los actos del 20 aniversario de la Fundación Mutua Madrileña. La Reina estuvo acompañada de Ignacio Garralda, presidente del Grupo Mutua y su fundación, y del ministro del Interior, Fernando Grande-Marlaska.

Durante la entrega de las XII Ayudas a Proyectos Sociales de la Fundación Mutua, S.M. la Reina Doña Letizia quiso dirigirse a la labor realizada por es-

ta entidad en sus dos décadas de vida: "Responsabilidad, compromiso, sensibilidad ante lo que sucede alrededor, ofrecer oportunidades... Esto es lo que la Fundación Mutua logra: transformar palabras en hechos. 34 entidades sociales reciben hoy un significativo impulso para seguir prestando servicio a quienes más lo necesitan. Todas estas entidades consiguen que numerosas personas tengan una vida un poco más digna", enfatizó S.M. la Reina Doña Letizia en su intervención, en la que también felicitó a la fundación por sus primeros 20 años de vida "en los que ha demostrado que cuando hay propósito y cuando hay voluntad se genera esa energía necesaria para ayudar a quien más lo necesita".

S.M. la Reina durante su intervención en el acto.



### Compromiso social y con la investigación médica

La Fundación Mutua Madrileña ha cumplido dos décadas de vida volcada en el compromiso social y en la mejora de la vida de las personas. En sus primeros 20 años ha contribuido a la investigación médica con 68 millones de euros; ha impactado positivamente de forma directa en 350.000 personas en dificultades que se han beneficiado de sus proyectos de acción social; ha permitido acercar el arte y la cultura a más de 1,5 millones de personas que han disfrutado del intenso programa de colaboración con instituciones culturales; y ha concienciado a 200.000 niños y jóvenes sobre la seguridad vial. Estas son solo las cifras que definen su trabajo en cuatro líneas de actuación: la investigación en salud, la acción social, la difusión de la cultura, y la promoción de la seguridad vial, que se completan con líneas de trabajo prioritarias en violencia de género y acoso escolar.

# Qué es y para qué sirve la gerencia de riesgos en una empresa

Dedicamos este artículo a un área profesional que sirve de gran ayuda en el mundo de la empresa, pues ayuda a que cada compañía se anticipe a posibles inconvenientes, sea capaz de evitarlos o cuando menos minimizarlos y sepa responder de la mejor manera ante ellos. Nos referimos a la gerencia de riesgos.

Diego Fernández Torrealba.



Dreamstime

La labor de la gerencia de riesgos es capaz de aportar una gran estabilidad y ayuda a poner las bases para el crecimiento social, económico y operativo de una determinada firma, con la tranquilidad de que puede detectarse y afrontarse con mayores garantías cualquier contratamiento que pueda producirse. Este área de profesionales especializados cada vez cuenta con una mejor valoración -y una mayor demanda- en el mundo empresarial, especialmente en este entorno tan cambiante e inestable en el ámbito político, económico, natural, cultural y social. Y ya no digamos en materia de tecnología...

Para hablar sobre ello hemos contado con la ayuda de una persona con experiencia y conocimiento en este terreno, la directora de Agers (la Asociación de Gerentes de Riesgos) Alicia Soler Rubia, quien resume perfectamente en qué consis-

**La gerencia de riesgos trata de entender cómo pueden impactar en los objetivos de una empresa**

te este campo, la gerencia de riesgos: "Es un enfoque estratégico que implica la identificación, evaluación y mitigación de los riesgos a las que se enfrentan las organizaciones y la sociedad en general"; un enfoque que "va más allá de simplemente reconocer peligros potenciales", pues "también se trata de entender cómo estos riesgos pueden impactar en los objetivos y operaciones de una empresa".

## El principal objetivo

La meta principal de la gerencia de riesgos es "proteger los activos, mejorar la resiliencia y contribuir al desarrollo" de la compañía. Para ello, se usan diversas herramientas y técnicas con el fin de evaluar los riesgos y gestionarlos de manera efectiva, garantizando de ese modo no sólo la continuidad del negocio, sino la protección de los intereses de las partes involucradas.

Como apuntamos antes, la gerencia de riesgos está cobrando una importancia creciente para las empresas, una realidad que tiene su razón de ser, según la directora de Agers, en "su capacidad para abordar una amplia gama de desafíos, que van desde crisis sanitarias y catástrofes naturales hasta riesgos políticos, conflictos armados y riesgos tecnológicos, como la inteligencia artificial".

En este "entorno global marcado por la incertidumbre, la gestión proactiva de riesgos se vuelve esencial para proteger los activos empresariales y garantizar la continuidad del negocio". Teniendo en cuenta el escenario en el que estamos, la gerencia de riesgos "es un elemento crucial para anticipar y mitigar los impactos adversos derivados de eventos imprevistos, asegurando así la resiliencia y el éxito a largo plazo de las organizaciones en un panorama en constante cambio. Es crucial que se apoye en diversas funciones dentro de la organización para desarrollar e implementar planes efectivos y coordinados".

Los tiempos actuales son muy revueltos, así que la gerencia de riesgos debe adaptarse a ellos, teniendo en cuenta que existen nuevas amenazas: "debe

### Los tiempos actuales requieren una comprensión holística de los riesgos que enfrenta la empresa

estar preparada para enfrentar los riesgos emergentes como los ciberataques, la privacidad de datos y la volatilidad geopolítica, además de los riesgos tradicionales. Esto requiere una adaptación constante y una respuesta ágil para proteger a las organizaciones en un entorno en constante evolución".

Todo pasa por "una comprensión holística de los riesgos que enfrenta la empresa"; es decir, una comprensión completa, global, interrelacionada. La directora de Agers utiliza una metáfora para explicarlo: "Pensemos en el gerente de riesgos como el internista del cuerpo humano: Esto implica reconocer que los riesgos pueden afectar a varias áreas de la empresa de manera interrelacionada, al igual que las enfermedades pueden afectar a múltiples órganos".

#### La figura del gestor de riesgos

En cuanto a la figura del gestor de riesgos, para ser eficiente y realizar de la mejor manera su trabajo debe poseer varias cualidades esenciales que Alicia Rubio detalla: "es importante que cuente con experiencia y conocimientos sólidos para analizar el negocio desde una perspectiva global tanto estratégica como operativa. Necesita una sólida combinación de habilidades y conocimientos. Debe tener un profundo entendimiento de los principios de ges-



Alicia Soler Rubia, directora de Agers. eE



Logo de la Asociación de Gerentes de Riesgos. eE

tión de riesgos, formación y titulación acreditada, así como experiencia en el campo.

Además, un gerente de riesgos "debe ser capaz de mantener una visión global de la organización, comunicarse efectivamente y resolver problemas de manera proactiva y creativa. La capacidad para tomar decisiones bajo presión y mantener la calma en situaciones de crisis es fundamental. Aunque es una profesión exigente, su papel es crucial en cualquier empresa".

# El seguro agrario, la protección ante la incertidumbre rural

**El Agroseguro se ha convertido en un pilar esencial en la política agraria, analizamos los desafíos y respuestas del sector ante la siniestralidad creciente de los últimos años.**

Olga Juárez. Fotos: Dreamstime

Desde la promulgación de la Ley 87/1978, que regula el Seguro Agrario Combinado de riesgos múltiples, el Agroseguro se ha convertido en un pilar esencial en la política agraria, protegiendo a agricultores y ganaderos de los riesgos climáticos y otros eventos adversos. Su función principal es proporcionar una respuesta rápida y efectiva ante accidentes climatológicos, garantizando así la estabilidad económica y social en las zonas rurales. Este sistema no solo ofrece compensaciones por pérdidas, sino que también promueve prácticas agrícolas más resilientes y sostenibles, contribuyendo al desarrollo del sector agrario cumpliendo con la ley mencionada.

## Incremento de la siniestralidad

El incremento de la siniestralidad en el sector agrario ha generado preocupación en los últimos años. Hasta 2017, los años buenos compensaban los malos, pero esta dinámica ha cambiado. Según datos de Agroseguro, en 2022, la siniestralidad alcanzó un récord, 793,3 millones de euros en indemnizaciones debido a la sequía y tormentas, y en 2023, se elevó aún más, superando los 1.241 millones de euros, principalmente por sequía y fuertes borrascas. A pesar de estos desafíos, el seguro agrario se ha mostrado vital, con un aumento en la contratación de pólizas para 2024. Las indemnizaciones han sido especialmente altas en cultivos herbáceos (476 millones), uva de vino (105 millones), frutales (105 millones), cítricos (92 millones), hortalizas (78 millones), olivar (36 millones), ajo (30 millones), caqui (30 millones), frutos secos (17 millones), cereza (15 millones) y seguros pecuarios (163,4 millones).

Ante el desafío que representa el aumento de la siniestralidad en el sector agrario, el sector asegurador ha debido adaptarse rápidamente para enfrentar esta nueva realidad. Manuel Martínez, director de Seguros de Occident, señala que la subida de tasas o la reducción generalizada de coberturas no es una opción viable, ya que podría conducir a la inviabilidad. En lugar de ello, Occident, como parte de Agroseguro, está implementando medidas específicas, como la individualización de coberturas, que afectan a un porcentaje mínimo de asegurados con alta siniestralidad reiterada, para no perjudicar a la mayoría de los productores que experimentan siniestros puntuales.



Desde Occidente, reconocen que las realidades de los productores son diversas y que las condiciones de las pólizas deben adaptarse en consecuencia. Además, se plantean ajustar los rendimientos asegurable y revisar algunas coberturas que consumen recursos significativos, todo ello con el objetivo de garantizar la sostenibilidad del seguro agrario frente a los nuevos desafíos climáticos.

### Retos y perspectivas del seguro agrario

El mantener la rentabilidad y sostenibilidad de los seguros agrarios en un contexto de creciente volatilidad climática y económica presenta retos específicos, según Rafael Sarrión, director general de Agropelayo. "Creo que el principal desafío es, pese a estas medidas, tener un seguro atractivo para los agricultores y ganaderos. Por tanto, hay que tener mucho cuidado con las acciones a acometer para que no haya un rechazo por parte del usuario del seguro. Por una parte, está el equilibrio técnico, porque sin entidades aseguradoras no existiría el seguro agrario, y por otra, la necesidad de tener un seguro útil para el agricultor y ganadero ya, que, sin ellos, tampoco existiría. También entendemos que la prima que se obtiene de los análisis actuariales ante esta creciente siniestralidad no se le puede trasladar a los agricultores y ganaderos. Aquí es donde deben jugar un papel de primer nivel las Administraciones Públicas con las subvenciones a la prima, ya que el seguro agrario es un instrumento de política agraria, y de esta manera el asegurado no se vea merchado en las coberturas", argumenta.

Por otro lado, los seguros agrarios son instrumentos de estabilización económica y social para agricultores y ganaderos durante crisis como la registrada en 2023, según Manuel Martínez. Martínez destaca que el Sistema español de Seguros Agrarios Combinados es la mejor herramienta disponible para hacer frente a los riesgos incontrolables que afrontan las explotaciones, como los riesgos climáticos y los accidentes del ganado. Subraya el valor social del seguro agrario al respaldar y asegurar el futuro del sector primario y del medio rural, destacando la importancia de mantener su equilibrio y fortaleza.

La subida de tasas y recargos, así como la reducción de coberturas, son medidas que han sido propuestas por Agroseguro debido a la terrible sequía experimentada en la campaña 2023. Esta propuesta, respaldada por ENESA, el Consorcio de Compensación de Seguros y la Dirección General de Seguros, implica un aumento del 30% en promedio en toda la línea, siendo aún más significativo para el secano, con un incremento del 42% en los módulos afectados. Se prevén indemnizaciones por valor de 455 millones de euros solo para los cultivos herbáceos extensivos.

En este contexto, Rafael Sarrión, evalúa el impacto de las recientes políticas gubernamentales en la viabilidad y eficacia de los seguros agrarios. Destaca



una ligera disminución en el presupuesto asignado por ENESA en el Plan Anual 2024, aunque se establecen bases para un reparto racional. Además, señala que algunas Comunidades Autónomas han aumentado su presupuesto o permitirán descontar la subvención al contratar el seguro.

Sarrión resalta la importancia de que las Administraciones Públicas continúen apostando por el seguro agrario, destacando la cobertura del Reaseguro del Consorcio de Compensación de Seguros para brindar estabilidad al sistema. Enfatiza que, ante condiciones climáticas adversas, la dotación presupuestaria para subvencionar la prima del seguro debe ser mayor, evitando trasladar ajustes en coberturas o primas al asegurado, ya que el seguro agrario se concibe como un instrumento de política agraria.

### Perspectivas futuras

Sin duda, el sector de seguros agrarios se enfrenta a desafíos crecientes en términos de adaptación a nuevos riesgos y apoyo a la resiliencia del sector agrario. Manuel Martínez destaca la constante evolución del seguro agrario a lo largo de sus 43 años de existencia, adaptándose a las nuevas realidades del sector. "Por ello, estamos convencidos de que, en el futuro, el seguro agrario se seguirá adaptando a los retos y necesidades que se presenten, siempre manteniendo la utilidad de la herramienta y la estabilidad y equilibrio del Sistema. Por otra parte, también los productores tienen que adecuar sus explotaciones, buscando formas de minimizar el riesgo, y adaptando semillas, cultivos, variedades, técnicas de riesgo o sistemas de manejo para evitar los siniestros. Así cuando se enfrenten a un siniestro, lo harán con la seguridad y respaldo del seguro agrario, como así ha sido en las últimas 4 décadas", explica.

## Telecomunicaciones

## RibéSalat asesora a MásMóvil en su fusión con Orange

**R**ibéSalat ha anunciado recientemente que ha desempeñado un papel crucial en la fusión entre las empresas de telecomunicaciones MásMóvil y Orange, que se formalizó el martes pasado. La operación, valorada en 18.600 millones de euros, ha dado lugar al principal operador de telecomunicaciones en España.

Desde el inicio del proceso hace casi dos años, el equipo de Principal Investors & Private Equity de RibéSalat ha trabajado en estrecha colaboración con MásMóvil, ofreciendo asesoramiento personalizado y soluciones innovadoras.

Andrea Ribé, directora del área de Principal Investors, señaló que esta operación es un hito significativo en el mercado de las telecomunicaciones y que están orgullosos de haber participado como socio estratégico de MásMóvil.



Efe

El bróker , con más de 35 años de experiencia en el sector, ha consolidado su liderazgo en el ámbito de las soluciones transaccionales, reafirmando su posición como un aliado estratégico en el mercado. Esta fusión se suma a otras operaciones en las que ha participado, destacando su expertise en el sector y su capacidad para ofrecer un enfoque adaptado a las necesidades específicas de cada transacción.

## Deportes

## Generali también patrocina a la selección femenina de rugby

**G**enerali amplía su compromiso con el rugby español incorporando a la Selección Femenina de Rugby XV a su patrocinio. Tanto la selección masculina como la femenina lucirán en su equipación el logotipo de la aseguradora, junto con las selecciones sub-20 y sub-18. Este compromiso no es nuevo para Generali, vinculada al rugby desde hace seis temporadas. Ahora, al sumar su apoyo a la Selección Femenina, la compañía refuerza su alianza con este deporte.

Las Leonas, como se conoce cariñosamente a las jugadoras de la Selección Española de Rugby, estrenarán su nueva equipación con la imagen de Generali en la camiseta. El debut será en el partido oficial contra Sudáfrica, que se celebrará este sábado 23 de marzo en Valladolid, en los campos de Pepe Rojo. Las Leonas luchan por clasificarse para el Mundial de Rugby que se celebrará en Inglaterra en 2025. Javier Aguirre de Cárcer, director de Comunicación y Sostenibilidad,

ha señalado: "Desde Generali estamos orgullosos brindar nuestro apoyo una vez más a la selección de Rugby, deporte al que nos unen muchas cosas, especialmente los valores como el respeto, el trabajo en equipo, el compromiso o el espíritu de superación, entre otros. Ese partido es clave y estaremos apoyando a Las Leonas en su lucha por la clasificación para el Mundial de Inglaterra". Juan Carlos Martín, presidente de la Real Federación Española de Rugby, ha asegurado: "Para nosotros el apoyo de Generali es indispensable, y estamos encantados de reforzarlo en la ampliación del acuerdo, ahora también junto con la Selección Española Femenina de Rugby XV". Generali no es sólo un *partner*, sino que compartimos con ellos muchos de los valores con los que nuestro deporte se siente ampliamente identificado, convirtiéndose así también en un socio de camino estratégico con el que estamos orgullosos de poder ir de la mano y afrontar todos los ilusionantes retos competitivos que nuestras Selecciones tienen por delante".

REALE AHORRO GARANTIZADO

# MUCHO MÁS QUE UN SEGURO DE VIDA AHORRO.

**MUCHO MÁS** es tener un conjunto de soluciones aseguradoras adaptadas a tus necesidades.



DESCÚBRELO EN [REALE.ES](https://reale.es) O EN  
TU AGENCIA REALE MÁS CERCANA

- Rentabiliza tus ahorros con **gran liquidez y sin riesgo.**
- Es un producto que te permitirá obtener una **rentabilidad segura del capital invertido** mientras aseguras tu futuro y el de tu familia. Es flexible, con gran liquidez y sin riesgos.

900 455 900 / [reale.es](https://reale.es)

REALE GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE



# La revolución digital: 'eBooks' y hábitos de lectura en España

**La transición hacia lo digital ha moldeado los hábitos de lectura. El sector editorial se enfrenta a diversos desafíos acordes con las nuevas tendencias.**

Ana M. Serrano.  
Fotos: iStock

**E**n la era digital, la forma de leer ha experimentado una transformación significativa. Especialmente desde que los eBooks se perfilaron como una alternativa popular a los libros impresos tradicionales. En España, la transición hacia la lectura digital ha moldeado los hábitos de manera significativa. El sector editorial se enfrenta, por tanto, a diversos desafíos acordes con las nuevas tendencias.

## El auge de los libros digitales

En los últimos años, los eBooks han ganado terreno en España, reflejando una tendencia global hacia la digitalización de la lectura. El mercado español de libros electrónicos ha experimentado un crecimiento notable, con incrementos en la venta y adopción de dispositivos de lectura electrónica. Según el *Barómetro de Hábitos de Lectura y Compra de Libros en España 2023*, el 67% de los españoles lee libros en formato digital,

frente al 54% en 2017. Varios factores han contribuido al incremento de la popularidad de los eBooks entre los españoles. El precio —mucho más competitivo— y la accesibilidad son aspectos destacados, ya que los lectores pueden llevar consigo una biblioteca entera en un dispositivo ligero. Además, la disponibilidad de una amplia gama de títulos en formato digital, incluyendo obras en varios idiomas, amplía las opciones para los lectores españoles. También la posibilidad de ajustar el tamaño y el estilo de fuente, así como la opción de resaltar y tomar notas, brinda una experiencia de lectura personalizada que atrae a muchos.

Las cifras del Barómetro ratifican estas tendencias: 1. El 84,0% de la población de 14 o más años leen en formato digital. 2. Prácticamente todos los lectores digitales (81,4%) leen al menos una vez por semana. 3. El 75,3% de los lectores de periódicos prefieren el sopor-

te digital. 4. El 43,5% de los lectores de libros también optan por la lectura digital. Al igual que el 29,6% de los lectores de comics y el 25,5% en el caso de las revistas. 5. La probabilidad de encontrar a un lector digital es mayor entre la población más joven (14 a 34 años) y con nivel de estudios universitarios.

Los datos del Barómetro reflejan otros aspectos relevantes sobre el hábito lector en España, que reflejan diferencias entre los tramos de edad, género, el nivel educativo y la región en la que se vive. El porcentaje de mujeres que dedican su tiempo libre a la lectura de libros supera al de los hombres en todos los tramos de edad, destacando la diferencia porcentual de 17,5 puntos que se registra en los lectores del grupo comprendido entre los 25 y 34 años, alcanzando las mujeres un 73,4%.

### Desafíos y oportunidades

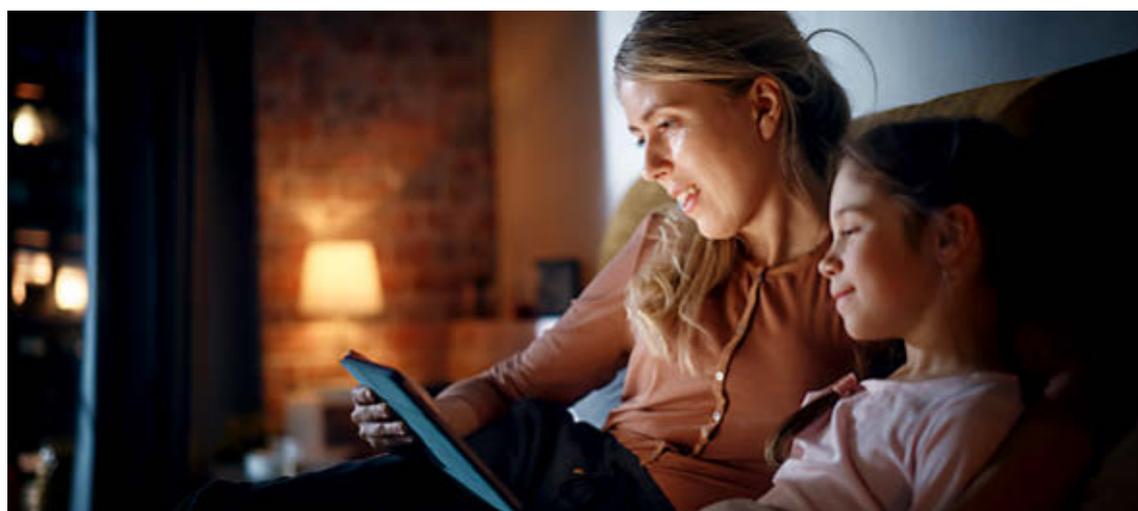
El sector editorial en general ha sabido adaptarse a la revolución digital, las tendencias del mercado y los cambios en los hábitos de lectura. No obstante, los editores tradicionales bregan a diario con diversos inconvenientes. La piratería y la competencia con plataformas digitales como Amazon o Scrib se sitúan entre los principales retos. También la concentración del mercado editorial en pocas e inmensas empresas merma los ingresos de los pequeños editores y limita la diversidad y la competencia.

Pese a estas desventajas, la tecnología ofrece oportunidades para llegar a nuevos lectores a través de los libros electrónicos, los audiolibros, las aplicaciones móviles y las plataformas de suscripción. La recopilación de datos sobre los hábitos de lectura de los consumidores puede ayudar a los editores a personalizar recomendaciones de libros y estrategias de marketing. La autoedición y las plataformas de publicación independiente facilitan a los autores la posibilidad de darse a conocer entre el gran público sin someterse a las exigencias de los grandes grupos editoriales ni a las trabas que lastran a los escritores noveles.

### Los líderes actuales de la lectura digital

En España, varias marcas de dispositivos de lectura de libros electrónicos, o *e-readers*, han ganado popularidad entre los consumidores. Algunas de las destacadas son:

- Kindle, de Amazon. Kindle es una de las marcas más reconocidas y populares en el mercado de los *eBooks* a nivel mundial. Ofrece una amplia gama de dispositivos, desde modelos básicos hasta versiones más avanzadas con características adicionales como iluminación integrada y resistencia al agua.
- Kobo. Es la otra marca líder en el mercado de *e-readers*. Comercializa una variedad de dispositivos con diferentes tamaños de pantalla y características, como iluminación ajustable y resistencia al agua. Kobo ofrece, además, una amplia selección de libros electrónicos en su tienda en línea. Su estrella: el Kobo Clara 2E.
- BQ. También española, la firma se ha hecho con una porción del mercado mediante dispositivos como el Cervantes. Ofrece una experiencia de lectura cómoda y funcionalidades como la posibilidad de ajustar el brillo y la temperatura de la luz.
- Energy Sistem. Otra española más que destaca por mantener precios competitivos. Sus dispositivos ofrecen una experiencia de lectura básica, pero satisfactoria y suelen ser una opción popular entre los consumidores españoles.
- SPC. Smart Products Connection es el nombre de la española nacida en Álava en 1987. Sus lectores de libros electrónicos proporcionan calidad de lectura —como en papel—, sin brillos ni luz en pantalla. Con una capacidad de almacenamiento de 8GB permite guardar sin problemas de espacio ingentes colecciones de libros, cerca y a buen recaudo. Dickens Light 2 es una de las opciones con mejor relación calidad-precio.



## Inmobiliario

## Los seguros de alquiler se duplican con la Ley de Vivienda

La gestión integral del alquiler con seguro se es una estrategia clave para las agencias inmobiliarias que buscan adaptarse a los cambios legislativos, como la prohibición de cobrar una cuota a los inquilinos por la gestión de la operación según la Ley de Vivienda. Esta fórmula ha experimentado un notable crecimiento, duplicándose en 2023 y continuando su expansión en los primeros meses de 2024.

La principal ventaja de esta modalidad radica en la posibilidad de seguir profesionalizando el sector inmobiliario al involucrar expertos en gestión inmobiliaria y arrendamiento durante la duración del contrato. Además, proporciona seguridad tanto a los propietarios como a los inquilinos, al garantizar el cobro puntual de las rentas y ofrecer un seguro de impago en caso de incumplimiento por parte del arrendatario. Esta gestión integral se basa en pólizas auténticas proporcionadas por entidades regu-



A. Martín

ladas por la DGSFP, lo que garantiza la cobertura en caso de incidencias.

Las ventajas para las inmobiliarias son significativas. No solo fidelizan a sus clientes, lo que se traduce en un aumento de la rentabilidad y la posibilidad de realizar operaciones adicionales, sino que también aseguran ingresos fijos mensuales. Además, fortalecen su cartera de seguros inmobiliarios y de impago de alquiler.

## Reconocimiento

## ADECOSE entrega los Premios Estrella 2023 a las aseguradoras mejor valoradas

La Asociación Española de Corredurías de Seguros (ADECOSE) atrajo a más de 250 representantes de corredurías asociadas, compañías aseguradoras e instituciones del sector para reconocer la calidad y el compromiso sobresalientes en el sector asegurador.

El punto culminante del evento fue la entrega de los Premios Estrella 2023, que reconocen la excelencia y la calidad en el servicio ofrecido por las compañías aseguradoras. Estos premios, basados en el Barómetro de satisfacción del servicio que elabora cada año la asociación, honran a las empresas que destacan en la satisfacción global del cliente y en diversos ramos de actividad. Entre los galardonados de este año se encuentran nombres reconocidos como Allianz, ARAG, Asefa, Cigna HealthCare, DKV, Hiscox, Reale Seguros, Zurich, entre otros, que recibieron premios en diferentes categorías por su destacada labor en el sector.

Además de la entrega de premios, el evento también albergó la Asamblea General Ordinaria de ADECOSE, donde se aprobaron importantes decisiones, como la Cuenta General de Ingresos y Gastos, el presupuesto para el próximo año y la modificación parcial de los estatutos. La Memoria Anual 2023 y el Informe de Gestión también fueron presentados durante la asamblea.

La clausura del evento estuvo a cargo de Sergio Álvarez, director general de Seguros y Fondos de Pensiones, quien destacó la relevancia de la gestión de ADECOSE y la fluida interlocución con el supervisor, además de abordar los temas legislativos más relevantes del momento.

El almuerzo anual de ADECOSE no solo fue un espacio para el networking y la celebración, sino también una muestra del compromiso continuo con la excelencia y la calidad en el sector asegurador español.

# Cómo disfrutar más con mi cliente

**En ocasiones es complicado retomar la rutina y, en el caso de los comerciales, conectar de nuevo con los clientes y disfrutar de un trabajo que en ocasiones puede volverse rutinario.**

Elena Fernández. Foto: Dreamstime

**R**amón, te comenté que ser comercial me tenía quemado. “Es que ya no disfrutas con tu cliente”- dijiste. Me dejaste pensativo. Tras tu regalo con ese viaje a Marrakech ya me descolocaste al decirme: “Espero que vuelvas con tus ganas de vender”. Me aterricé diciéndome “¿Y si no lo consigo?”

Los ¿Y si? ...a veces están en nuestra mente y son los mayores obstáculos a vencer. Pronto descubrí que estos fantasmas no existen para los vendedores del Zoco. Sus ganas de vender vuelan más.

Gracias por confiar en mí. Aquí han podido resurgir mis ganas, como el ave fénix. Hoy te comparto que he podido entender más ese acrónimo que nos enseñaste para vender: AIDA.

**A:** Atención: Negocio grande, pequeño, ambulante está dotado de vendedores que te observan, intuyen tu idioma para darte la bienvenida e intercambian palabras para romper el hielo. ¡A mí me decían “Más barato que Carrefour” y con el humor que te sorprende, es fácil sonreír y ahí empieza la fiesta!

**I:** Interés: Tiendas hiper estimuladas con sus productos, poca intimidad con personas pasando por todos lados, sumado al ruido de motos, carros, cochecitos para turistas. Nada les distrae, y a ti tampoco. En cuanto estás en su punto de mira saben despertar tu interés en aquello que te has quedado mirando, eso que has señalado espontáneamente... comienzan a decirte de qué está hecho, rápido te muestran diferentes tamaños, diferentes colores. Observan tus movimientos e intentan que centres tu atención únicamente en ese objeto que sin darte cuenta ya te tiene hipnotizado, como una serpiente encantada por la música de la flauta. Por eso, notan que sin tú saberlo, ya cuentas con una parte de ti que ha elegido ya ese objeto.

**Ahora es importante convencer a la otra parte.**

**D:** Deseo: Hay una parte que emocional que ya está convencida y ahora la otra parte de ti que es más intelectual, tiene que convencerse. Proceden a generar ganas, que pesan mucho en la balanza de la decisión final. Intentan que toques su producto



mencionando frases motivadoras como “puedes tocar gratis”, “oye, sin compromiso”, así van dándote tiempo para ir asimilando y explorar todo para convencerte tú a ti mismo. Invitan a seguir teniendo cada vez más cerca ese objeto para que ya no se vaya de tu vida. Cada pequeño “probarlo” aumenta tu deseo.

**A:** Acción: Te invitan a un “llévatelo, te hago descuento”. Esto nos muestra el producto aún más atrayente, como ya metiéndose en tu mochila de un salto. Nos seduce eso de vencer el precio inicial, como si aprovechar esa única oportunidad nos convirtiera directamente en inteligentes, cuando Ramón, ¡los inteligentes verdaderamente son ellos que consiguen vender a personas sin hablar su lengua!

# El Hogar del futuro: sostenible, conectado y más seguro que nunca

Las familias son cada vez más exigentes con el mantenimiento y la protección de sus viviendas. Por eso, en Allianz Partners España, se han adaptado a las nuevas demandas a través de soluciones sostenibles que ofrecen tranquilidad a los clientes.

**N**uestra manera de percibir el concepto de hogar está evolucionando rápidamente. Lo que antes era solo una casa, en el futuro, será un hogar conectado que servirá como asistente de salud personal y como una protección frente al mundo exterior. Además, en un contexto de crisis climática global, las viviendas se están adaptando a la eficiencia energética, adoptando materiales sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

En este contexto, las familias están cada vez más preocupadas y buscan crear hogares protegidos y sostenibles, que hagan mejorar el día a día de las personas. Los consumidores necesitan que las soluciones que les ofrecen las compañías de Seguros y Asistencia estén alineadas con sus prioridades, sus decisiones y su estilo de vida.

En Allianz Partners España, la línea de Hogar está evolucionando para atender las necesidades del mercado. Según el último estudio de la compañía, el 72% de los consumidores globales reconoce rea-

lizar un mantenimiento habitual de su vivienda. Por otro lado, el 26% pretende hacer una reforma este año y el 53% pagaría más porque esa reforma fuera sostenible.

“Estamos observando que las familias se preocupan cada vez más por la seguridad y la protección de sus hogares. Además, quieren cuidar de sus casas para que sean más seguras, estén más conectadas y puedan ser más respetuosas con el medio ambiente”, dice Esther Núñez, responsable Comercial de Hogar en Allianz Partners España. “Nosotros, como compañeros de la vida de las personas, tenemos que saber escucharlos y adaptar nuestros servicios de asistencia y protección de un modo más sostenible”.

Un ejemplo, es la importancia de la eficiencia energética. Para muchas familias se ha convertido en una prioridad no solo a la hora de adquirir una

El 72% de los consumidores reconoce realizar un mantenimiento habitual de su vivienda, el 26% pretende hacer una reforma este año y el 53% pagaría más porque esa reforma fuera sostenible



iStock



iStock

vivienda nueva, sino también al iniciar una reforma. Por eso, la compañía de seguros y asistencia ofrece una solución '360' que incluye un diagnóstico del rendimiento antes y después de la construcción del hogar, así como una recomendación de las tareas a realizar que van desde el aislamiento de la vivienda, hasta la instalación de la calefacción o la refrigeración. Este servicio también incluye orientación para el cliente a la hora de obtener ayudas o subsidios.

“Con nuestras soluciones sostenibles podemos contribuir a generar un menor impacto en el medioambiente, mejorar la eficiencia energética de los hogares y generar de este modo un ahorro para las personas”, apunta Esther Núñez. “Por eso, hemos diseñado y puesto en marcha una solución integral de Paneles Solares que engloba soluciones de instalación, reparación y mantenimiento de las placas e instalaciones solares”. El objetivo de esta medida es que los hogares se conviertan en autosuficientes y que las familias noten el ahorro energético también en sus facturas.

Estas medidas también llegan a la movilidad. Las viviendas tienen que estar perfectamente equipadas para responder las demandas de las familias en cualquier ámbito. Por eso en Allianz Partners España ofrecen soluciones para la instalación, man-

tenimiento y reparación de los puntos de carga de los vehículos híbridos enchufables y eléctricos en sus viviendas.

Así, los clientes pueden estar seguros y cubiertos ante cualquier imprevisto en su vehículo, también en el Hogar.

La tendencia seguirá al alza. Según el estudio de la compañía, el 28% de las familias que contrata un seguro de Asistencia en el Hogar lo hace por la gran variedad de productos y garantías que ofrece. En el futuro, la conectividad, la llegada de la Inteligencia Artificial a los hogares, y la apuesta por viviendas más respetuosas con el entorno, hará que las cifras del sector se disparen.

“Tenemos que estar preparados para atender a nuestros clientes. Las familias cada vez nos reclaman más calidad en el mantenimiento y la seguridad de sus casas”, concluye Esther Núñez, “por eso, en Allianz Partners España queremos ser el compañero fiel que los acompañe y proteja ante cualquier imprevisto, pero también, el que les aconseje y les recomiende las mejores opciones para su hogar. En definitiva, buscamos darles la tranquilidad que necesitan”.

Según el estudio de la compañía, el 28% de las familias que contrata un seguro de Asistencia en el Hogar lo hace por la gran variedad de productos y garantías que ofrece

# Ozempic: perder peso a cualquier precio

Cómo un medicamento para la diabetes ha revolucionado la manera de abordar el sobrepeso, generando su uso numerosas polémicas de corte médico, social y hasta ético.

Juan Ramón Badillo.



Dreamstime

**A** día de hoy, pocas son las personas que aún no hayan escuchado hablar del Ozempic, el nuevo medicamento revolucionario que nos puede ayudar en la ardua tarea de perder peso antes de la temida llegada de las vacaciones de verano. En un mundo obsesionado con la apariencia, dominado por unas redes sociales que no paran de bombardearnos con cuerpos esculturales y estilos de vida idílicos, no es raro que un fármaco creado y diseñado para un fin distinto esté copando portadas a medida que se extiende su uso y el furor a su alrededor.

## De los hospitales a la alfombra roja de los Oscar

Si, en efecto, usted no sabe de qué estamos hablando, haremos un ejercicio de recapitulación. El Ozempic es un fármaco inyectable comercializado por la farmacéutica noruega Novo Nordisk que irrumpió en el mercado en 2017 como una nueva alternativa para el tratamiento de la diabetes tipo 2 gracias a su principio activo, la semaglutida, que actúa regulando los niveles de azúcar en sangre a través de diversos mecanismos.

Sin embargo, en los últimos años, Ozempic ha experimentado un inesperado auge por un motivo ajeno a su indicación original: su potencial como método para perder peso. Y es que, esos mismos mecanismos que lo convierten en un método eficaz contra la diabetes, actúan sobre el apetito del paciente, contribuyendo con su uso a una pérdida de peso efectiva y constante. Algo que, como era de esperar, popularizó su nombre y su uso.

Fiebre que iniciaron *celebrities* e *influencers* como la modelo y empresaria Kim Kardashian, el magnate y dueño de X —antes Twitter— Elon Musk o la cantante y actriz Lady Gaga, entre muchos otros. Todos ellos habrían posado en eventos exclusivos, alfombras rojas y desfiles de moda mostrando con orgullo la evidente pérdida de peso derivada de su uso. Tanto es así que, en los últimos tiempos, Ozempic ha sido rebautizado como “la droga de Hollywood”. Y fuera de la meca del cine, pues un 15% de la población de EEUU asegura consumirlo con asiduidad.

## Perder peso... y la salud en el intento

Sin embargo, el uso de Ozempic para la pérdida de



Reuters

peso no está exento de riesgos. Entre los efectos secundarios más comunes se encuentran náuseas, vómitos, diarrea, estreñimiento y dolor abdominal. Incluso la administración irregular del medicamento se ha asociado con la aparición de pancreatitis, problemas de la vesícula biliar y retinopatía diabética.

La polémica está servida. El uso *off-label* y sin supervisión médica de un medicamento como Ozempic puede conllevar graves e inesperados riesgos para la salud. Además de los efectos secundarios mencionados anteriormente, la automedicación sin control puede enmascarar síntomas de otras enfermedades, generar interacciones medicamentosas peligrosas y provocar desagradables e inesperadas secuelas.

Por otro lado, es importante alertar del riesgo que supone el uso de falsificaciones del medicamento. Como ya ocurriera en su momento con la Viagra, ya se ha dado el aviso del consumo de versiones no oficiales de Ozempic en países como Reino Unido o Austria. En este último país, varias personas fueron hospitalizadas, reportando efectos secundarios como hipoglucemia y convulsiones.

#### Desabastecimiento y perjuicio para los principales destinatarios

Otro de los problemas que está causando la creciente popularidad del uso de Ozempic para bajar peso es la escasez del medicamento en algunos países. Esto dificulta el acceso a los pacientes que realmen-

te lo necesitan para controlar su diabetes. Algo que, por supuesto, ha puesto en alerta a la comunidad médica.

La empresa Novo Nordisk afirma que fabrican el medicamento única y exclusivamente pensando en los pacientes con diabetes 2 con obesidad. Sin embargo, el uso de Ozempic como método adelgazante ha abierto un debate ético sobre la responsabilidad de los médicos, la industria farmacéutica y los propios pacientes en el uso racional de los medicamentos.

En países como España, los médicos pueden prescribir el medicamento sin receta. Esto significa que el paciente corre con el total del gasto, que es de 140 € a la semana. La imposibilidad de adquirirlo en farmacias de todo el país, y también en farmacias online, ha aumentado la búsqueda del medicamento hasta un 98%. Todo ello, con el consiguiente perjuicio para los principales destinatarios del mismo: los pacientes con diabetes tipo 2.

En conclusión, Ozempic es un medicamento eficaz para el tratamiento de la diabetes tipo 2, pero su uso como método para perder peso no está aprobado por las autoridades sanitarias y puede conllevar graves riesgos para la salud, propia y ajena. Además, este fenómeno social nos enfrenta a un nuevo desafío: los dilemas que plantea con respecto a la autoimagen y la importancia que se le da, más allá de motivos puramente sanitarios.



# Sistemas antiincendios para impulsar la seguridad en el hogar

Un fuego en el hogar puede tener unas consecuencias fatales, pero en nuestra mano está minimizar las posibilidades de que eso suceda, y si pasa, solventar la situación de la mejor manera posible. Hoy os hablamos sobre los mejores medios para prevenir un fuego y los sistemas antiincendios más comunes.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: Dreamstime

**P**revenir es la mejor manera de ganar en tranquilidad y evitar sustos. También en el hogar, donde gracias a una serie de hábitos sencillos y de sentido común es sencillo minimizar en gran medida los riesgos. En este caso nos centraremos en la prevención de incendios, contándonos en primer lugar cuáles son las medidas que podemos llevar a cabo para ello y en segundo lugar qué dispositivos pueden ayudarnos en el objetivo de detección y aviso de incendios e incluso de extinción de los fuegos.

## Hábitos contra el riesgo de incendios

En casa pueden seguirse varios hábitos para evitar que el riesgo de que se produzca un fuego sea mayor y ganar en tranquilidad y seguridad. Empezando por no sobrecargar los enchufes, tratando de no conectar demasiados aparatos electrónicos a la vez y menos aún si estos se encuentran encendidos. También debemos vigilar que no lleven demasiado rato activados, pues pueden sobrecalentarse (o estos o los propios enchufes) y eso podría generar riesgo.

En ese sentido es importante también garantizar la óptima ventilación de los electrodomésticos; es decir, que estos respiren bien no poniendo objetos que puedan ahogar su respiración muy cerca de ellos. De esta manera será mucho más complicado que se sobrecalienten. Hay que prestar una especial atención a las planchas, tanto las de pelo como las de ropa. Y no sólo durante su uso sino también después de utilizarlas, procurando que mientras se va enfriando su superficie no esté en contacto con otra que sea fácilmente inflamable, y tratando que esté separada de otros objetos.

Por supuesto, el gas debe ocupar un capítulo aparte. Es recomendable adquirir la costumbre de cerrarlo antes de ir a dormir, así como revisar que tanto los fogones como el horno, la tostadora y otros electrodomésticos estén apagados. Por supuesto, en caso de que huelga a gas hay que abrir las ventanas lo antes posible con el fin de ventilar y evitar peligro, y si es necesario y no está clara la solución del problema (o si esta no es sencilla) ponerse en contacto con un técnico cualificado.

Otra rutina importante pasa por la revisión periódica de las instalaciones; y no únicamente las de gas, pues también hay que prestar atención a las eléctricas, para comprobar que están en condiciones y cumplen no sólo con su uso, sino que disponen de la seguridad necesaria.

También debemos usar el sentido común; por ejemplo, evitando fumar en lugares como la cama o el sofá y poniendo mucho cuidado en el caso de que usemos velas, apagándolas sí o sí en caso de que salgamos de casa y teniendo en cuenta factores como el viento o su cercanía a otros objetos. Y también, si tenemos niños en casa, concienciándoles de la importancia de que sean precavidos y poniendo objetos como mecheros o cerillas lejos de su alcance.

El último consejo que podemos daros enlaza con el siguiente apartado: la instalación de dispositivos que sirvan para prevenir, avisar y extinguir fuegos. En definitiva, sistemas de protección antiincendios como los que citaremos a continuación.

### Dispositivos de utilidad

Hay muchos sistemas de protección contra incendios, aunque con diferentes objetivos y de distintos tipos. Aquí citaremos algunos de los más comunes:

-Detectores de humo, gas y/o calor. Como más vale prevenir que curar puede venir estupendamente este tipo de dispositivos, que o bien hacen saltar la alarma de fuego o bien encienden un rociador automático en caso de que la temperatura de la sala suba muy bruscamente o que perciban en el ambiente una mayor condensación de partículas de humo.

-Alarmas sonoras de incendios. Su único y esencial fin es avisar a quien esté en la casa de que se está produciendo un fuego, lo que permite que si este no puede



controlarse la vivienda sea desalojada lo más rápido que se pueda y no se ponga en peligro ninguna vida.

-Extintores: si el fuego es de escasa intensidad son capaces de sofocarlo sin problemas, evitando malos mayores. Los portátiles son de fácil manejo, y además generalmente el polvo que se vierte sobre las llamas no daña ni a los dispositivos electrónicos ni a materiales como la madera o los tejidos; por su parte, los fijos pueden ser algo más aparatosos, pero también de gran utilidad, así como los rociadores de agua automáticos.

-Cortafuegos: materiales resistentes al fuego, integrados en puertas y ventanas, que impiden que este se propague con facilidad y ayudan a facilitar la evacuación en caso de que sea necesario. Muchas veces se utilizan en las zonas comunes de los edificios de viviendas.

# Guía sobre los seguros de ahorro: rentabilidad con poco riesgo

**La seguridad financiera que proporciona el ahorro es invaluable, ya que brinda tranquilidad y estabilidad ante imprevistos y permite alcanzar metas a largo plazo.**

Olga Juárez. Fotos: iStock

**E**l ahorro es un pilar fundamental en la vida financiera de cualquier persona. Es la práctica de reservar una parte de los ingresos para futuras necesidades, ya sea para imprevistos, inversiones o para asegurar un futuro estable. La seguridad financiera que proporciona el ahorro es invaluable, ya que brinda tranquilidad y estabilidad ante imprevistos y permite alcanzar metas a largo plazo.

Sin embargo, muchas personas se enfrentan al dilema de dónde invertir sus ahorros, preocupados por el riesgo de perder su dinero. Es aquí donde entran en juego los seguros de ahorro con bajo riesgo, una alternativa menos conocida pero igualmente efectiva para hacer crecer el patrimonio personal.

## Beneficios de los seguros de ahorro

Los seguros de ahorro con poco riesgo, también conocidos como seguros de vida-ahorro, son productos financieros ofrecidos por compañías aseguradoras. Estos productos permiten depositar una cantidad de dinero durante un período determinado, con la promesa de recibir de vuelta el capital invertido más los intereses en una fecha pre-determinada, siempre y cuando el asegurado esté vivo en ese momento.

Además de proporcionar un componente de ahorro, los seguros de ahorro también ofrecen cobertura de seguro, lo que significa que, en caso de fallecimiento del asegurado, los beneficiarios designados recibirán la suma asegurada junto con los intereses acumulados.

Estos productos destacan por su flexibilidad financiera, ya que ofrecen opciones adaptables en primas y duración del contrato según las necesidades cambiantes de los asegurados. Además de servir como herramienta de ahorro, proporcionan una protección integral que abarca beneficios por fallecimiento, enfermedades críticas o discapacidad, brindando seguridad tanto a los titulares de la póliza como a sus beneficiarios.

Aunque el componente de ahorro está sujeto a inversiones, muchas pólizas ofrecen una rentabilidad

garantizada, proporcionando tranquilidad respecto al rendimiento a largo plazo. Diseñados para objetivos financieros a largo plazo como la jubilación o la educación de los hijos, estos productos ofrecen un método disciplinado para acumular capital con el tiempo. Asimismo, permiten la diversificación de cartera al agregar un componente de seguro a los activos financieros, lo que puede ayudar a mitigar el riesgo en un portafolio global.

En comparación con otras formas de ahorro e inversión, como los depósitos bancarios, los seguros de ahorro son alternativas populares para los ahorradores con rechazo al riesgo. Mientras que los depósitos bancarios están respaldados por el Fondo





de Garantía de Depósitos, que cubre hasta cierta cantidad en caso de quiebra bancaria, los seguros de ahorro ofrecen una rentabilidad garantizada asociada a un capital que será devuelto al vencimiento del contrato, proporcionando una mayor previsibilidad en los rendimientos obtenidos.

### Tipos de seguros de ahorro

En el contexto de los seguros de ahorro con poco riesgo, existen diversos tipos de productos diseñados para atender distintas necesidades financieras. Entre ellos se encuentran los seguros de vida con componente de ahorro, que combinan cobertura de vida con una opción de ahorro; los planes de jubilación y pensiones, específicamente diseñados para el ahorro destinado a la jubilación y que ofrecen beneficios fiscales; los seguros de renta vitalicia, que garantizan un ingreso regular de por vida tras el pago de primas; y otros productos financieros con bajo riesgo, como cuentas de ahorro de alto rendimiento, bonos del gobierno y fondos del mercado monetario. Cada uno de estos tipos de seguros de ahorro ofrece características únicas para adaptarse a los objetivos financieros de los ahorradores, proporcionando una amplia gama de opciones para construir una estrategia sólida y segura de ahorro e inversión.

### Elegir un seguro de ahorro con poco riesgo

Al elegir un seguro de ahorro con poco riesgo, es importante considerar varios factores para garantizar una decisión informada y adecuada a las necesidades financieras individuales. Entre estos factores se incluyen la solidez y reputación de la compañía aseguradora, que proporciona una medida de

confianza en la estabilidad a largo plazo del producto. La rentabilidad y las tasas de interés ofrecidas son otros aspectos a evaluar, ya que determinan el crecimiento del capital a lo largo del tiempo.

Además, la flexibilidad y las opciones de liquidez permiten adaptar el seguro a cambios según las circunstancias financieras y acceder al dinero cuando sea necesario. Por último, hay que revisar los beneficios adicionales y las coberturas incluidas, como beneficios por fallecimiento, enfermedades críticas o discapacidad, para garantizar una protección integral y maximizar el valor del seguro de ahorro a largo plazo. Al considerar estos factores en conjunto, los asegurados pueden tomar decisiones más sólidas y acertadas en la elección de un seguro de ahorro con poco riesgo que se alinee con sus objetivos financieros y su tolerancia al riesgo.

Tal y como ocurre con todos los productos de inversión, los seguros de ahorro también plantean interrogantes sobre su seguridad. Si bien cuentan con regulaciones y supervisión, y la solvencia de la entidad aseguradora garantiza la protección de los fondos invertidos. Sin embargo, a diferencia de los depósitos bancarios, no existe una cantidad mínima garantizada en caso de quiebra, aunque el Consorcio de Compensación de Seguros podría intervenir en la liquidación. Es importante destacar que ciertos tipos de seguros de ahorro, como los *unit linked*, conllevan el riesgo de pérdida de capital, ya que el tomador asume la inversión. Por tanto, los inversionistas deben evaluar cuidadosamente estos factores antes de comprometer sus recursos en este tipo de productos financieros.

## Resultados

**Jhasa incrementa su volumen de negocio un 54% en 2023**

Jhasa ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes al año 2023. Durante este periodo, la empresa intermedió un total de 50 millones de euros en primas, lo que representa un crecimiento del 54% respecto al año anterior.

Este crecimiento se debe a su consolidación en el mercado asegurador. El equipo de Jhasa también ha experimentado un crecimiento, alcanzando

do más de 50 profesionales en el último año. La compañía tiene como objetivo aumentar su equipo hasta los 80 empleados en los próximos doce meses. Además, ha ampliado su presencia internacional al firmar una alianza estratégica con Lockton, convirtiéndose en Global Lockton Partner en España. Lockton es el mayor bróker de seguros independiente del mundo, con presencia en más de 130 países.

## Operación

**Grupo Mutua eleva su participación hasta el 87,1% en Orienta Capital**

Grupo Mutua ha consolidado su presencia en el mercado de gestión de activos al aumentar su participación en Orienta Capital hasta el 87,1% del capital. Esta adquisición, que representa un incremento del 47,1% sobre su participación inicial del 40% en 2020, le otorga el control total sobre la gestora de fondos de inversión especializada en banca privada, que cuenta con más de 2.500 millones de euros en activos bajo gestión y presencia en Madrid, Bilbao y San Sebas-

tián. La operación ha sido aprobada por los consejos de administración de ambas compañías.

Desde que Grupo Mutua entró en el capital de Orienta Capital hace cuatro años, esta última ha experimentado un crecimiento constante a un ritmo de doble dígito, lo que ha llevado al Grupo Mutua a ejercer la opción de compra contemplada en el acuerdo inicial de accionistas.

## Inversión

**AXA lanza Horizonte Avanza, un fondo con un cupón del 10,10%**

AXA ha presentado Horizonte Avanza, una nueva opción de inversión disponible dentro de Asigna, el *Unit Linked* de AXA, con un plazo de tres años y ocho meses y un atractivo cupón del 10,10% de rentabilidad al vencimiento. Según Elena Aranda, directora de Vida, Protección y Ahorro de AXA España, este producto responde a las necesidades del ahorrador preocupado por la probable reducción de los tipos de interés. Durante casi cuatro años, el cliente puede ase-

gurarse un rendimiento anualizado bastante interesante. Esta inversión ofrece una protección total del capital invertido al vencimiento, junto con una fiscalidad eficiente, ya que los rendimientos solo tributan en el momento en que el cliente decide disponer de su dinero. Al finalizar el plazo, AXA destinará la inversión del cliente y el cupón asignado a un fondo monetario, donde el cliente podrá elegir entre diversas opciones disponibles dentro de Asigna.

## Crecimiento

**Grupo Concentra crece en Portugal tras la integración de Portinsurance**

Grupo Concentra completa la integración de Portinsurance Consultores en Portugal, consolidando su expansión en el mercado ibérico. José Luis Ocón, CEO del grupo, afirma que "todo el equipo está muy ilusionado con la integración de Portinsurance".

Esta nueva incorporación refrenda los planes de expansión de la organización en el mercado ibérico, fortaleciendo además su posición dentro del

top 10 de mayores grupos de mediación en el mercado portugués.

Portinsurance cuenta con 13 oficinas en territorio luso, incluyendo su sede principal en Cantanhede, más de medio centenar de empleados, una extensa y muy profesional red de agentes exclusivos, así como un fuerte componente tecnológico en toda su organización.



Seguros<sup>tv</sup>

**Estar al día sobre las mejores  
compañías de seguros  
es proteger tu futuro.**

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión  
Todo esto y más, en: [www.segurostv.es](http://www.segurostv.es)



## Elevar el nivel de RSC, la nueva agenda de las aseguradoras

**Al principio, la RSC solía tratarse como una cuestión puramente operativa ahora se está integrando como un componente esencial de la estrategia empresarial.**

Ana M. Serrano.  
Fotos: iStock

**H**ace casi 300 años, un grupo de empresarios solidarios decidieron tomar medidas para mejorar las malas condiciones de trabajo, los salarios insuficientes, el trabajo infantil y la contaminación que trajo consigo la Revolución Industrial. Fueron los pioneros de la responsabilidad social empresarial. "Al principio, la responsabilidad corporativa solía tratarse como una cuestión puramente operativa con una función adjunta o específica independiente. Ahora se está integrando como un componente esencial de la estrategia empresarial" afirma Rob Siveter, director de sostenibilidad de Suncorp New Zealand. Desde entonces, la RSC o RSE ha evolucionado hasta cobrar un significado mucho más amplio que incluye el apoyo a la comunidad, la diversidad, la equidad, la inclusión, las consideraciones ambientales o el compromiso de los empleados y su bienestar.

La creciente concienciación sobre cuestiones sociales y medioambientales está modificando las expectativas de los clientes sobre la licencia social de las empresas para operar. "En la última década, la RSC ha pasado de centrarse en actividades comunitarias o filantrópicas a tener un significado mucho más amplio", añade Sarah Kelly, responsable de RSC en MetLife Australia. "En MetLife, todo ello se engloba bajo el paraguas de la sostenibilidad". "Nuestras tres áreas prioritarias —salud financiera, salud mental y medio ambiente y comunidad— nos permiten dirigir los esfuerzos hacia sectores relevantes para nuestros clientes y empleados", concluye.

### Dimensiones actuales de la RSC

La RSC abarca tres dimensiones principales: económica, social y ambiental. La dimensión económica se refiere al cumplimiento de las obligaciones le-

gales y éticas, así como a la generación de empleo y riqueza. La social implica contribuir al bienestar de la sociedad a través de acciones como la promoción de la igualdad, la mejora de las condiciones laborales y el apoyo a comunidades locales. La ambiental se centra en minimizar el impacto negativo de las actividades empresariales en el medio ambiente y promover prácticas sostenibles.

Pero también se considera como un fin en sí misma. Así lo entiende Ainslie Malcolm, gerente de responsabilidad social corporativa de AA Insurance –con sede en Auckland–, quien observa cómo muchas empresas están reconsiderando tal dimensión. “A medida que se incrementan los desafíos ambientales y sociales, las partes interesadas suman su voz y sus bolsillos para apoyar inversiones, productos y servicios que generen mejores resultados para las personas y el planeta”, afirma. Aunque recién inicia su viaje hacia la sostenibilidad y Malcolm admite que queda mucho camino por recorrer, la empresa ya se ha trasladado a un edificio con cinco estrellas verdes, ha sustituido más del 90% de su flota por vehículos híbridos, ha empezado a medir las emisiones de carbono y se ha fijado objetivos de reducción basados en datos científicos.

### Transparencia y coherencia

Coincide en este aspecto Ramana James, director general ejecutivo de comunidades más seguras de IAG, quien añade que los puntos de vista y las acciones de una organización en cuestiones sociales y medioambientales son cada vez más influyentes a la hora de atraer y retener empleados. También señala el gran interés de los inversores y analistas por la forma en que las organizaciones gestionan estos asuntos como riesgos materiales para el negocio y divulgan e informan sobre sus compromisos. IAG,

por ejemplo, se centra en la evaluación de riesgos, la reducción de gases de efecto invernadero, la adaptación y la resiliencia a los peligros naturales. Según James, otras de las prioridades clave para la industria de seguros son la rendición de cuentas, la transparencia y la coherencia en la forma en que las organizaciones informan sobre su actuación respecto a cuestiones que afectan a su comunidad. “Cada vez es mayor la demanda de informes que vayan más allá de los datos financieros a corto plazo y demuestren los resultados en materia medioambiental, social y de gobernanza (ASG)”, afirma.

### Un papel destacado para las aseguradoras

En este contexto, los criterios ESG –Ambientales, Sociales y de Gobernanza– están ganando terreno en el sector asegurador, impulsando un cambio hacia un modelo más sostenible y responsable. Todos los sectores tienen la responsabilidad de apoyar la sostenibilidad. Sin embargo, las aseguradoras tienen una visión única tanto del impacto como del riesgo. Y es que la evaluación de riesgos es el núcleo del negocio asegurador. Las compañías evalúan y gestionan una amplia gama de riesgos ambientales, comerciales y financieros. Además, las también gestionan grandes carteras de inversiones. Cada vez más empresas del sector consideran no sólo el rendimiento financiero de las inversiones, sino también su impacto ambiental, social y de gobernanza. En este contexto, los criterios ESG adquieren un papel relevante.

“Vemos de primera mano los efectos devastadores de las catástrofes naturales cuando estamos sobre el terreno ayudando a nuestros clientes y a sus comunidades a recuperarse”, explica James. “También somos testigos y comprendemos los retos de mayor alcance que plantean las catástrofes, incluidas sus repercusiones a largo plazo en la economía y la salud mental de una comunidad”. Los propios objetivos climáticos de IAG incluyen emisiones netas cero para 2050, con una reducción del 50 por ciento de las emisiones para 2030; dejar de suscribir entidades dedicadas al negocio de la extracción de combustibles fósiles.



# Isabel Quintanilla: homenaje a la pintora de la intimidad

El Museo Nacional Thyssen-Bornemisza dedica por primera vez una exposición monográfica a una artista española, Isabel Quintanilla (1938-2017). La muestra propone un recorrido por el universo de la pintora, protagonizado por sus objetos personales y por la intimidad de sus viviendas y talleres.

Ana M. Serrano. Fotos: eE



Autoretrato de Isabel Quintanilla.



Homenaje a mi madre de Isabel Quintanilla.

Reunir las noventa piezas que conforman la exposición fue para su comisaria una ardua tarea, pues la mayoría de los cuadros de Quintanilla se encuentran en museos y colecciones privadas de Alemania, donde la artista sí conoció el éxito y el prestigio que no tuvo en nuestro país. Los germánicos supieron ver en la intimidad sesentera y setentera de Quintanilla la sencillez de la vida española, la dignidad de lo simple, la belleza de lo cotidiano. Los sitios, esos sitios comunes, donde habita la emoción.

Ella, que vivió en una época en la que la figura femenina en el arte no se valora igual que la masculina, formó parte de un grupo excepcional: los realistas de Madrid. Encabezado por Antonio López (el más célebre y quien cosechó todos los éxitos), el clan artístico se formó a principios de los años 50 del siglo XX. Todos ellos –María Moreno, Julio López Hernández y su hermano Francisco, Esperanza Parada, Isabel Quintanilla y Amalia Avia– no sólo compartían un imaginario creativo similar y una formación académica común. También les unían lazos personales y familiares.

Isabel Quintanilla nació en plena Guerra Civil. Hija de un militar republicano, que no sobrevivió a la contienda, no tuvo fácil el acceso a la educación artística. Su madre, modista, sacó adelante a sus tres hijas a base de coser día y noche.

No obstante, con once años la pequeña pintora ya asiste a clases en talleres de artistas. Con quince ingresa en la Escuela Superior de Bellas Artes de San Fernando. Allí conoce a Antonio López, a Julio y Francisco López y a María Moreno, que está en su mismo curso. En 1959 obtiene el título de profesora de Dibujo y Pintura y comienza a dar clases como ayudante en un instituto. En ese tiempo expone por primera vez en una muestra colectiva organizada por la Fundación Rodríguez Acosta de Granada. Desde sus inicios, la pintora madrileña se decanta por el realismo español.

Quando se casa con Francisco López, el escultor acababa de obtener una beca para formarse en Italia. El matrimonio se traslada a Roma donde viven

durante varios años. Es una etapa de gran felicidad en el plano personal y un momento de despertar en lo artístico. Ella también aprovecha la estancia para proseguir su formación y presenta su primera exposición individual en Sicilia. Tras regresar a España, retoma la docencia, pero no deja de pintar, y en 1966 protagoniza una exposición en la galería Edurne de Madrid con obras realizadas en Roma. Pero es el coleccionista Ernest Wuthenow, fundador de la Galería Juana Mordó –Madrid– quien promociona la obra de Isabel

Quintanilla en Hanover, Kassel Fráncfort, Hamburgo y Darmstadt. También la lleva a París, Nueva York, Helsinki, Róterdam y Múnich.

En 1996, el Centro Cultural Conde Duque de Madrid le dedica una antológica y la madrileña Galería Leandro Navarro, una monográfica. Veinte años después, en 2016, su obra se presenta en el Museo Nacional Thyssen-Bornemisza en la muestra colectiva Realistas de Madrid. Un año y medio después, en octubre de 2017, Isabel fallece con 79 años.

### La luz es la que te hace el dibujo

Sus cuadros parecen fotografías tomadas del día a día, sin filtros, sin editar. Pero encierran mucho más que una mera reproducción de la realidad: la emoción. Quintanilla es capaz de meter la primavera en un vaso de cristal, de guardar la fuerza de una sombra en un frasco transparente, de coser en un lienzo retales de lo cotidiano, de pintar la luz. Captar el rastro de la luz fue la gran obsesión de la pintora. Tanto la natural que se cuele por la ventana, como la artificial de una pequeña lamparilla.

En su obra, los espacios se llenan de ausencias. Salvo un par de excepciones, en las escenas de Quintanilla no hay personas. Ella consideraba que la presencia de alguien resta emoción a las impresiones del espectador, a sus descubrimientos dentro del lienzo, a los recuerdos. Porque, opinaba, "si hay una persona, ya te lo está explicando y es más difícil captar la emoción" propia encerrada en la pintura.

### La retrospectiva: en seis secciones temáticas

Temprana declaración de intenciones, reúne un conjunto de diez obras tempranas que anuncian la estética inconfundible de la pintora y los elementos que la acompañarán durante toda su trayectoria: flores, frascos, frutas y otros objetos cotidianos.

Pintura de proximidad. Abarca 29 obras, entre dibujos y óleos, protagonizados por la luz. Ventanas, mesas, encimeras sobre las que descansan los vasos de cristal, uno de sus motivos favoritos. La emoción en la ausencia se dedica a los interiores domésticos. La meticulosidad es la clave de esos espacios vacíos, sin presencia humana, en los que refleja las habitaciones de su domicilio o taller: el dormitorio, el salón, un pasillo, una ventana, el aseo... Quintani-



Lavabo del colegio de Santa María.



Pensamientos sobre la nevera.



Ventana con lluvia.

lla logra multiplicar los motivos pictóricos, reproduciendo la misma estancia desde un punto de vista diferente, como puede verse en Interior. Paco escribiendo (1995) e Interior de noche (2003). El cambio de luz también le sirve para convertir la misma estancia en otra pintura diferente.

Paisajes queridos se dedica a los paisajes abiertos y las vistas urbanas desde la altura. Fuera de la ciudad, la pintora se identifica con los campos extensos de Castilla, Extremadura y la sierra madrileña. Se incluyen vistas de Madrid, Roma y San Sebastián.

Compañeras. Junto a las obras de Isabel Quintanilla, se exhiben cuatro de Amalia Avia, cuatro de María Moreno, cuatro de Esperanza Parada —sus compañeras y amigas—, y dos de Francisco López, su marido.

*Hortus conclusus* es la última sección, dedicada a la naturaleza doméstica, a los lugares cercanos: el patio de su vivienda, el de su taller con arbustillos, frutales, flores, siempre fuente de inspiración para la artista.



## El Real se prepara para la Feria 2024

Desde 1846 la Feria de Abril se ha convertido en uno de los acontecimientos más importantes de la agenda de la capital sevillana.

Ana M. Serrano. Foto: iStock

La Feria de Abril es uno de los acontecimientos culturales más importantes de la agenda sevillana. El origen de la fiesta se remonta a 1846. En aquellos tiempos los nobles visitaban con sus carruajes el ganado y los productos agrícolas exhibidos. Con el tiempo, la diversión fue imponiéndose a los negocios del sector primario hasta crear un acontecimiento lúdico de fama internacional. Fueron José María Ybarra, primer Conde de Ybarra, y Narciso Bonaplata quienes idearon aquel primer evento comercial que, con el paso de los años, fue adquiriendo mayor celebridad. En paralelo al mercadeo, se fue desarrollando el ambiente festivo característico al que acudía el público en general. En 1910, el Ayuntamiento hispalense declaró la feria como Fiesta Mayor de la ciudad. A raíz de la Exposición Iberoamericana celebrada en 1929, los festejos se suceden al margen de la idea inicial y el recinto se traslada a los terrenos del Prado de San Sebastián, donde permanece hasta el año 1972. Con su nueva ubicación en los terrenos del barrio de Los

Remedios, la Feria alcanza su actual nivel de fama mundial, convirtiéndose referente cultural y lúdico.

### Las casetas

La caseta de la feria es heredera de los tinglados cubiertos de velas y toldos que se instalaban para resguardarse del tiempo. Hoy en día consta de uno o varios módulos delimitados por una barandilla. Recubiertas con toldos a rayas blancas y verdes o rojas y adornadas con la tradicional una *pañoleta* triangular, las casetas son el centro del jolgorio y el baile. Este año, más de 1.000 casetas salpicarán de color y alegría el recinto ferial de Sevilla. Entidades aseguradoras como Helvetia –con gran presencia en el territorio andaluz– o Reale también disponen de casetas propias en la fiesta sevillana.

### La Calle del Infierno

La Calle del Infierno ofrece una oferta lúdica importante y de gran interés para todos los públicos. Así llamada por el alto volumen de la música y el ruido que el reclamo de las atracciones provoca, es una enorme superficie similar a un parque de atracciones temporal junto al Real de la Feria. La Feria de Abril no tiene una fecha fija porque su celebración depende de la Semana Santa: se inicia el segundo domingo después del de Resurrección. Este 2024, comienza el 14 de abril con la *prueba del alumbrado*. Concluirá el sábado 20 a las 00:00 horas con un espectáculo de fuegos artificiales junto al río. Aunque, como manda la tradición, es *La cena del pescaito* el evento que marca el inicio de la fiesta. Se trata de una cena exclusiva para los socios de las casetas que se celebra para recibir la fiesta y confraternizar entre ellos. Suele durar hasta poco después del *alumbrado* de la portada y el Real.