

Revista mensual | 10 de septiembre de 2020 | Nº82

Seguros
elEconomista.es

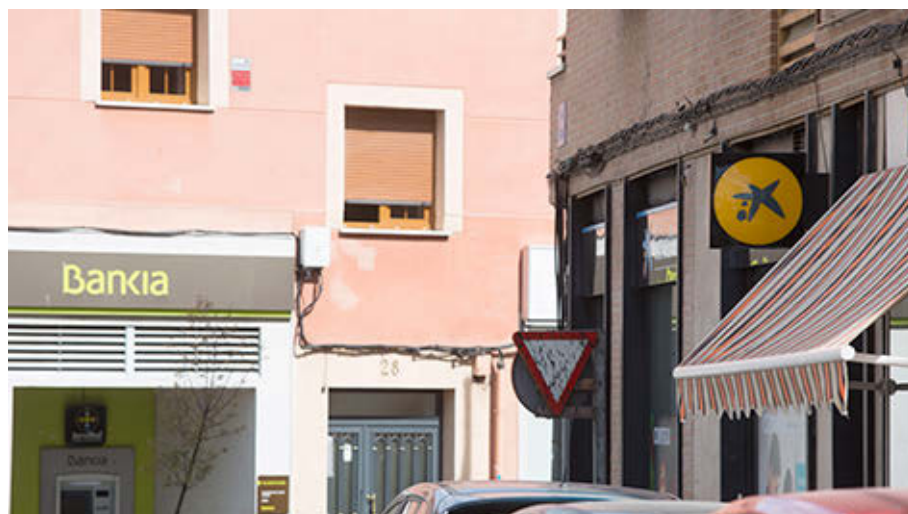
LA FUSIÓN ENTRE CAIXABANK Y BANKIA AGITA EL MAPA DE ALIANZAS DE BANCASEGUROS

Mapfre y Mutua Madrileña pugnan por mantener a sus socios en la nueva entidad

AHORRO

**EL FUTURO INCIERTO
DE LAS JUBILACIONES
ANTICIPADAS**

Bankia



Actualidad | P8

La fusión de Bankia y CaixaBank hace temblar a los bancaseguros

La unión de estas dos entidades será la primera de la nueva ola de integración bancaria que afectará de lleno a las alianzas que muchos bancos tienen con aseguradoras.



Entrevista | P12

Luis Roset, director técnico de Generali España

"Para hacer frente a futuras situaciones como esta, es necesaria la colaboración público-privada", dice sobre las pandemias globales.



Ahorro | P20

El futuro incierto de las jubilaciones anticipadas

La comisión del Pacto de Toledo retoma el debate de la reforma de las pensiones con la mirada puesta en las jubilaciones anticipadas.



Consejos útiles | P23

Claves para el liderazgo en tiempos difíciles

La pandemia de Covid-19 obliga a repensar los modelos de negocio y la manera en la que nos relacionamos con los empleados. ¿Qué cualidades debe tener un buen líder?

Empresas | P15

El seguro también ayuda a financiar una empresa

Son tiempos difíciles para las empresas que necesitan liquidez y financiación, pero el seguro de crédito puede ser también una alternativa para conseguirla.

Motor | P24

Las mujeres prefieren las motos en la nueva movilidad

La necesidad de viajar seguros y mantener la distancia social ha disparado el número de moteras en varias ciudades españolas.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente: Francisco Torres Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas

Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Coedita: Marketing Site, S.L. Seguros TV

Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)



Se avecinan cambios en la relación estratégica entre bancos y compañías aseguradoras

Las alianzas entre compañías de seguros y entidades bancarias siempre han funcionado porque son beneficiosas para ambas partes. Por un lado, las compañías de seguros acceden a redes comerciales presentes en todo el mercado español y, por otro, los bancos cuentan con unos suculentos ingresos anuales por comisiones. Hace más de una década, cuando comenzó la reordenación bancaria que terminó con el modelo de las cajas de ahorros, el mapa de las alianzas de bancaseguros dio un importante giro. La ruptura de esas primeras alianzas para reconfigurar el mapa que conocemos hoy costó a la banca cerca de 5.000 millones de euros en concepto de indemnizaciones.

El anuncio de la integración de CaixaBank y Bankia supone, de nuevo, la apertura de un proceso de integración en el sector financiero que va a tener a las compañías de seguros como víctimas colaterales. En el caso de la creación del primer banco español supone la pugna entre Mapfre y Mutua Madrileña por mantenerse al lado de su socio estratégico -Bankia en el caso de Mapfre; CaixaBank en el de Mutua-.

■
La reconfiguración del mapa de bancaseguros en la primera ola de integraciones costó a la banca 5.000 millones
■

El mercado ya descuenta que el beneficiado de esta fusión será el grupo asegurador que preside Ignacio Garralda. Pero hay más cosas en juego, como el liderazgo del mercado español de seguros de vida o hacerse con la distribución exclusiva de la que se perfila como la primera red de distribución bancaria española, a pesar de los planes de digitalización de la banca, que necesariamente pasan por el cierre de oficinas para apostar por los canales digitales.

Una fusión llama a nuevas operaciones y, si la predicción de que esta es el pistoletazo de salida una nueva oleada de fusiones, el futuro comercial de más aseguradoras estará en juego. Habrá que esperar a ver cómo se desarrollan los acontecimientos. Analizamos el impacto que la fusión tendrá en el mapa de bancaseguros en el reportaje de esta edición de septiembre de elEconomista Seguros con la que damos la bienvenida al nuevo curso.

Además, nos centramos en el futuro incierto de las jubilaciones anticipadas, que el Ministerio de Seguridad Social quiere desincentivar y que, tradicionalmente, han sido la herramienta preferida de las entidades financieras para acometer sus reestructuraciones de personal. En este mismo número, Luis Roset, director técnico de Generali España, nos desvela cómo afronta la compañía el impacto de la pandemia de Covid-19, y repasamos otros temas interesantes del sector asegurador, la salud, la responsabilidad social corporativa y el ocio. Como las dos propuestas veganas que les hacemos para retomar el curso con todo el sabor, o la opción de visitar la exposición de la pintora Lee Krasner durante este otoño en el Guggenheim de Bilbao. Esperamos que la disfrute. Feliz lectura.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

‘Carta de Mandato’ sí, por respeto

Si alguien se toma la molestia de buscar el artículo 1.709 del Código Civil hallará definido qué es un mandato. Si avanza hasta el 1.732 hallará cómo se acaba dicho mandato y en el artículo 1.735 que el mandato queda revocado el mismo día en que se le comunica al mandatario anterior. Eso dice el Código Civil en relación con la representación del tomador por el corredor y el cambio de esta mediante una carta de cambio de mandato.

Aparte de eso ¿qué dice la ética? Pues en unos tiempos en que a todo bicho viviente en el ámbito de la empresa y las actividades profesionales se les llena la boca con lo de poner al cliente en el centro, resulta una clamorosa falta de respeto hacia dicho cliente obstaculizar o impedir que decida en quién confía, quién le representa y asesora en su relación con un asegurador cualquiera.

Intereses ajenos a aquellos del cliente acostumbran a obstaculizar o impedir que un cliente se vea representado por quien considera válido para ello, prevaleciendo en muchos casos los intereses comunes existentes entre ciertos mediadores y el asegurador. En especial, si el cliente es un operador de bancaseguros, en cuyo caso podemos asistir a situaciones tan surrealistas como que el

asegurador ni siquiera tenga acceso a la informática con que controlar la póliza (caso real).

Si aterrizamos en el ámbito de la protección de datos de carácter personal, resulta obvio que si el cliente quiere desvincularse de un cierto mediador y el asegurador se opone, este último estará haciendo una cesión de datos no consentida. Jugar con fuego puede acabar mal.

También es cierto que parte de esa dificultad para poner en juego el derecho del cliente ha nacido del abuso de quienes han mentido a este respecto del alcance de su aceptación de una carta de mandato. Vivo queda el recuerdo, entre otros casos, de aquel de la *app* que con un clic mandaba a tomar por saco una relación profesional sin informar con claridad de ello.

Toca pensar, de una vez por todas, en lo que hacemos en el día a día, en sus consecuencias y en la coherencia que puede tener con una mínima ética de negocio. Ni está bien el pillaje bucanero de unos ni el nulamente empático interés por mantener unido lo que el cliente quiere romper en beneficio de sus intereses, que deberían merecer algo de respeto.





AFIN.2

Asistencia Familiar Integral

- **Decesos**
- **Accidentes**
- **Hogar**
- **Vida**

Más fácil, más cómodo, todos tus seguros en una póliza y en un solo recibo.

Infórmate en el **900 20 30 10**



preventiva.com

**Juliana No**

Fundadora y CEO de Standout Consulting

Cómo me convertí en ‘momprenneur’ haciendo de las excusas mi razón para seguir adelante

Las excusas son como todo, cada uno tiene la suya. Como mujer hispana en Estados Unidos, y como madre, se me ocurren muchas. Tengo un niño de dos años y un bebé de cinco meses al cual alimento con leche materna -las que lo han hecho saben lo difícil que es-. Además, tengo mi oficina en mi casa, donde mis hijos pasan el día ya que me niego a llevarlos a una guardería en la situación actual. Aunque soy española y con ciudadanía estadounidense, para los americanos soy “hispana”. Y para rematarlo soy mujer. Y las mujeres hispanas ganamos hasta un 40% menos que los hombres en Estados Unidos, un país que por cierto no da baja de maternidad pagada en muchos Estados, solo reconoce seis semanas de maternidad si trabajas en una empresa -como tiempo en casa sin salario- y no tiene jornada reducida por ser madre.

También soy dueña de mi propia empresa. Realizo eventos presenciales y digitales y llevo cuentas de marketing y relaciones públicas a nivel internacional para empresas y ejecutivos. Además, formo parte de la junta directiva de varias organizaciones sin ánimo de lucro, estoy creando una escuela virtual para mujeres empresarias, llevo la dirección creativa de una revista digital, escribo artículos para varias revistas y periódicos, tengo mi propio programa de entrevistas *online* y tengo una cuenta como *influencer* en Instagram, en la cual colaboro con marcas y comparto mi vida como madre emprendedora.

La vida como mujer no es fácil, no voy a mentir. Me ha tocado reinventarme y reencontrarme varias veces y, en el proceso, como muchas, he sufrido racismo, acoso, cosificación de mi persona por mi sexo, denigración de mis capacidades profesionales por mi maternidad y mucho más. Encontrar excusas para darme por vencida, para no hacer, para no luchar, haría las cosas más fáciles por el momento, pero llegaría un día en el que me sería muy difícil mirarme en el espejo, reconocermme y sentirme orgullosa.

Sé lo que es caerte, perderlo todo, no saber quién eres por un tiempo y tener que volver a encontrarte y reinventarte. Me ha tocado trabajar en cosas que no eran lo mío ni lo que yo hacía. Que me pregunten si puedo imitar el español mexica-



no o que me busque una agencia hispana por mi acento. Mudarme a Nueva York y no encajar porque para los americanos era hispana y para los hispanos una europea prepotente. Me ha tocado mentir en mi currículum y poner que tengo menos preparación para lograr trabajos que no quería. He tenido que aguantar chistes sobre cómo las mujeres españolas somos "muy calientes" aquí; y en España ser considerada para proyectos porque era mona y "daba el pego" y no por lo que podía ofrecer intelectualmente. Me he roto, sí, me he deshecho en añicos y me ha costado años recuperar quién soy. También me he negado oportunidades por la falta de seguridad infligida por esas heridas o el rechazo. Pero antes o después me he levantado.

Es mi papel de madre el que me hizo reencontrarme. Tras llegar de un viaje de trabajo al que no quería ir, me recogieron en el aeropuerto para llevarme, ante mi sorpresa, al hospital donde mi hijo había sido ingresado. Fue ese día, mirando a mi hijo lleno de tubos por todos lados, cuando me prometí a mí misma que nadie decidiría cuándo y cómo me iba a separar de él. Dos semanas después, dejé mi trabajo para hacer de la empresa que tenía para proyectos independientes mi principal negocio.



■

**No hacer lo que quieres
como profesional por
el hecho de tener hijos
es una excusa, no
una razón real**

■

A menudo escucho a madres que dicen querer trabajar, crecer o crear su propia empresa que no pueden con los niños. Ahora con la situación de la pandemia, más mujeres se acogen a esta excusa. Y sí, cuidar de un hijo es un trabajo de por sí, un trabajo duro y desagradecido. Pero no hacer lo que quieres como profesional o contribuir con la economía de tu hogar por tener hijos es una excusa, no una razón real. A menudo, estas excusas no son más que piedras que nos tiramos por miedo al fracaso y a las dificultades.

Podría haber dejado que el acoso y la cosificación sufridos en más de una ocasión me amedrentaran y mi miedo a verme en una situación difícil me llevase a evitar trabajar con hombres. Pero es mi miedo a sufrir una situación así la razón por la cual debo seguir. Podría haberme dado por vencida al sentir rechazo por parte de hispanos y racismo por parte de americanos y, sin embargo, he levantado la bandera de mi hispanidad con orgullo y creado negocio en torno a ella logrando que unos se unan y los otros lo apoyen con admiración. Podría haber seguido con un trabajo que no me llenaba, o haber pedido a mi marido que buscase otro trabajo para yo quedarme en casa, pero en lugar de eso acepté mi talento y decidí dar la cara para buscar una opción que me permitiese cuidar de mi hijo y ser un ejemplo para otras madres que quieren emprender. Ahora, con dos críos, podría decir que no tengo tiempo ni energía por su culpa, pero ellos son la razón por la cual encuentro el tiempo y saco la energía. Tus dificultades y obstáculos, lejos de convertirse en excusa, deben ser la razón y la motivación.

Esto no quiere decir que considere que toda mujer debiera dedicarse a trabajar. Entiendo y admiro el trabajo de aquellas que se dedican enteramente a la maternidad. Pero utilizar esta maternidad como excusa para no realizarte en algo que quieres o para aportar en un hogar que lo necesita, es una injusticia de cara a tus hijos y a tí misma. A ellos porque les trasladas la culpa. Y a tí, porque un día te arrepentirás y no reconocerás la mujer que te mira en tu propio reflejo.

Convertirme en *momprenneur*, madre emprendedora o empresaria no fue fácil ni lo es. Hoy más que nunca, lucho por encontrar un equilibrio. Cuando a las doce de la noche me miro en el espejo con mis ojeras, las babas del bebé encima, el teléfono con un correo electrónico abierto en la mano y el silencio interrumpido por los ronquidos de mi familia de fondo, veo los ojos de esa que se paseaba por Madrid queriendo comerse el mundo y siento que no me he perdido y que, a pesar de todo, mañana podré comérmelo.

La fusión de Bankia y CaixaBank convulsiona el mapa de bancaseguros

A la espera de conocer las condiciones de la operación que dará lugar al primer banco español, el sector asegurador se prepara para un nuevo baile de alianzas entre aseguradoras y entidades financieras.

V.M.Z.

El sector asegurador se prepara para un nuevo terremoto en las alianzas de bancaseguros. La que muchos expertos ya denominan la tercera ola de la reestructuración bancaria salpicará de lleno, otra vez, al seguro. En función de las operaciones y el equilibrio de poder, algunas compañías saldrán mejor paradas que otras.

La fusión entre CaixaBank y Bankia es la primera gran operación de esta nueva ronda de integración bancaria y tiene a Mapfre y a Mutua Madrileña como principales protagonistas en el lado del seguro. Ambas compañías son socias de referencia de Bankia y CaixaBank, respectivamente, y pueden llegar a jugar un papel muy importante en la operación que ya ha recibido el beneplácito del Gobierno, el Banco de España y el Banco Central Europeo (BCE).

Si como está previsto, los consejos de administración de Bankia y CaixaBank dan el paso decisivo para lanzar la operación -al cierre de esta edición aún no lo habían hecho-, los equipos que se encarguen de avanzar en la integración de ambas entidades deberán prestar especial atención a las alianzas de bancaseguros que mantienen cada uno de los bancos.

Sede de Bankia
en Madrid. N.
Martín



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank. Luis Moreno

Bankia y Mapfre frente a CaixaBank y Mutua Madrileña

Por una parte, Bankia mantiene la alianza que Caja Madrid sellara con Mapfre. Ambas entidades han considerado siempre su acuerdo como estratégico. Tanto es así que hace solo unos días la entidad que comanda José Ignacio Goirigolzarri habría fusionado las aseguradoras heredadas de la fusión con BMN en la compañía que comparte con Mapfre, Bankia Mapfre Vida. Al cierre del primer semestre del año, el negocio asegurador de Vida de Bankia alcanza los 910,8 millones de euros en primas y un volumen de ahorro gestionado de 31.609,9 millones de euros.

Mapfre es, además, el proveedor exclusivo de seguros de automóviles, hogar, comercios y accidentes de la red de oficinas de Bankia, desde la reorganización y ampliación de los acuerdos de bancaseguros establecidos entre ambas entidades.

Por su parte, CaixaBank comercializa los seguros de vida de su propia compañía: VidaCaixa. Y mantiene una alianza estratégica con Mutua Madrileña para la comercialización de seguros generales a través de SegurCaixa Adeslas. Al cierre de junio de 2020, VidaCaixa facturó 4.485 millones de euros en primas y aportaciones, con un ahorro gestionado de 92.497,4 millones de euros. En el caso de la alianza con Mutua Madrileña, las primas ascendieron a 1.972 millones de euros en la primera mitad del año. Además, Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña, cuenta con un asiento en el consejo de administración de CaixaBank, y será uno de los encargados de votar a favor o en contra de las condiciones en las que se lleve a cabo la operación.

El primer grupo asegurador de España

La fusión de ambas entidades dará lugar, además de al primer banco del mercado español, a un gigante de bancaseguros que copará los rankings de Vida



J. I. Goirigolzarri, presidente de Bankia. G. Lucas

y planes de pensiones. VidaCaixa vería así ratificado su liderazgo en el segmento del seguro de vida.

El mercado descuenta que la aseguradora más beneficiada de la operación será Mutua Madrileña. Fuentes del sector estiman que el movimiento más probable será la disolución a medio o largo plazo del acuerdo de Bankia con Mapfre. Esto supondrá una indemnización millonaria para el grupo asegurador que preside Antonio Huertas y será uno de los puntos claves de la negociación de las condiciones de la fusión. La lógica indica que CaixaBank seguirá manteniendo su negocio de vida y ahorro en solitario con VidaCaixa y consolide el negocio de seguros generales en SegurCaixa Adeslas, con el Grupo Mutua como socio principal.

Planes de pensiones

La nueva entidad también aumentaría notablemente su negocio de fondos de inversión y planes de pensiones. La absorción de Bankia reforzaría la primera posición de CaixaBank en estos segmentos y elevaría su cuota de mercado hasta el 33%. Al cierre de los seis primeros meses del año, CaixaBank gestionaba 45.680 millones de euros en fondos de inversión; Bankia lo hacía por 19.261 millones de euros, de acuerdo con los datos de Inverco.

En el caso de los planes de pensiones, VidaCaixa gestionaba al cierre de junio un volumen de más de 29.000 millones de euros, frente al alrededor de 8.000 millo-

nes de Bankia. En este segmento la cuota de mercado conjunta de la nueva entidad superaría el 33%.

Sinergias

La suma de CaixaBank y Bankia dará lugar al primer banco español por volumen de activos, con más de 660.000 millones de euros. La suma de ambas entidades arroja una red comercial compuesta por 6.600 sucursales y más de 51.000 empleados. El Frob ostenta el 60% de Bankia y Critería es el accionista mayoritario de CaixaBank. El nuevo banco estaría presidido por José Ignacio Goirigolzarri, actual presidente de Bankia, y tendría a Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, como consejero delegado de la nueva entidad.

El objetivo de la operación es aumentar la rentabilidad de la entidad resultante. Para ello deberán acometer importantes reestructuraciones para disminuir su ratio de gastos, lo que conllevará el cierre de sucursales y la reestructuración de la plantilla. Un recorte de empleo que comenzará en las sucursales y culminará en los servicios centrales del nuevo banco. Y sobre la sede, lo más probable es que se quede en Valencia, donde ambas entidades ya tienen sus domicilios sociales, a pesar de las presiones políticas para su traslado a Cataluña.

Más integraciones

El anuncio de la fusión entre Bankia y CaixaBank ha abierto la veda a una nueva ronda de consolidación del sector financiero español. Ahora, el mercado mira hacia Sabadell, una entidad con ganas de entrar en una nueva ronda de fusiones y que también había sopesado la integración con Bankia. El mercado tampoco descarta una posible contraopa de BBVA sobre Bankia una vez que se publiquen las condiciones del canje de acciones. Los últimos mensa-

jes lanzados tanto por el BCE como por el Banco de España auspiciando una nueva ola de fusiones podrían ser el detonante de una carrera para encontrar la operación más ventajosa para garantizar la viabilidad de las entidades en un mercado cada vez más competitivo.

Hace unas semanas, el vicepresidente del Banco Central Europeo, Luis de Guindos, ya advirtió de la necesidad "urgente" de fusiones por la baja rentabilidad de la banca europea. En este contexto, y teniendo en cuenta que la ruptura de los acuerdos de bancaseguros firmados principalmente por las cajas de ahorros costó cerca de 5.000 millones de euros a los bancos resultantes, una nueva ronda de integraciones tendrá un importante impacto económico en las posibles operaciones.

Santander tiene ahora mismo alianzas de bancaseguros firmadas con Aegon, en seguros de vida y generales, y con Mapfre en seguros no vida tanto en España como en Portugal. Por su parte, el BBVA firmó el pasado mes de abril un acuerdo con Allianz Seguros para los próximos 15 años. La compañía comercializará seguros de vida y pagará a la entidad 300 millones de euros más 100 millones adicionales en función de la evolución del negocio.

El banco Sabadell, uno de los favoritos para continuar la ronda de operaciones, tiene como socio a Zurich Seguros. Caser comercializa los seguros de Ibercaja y de Unicaja, que también tiene un acuerdo con Santalucía. Por último, Bankinter es aliado de Mapfre en seguros de vida y es propietaria de Línea Directa Aseguradora. La compañía comercializa seguros de automóviles, hogar y salud y está a la espera de que mejoren las condiciones para efectuar su salida a bolsa.

Sede de
caixaBank en
Barcelona.
Luis Moreno



REALE **VIDA INSTINTO FAMILIAR**

**TE PRESENTAMOS EL PRIMER SEGURO QUE SE ADELANTA
A LA NATURALEZA PARA PROTEGEROS A TI Y A TUS HIJOS**

Porque los caprichos de la naturaleza pueden ser tan maravillosos como las pecas o los ojos de colores y tan crueles como las enfermedades. Y por eso, **garantizamos la confianza y la tranquilidad familiar ante lo imprevisible** con el único seguro que protege a recién nacidos y cubre enfermedades graves infantiles entre 1 y 18 años.

Más información en: www.reale.es o en el 902 400 900 / 914 547 400.

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

LUIS ROSET

Director técnico de Generali España



“Para hacer frente a futuras situaciones como esta, es necesaria la colaboración público-privada”

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia, Luis Roset ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el Grupo Generali. El director técnico de la compañía en España ahonda en cómo ha vivido Generali los meses más duros de la pandemia y qué papel puede jugar el seguro en la recuperación.

Por V.M.Z. Fotos: M. Cordoba

¿Cómo ha afectado a Generali la pandemia?

Atravesamos una situación sin precedentes que, sin embargo, ha revalidado nuestra estrategia Generali 2021, poniendo de manifiesto la solidez de nuestro modelo de negocio y la excelencia técnica. Esto nos ha permitido hacer frente con éxito a la pandemia, el confinamiento y sus consecuencias socioeconómicas, y así ha quedado reflejado en los resultados consolidados de grupo del primer

semestre de 2020, con un resultado operativo de 2.700 millones de euros. Al margen del negocio, nuestra prioridad ha sido apoyar a las comunidades más afectadas y, por ello, hemos movilizado recursos tanto a nivel global como por supuesto en España.

¿Qué medida destacaría de las que tomaron para hacerle frente?

Desde el inicio de la crisis sanitaria, en Gene-

rali hemos garantizado pleno servicio a nuestros clientes. Gracias a la experiencia que el grupo nos facilitaba de la evolución de Asia e Italia, pudimos reaccionar rápidamente y poner en marcha medidas para ayudar a nuestros clientes, a nuestros trabajadores y a nuestras redes de colaboradores y proveedores. Prácticamente, el 100% de nuestro personal comenzó a trabajar desde su casa, estando operativos en todo momento y prestando puntualmente la totalidad de los servicios que ofrecemos. Desde el punto de vista de negocio, para ramos como Automóviles y Hogar, hemos desplegado una amplia batería de medidas, como una mayor flexibilidad en las opciones de pago de los seguros y en la renovación de la cartera. Respecto a las pólizas de Empresas, hemos distribuido una guía con recomendaciones para la prevención de siniestros, y flexibilizado nuestra política de inspección de riesgos. Y hemos sido también activos a la hora de apoyar al tejido empresarial y contribuir a su recuperación.

la evolución de los rebrotes en varios países europeos, y especialmente en España. La recuperación vendrá acompañada de un proceso de transformación tanto de la economía como del tejido empresarial. No será un proceso inmediato, sino que probablemente se prolongue a lo largo de varios años. Las aseguradoras deben desempeñar un papel importante en este proceso. Con 11 billones de euros de activos bajo gestión —de los cuales Generali representa más de 630.000 millones de euros—, el seguro europeo puede contribuir de manera relevante, especialmente por su gran capacidad para gestionar y mutualizar los riesgos, así como para invertir en los mercados financieros. Nuestro compromiso se extiende también al desarrollo sostenible. Por ello, nos hemos adherido a la Alianza Europea para la Recuperación Verde y hemos decidido canalizar casi mil millones de euros hacia una economía sostenible.

¿Qué ramos se verán menos afectados?

“Al margen del negocio, nuestra prioridad ha sido apoyar a las comunidades más afectadas”

“Los seguros que cubren la vida y la salud de las personas mantienen e incluso ven aumentados los niveles de demanda”



Para que nuestros colaboradores pudiesen seguir operativos y contar con liquidez suficiente hasta la reactivación, creamos un fondo con 10 millones de euros. Como medidas excepcionales de solidaridad, destaca el Fondo Internacional de 100 millones constituido por Grupo Generali para hacer frente a las consecuencias de la Covid-19 a nivel global. Y en el ámbito local me gustaría destacar nuestra participación en la iniciativa promovida por Unespa para constituir un fondo de más de 37 millones de euros para suscribir el mayor seguro colectivo de la historia de nuestro país, para cubrir al personal sanitario en la lucha contra la Covid-19.

¿Cómo prevé que sea la recuperación económica y qué impacto tendrá en Generali?

La economía ha sufrido un duro golpe no sólo en España, sino a nivel global, y su alcance está aún por verse, dada la incertidumbre y

El seguro es esencial para nuestra economía. Estamos ya observando como la pandemia no está afectando a algunas modalidades de seguros porque existe una necesidad personal de protección. Así, los seguros que cubren la vida y la salud de las personas mantienen e incluso ven incrementados los niveles de demanda. Tendremos que seguir trabajando en los seguros de ahorro y de inversión para buscar un punto de equilibrio entre la situación de los mercados financieros y la demanda de productos de bajo riesgo financiero. En el ámbito de los seguros para particulares, en los próximos años veremos reforzadas algunas tendencias como seguros telemáticos, de pago por uso y micro-seguros. En el terreno de las empresas, el seguro contra el ciberriesgo pasará de ser una demanda de las grandes empresas a ser una necesidad real de pymes, autónomos y por supuesto también de las familias.

¿Qué medidas debería tomar el seguro para cubrir las pandemias en el futuro?

La pandemia, como tal, no es asegurable, ya que, al afectar a todo el mundo en un mismo momento, no permite la diversificación del riesgo sobre la que se basa el seguro. Por ello, para hacer frente a futuras pandemias, es necesaria la colaboración público-privada, de manera análoga a la cobertura de las pérdidas derivadas de las catástrofes naturales que, en España, ofrecemos por medio del Consorcio de Compensación de Seguros. Nuestra propuesta sería un sistema de niveles en el que participen el sector privado y los organismos públicos. Cada nivel ofrecería un tipo de cobertura, dependiendo de la capacidad de diversificación del riesgo y de la magnitud de la crisis para los estados e instituciones supranacionales. Una primera capa de este sistema lo ofrecerían las aseguradoras y reaseguradoras, una segunda capa sería a nivel estatal y, por último, es importante tener un nivel de protección euro-

pasan por mantener nuestros objetivos hasta final de año y realizar los ajustes necesarios atendiendo a la evolución del tercer y especialmente del cuarto trimestre de este año.

Acaban de lanzar una campaña que pone en valor la red de agentes del grupo ¿Qué supone para Generali la mediación?

Es nuestra primera campaña publicitaria a nivel global y pone en valor nuestra actitud. Generali es un grupo multicanal y la mediación por medio de agentes y corredores es nuestro principal canal de distribución. Estamos plenamente convencidos de que ofrecen un asesoramiento que aporta un gran valor al cliente. La mediación profesional tiene mucho potencial de desarrollo, por ello lo apoyamos impulsando su digitalización, para responder mejor a las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes.

¿Afectará la pandemia a la relación de Generali con sus empleados?

“Generali es un grupo multicanal y la mediación es nuestro principal canal de distribución”

“Gracias al esfuerzo de agentes, empleados y colaboradores, hemos podido hacer frente a esta situación adversa”



peo, en el que la UE debería liderar la promoción de estructuras supranacionales para proporcionar fondos adicionales. En este contexto, el principal papel del seguro es proponer soluciones técnicas viables. Por otra parte, el sector asegurador debe disponer de capacidades digitales de atención al cliente. El sector es resiliente, robusto y tiene capacidad de innovación y de transformación, tenemos una oportunidad de salir fortalecidos de esta crisis y la vamos a aprovechar.

¿Qué expectativas tiene la compañía para el cierre del año?

Gracias al esfuerzo de agentes, empleados y colaboradores, hemos podido hacer frente a esta situación adversa. Hemos crecido ligeramente en primas, nuestro resultado operativo en el primer semestre es positivo y la ratio de solvencia refleja nuestra fortaleza. Respecto a nuestras expectativas, éstas

El 31 de agosto iniciamos una nueva etapa que va a representar un cambio cultural, *Generali SmartWorking* conllevará, en oficinas centrales, el teletrabajo 2,5 días a la semana. Comenzamos una nueva etapa con implicaciones que transformarán el modo en el que concebíamos el trabajo en equipo, impulsando la transversalidad, priorizando la agilidad, la optimización y la eficiencia, y promoviendo la sostenibilidad y la conciliación. La lucha contra la brecha digital intergeneracional y socioeconómica será una de nuestras prioridades para fomentar mayores oportunidades a nuestros empleados y a la sociedad. Asimismo, es más importante que nunca progresar en la integración de la diversidad. Este año, hemos incorporado a nuevos grupos de empleados voluntarios que apoyarán la labor del Comité de Diversidad en los principales ejes en el trabajo: género, conciliación y cultura, edad, LGTBI y discapacidad.

El seguro también ayuda a financiar una empresa

La pandemia de Covid-19 ha supuesto un duro golpe para la salud y para la economía. Son muchas las empresas que necesitan liquidez y financiación para poder hacer frente a la incipiente recuperación económica.

Redacción. Foto: iStock

La crisis provocada por el coronavirus y las medidas de paralización económica tomadas para evitar su propagación han afectado de lleno a las empresas españolas. A pesar de la reapertura de la actividad, son muchos los negocios que no han podido reabrir la persiana. Y los que sí lo han hecho, lidian con las restricciones de aforo y con la incertidumbre de las medidas que se tomarán si siguen disparándose los brotes activos de la enfermedad.

En este contexto, la liquidez es fundamental para que una empresa pueda continuar funcionando, aunque se reduzca su volumen de negocio. Pero conseguir financiación en tiempos de incertidumbre como los actuales puede ser una tarea difícil cuando no se convierte en una misión imposible.

Empresas constituidas y disueltas en el año

De acuerdo con los datos de Iberinform, en lo que llevamos de 2020 se ha disuelto 19.220 empresas. Una cifra significativa, aunque un 19% menos que en el mismo periodo de 2019. Por su parte, la creación de empresas se sitúa en las 48.306 entidades, un 24% menos que un año antes. Estos datos indican que los emprendedores se lo piensan dos veces antes de lanzarse a poner en marcha sus proyectos.

Pero los que sí se atreven a comenzar un negocio, o a continuar con su empresa, pueden conseguir liquidez de múltiples formas, incluida el seguro. Los bancos han vuelto a poner en marcha la concesión de créditos, ya sea con el aval del ICO o sin él, y otras líneas de financiación como créditos al comercio exterior, las líneas de renting y leasing, microcréditos o el adelanto de facturas.

Además del ICO, que ofrece financiación avalada por el Estado a las empresas más afectadas por el Covid-19, los empresarios pueden acudir a las diferentes sociedades de garantía recíproca que operan a nivel local o autonómico para garantizar financiación.

Fuentes de financiación alternativa y privada

Otras fórmulas para conseguir financiación que no todos los empresarios utilizan son las alternativas surgidas al amparo del desarrollo de la economía



digital. Desde la microfinanciación, pedir financiación a comunidades de futuros usuarios o clientes, a menudo a cambio de productos o servicios en primicia, es una de ellas. También el *crowdlending*, plataformas en las que los empresarios pueden solicitar préstamos a un grupo de mecenas que prestan su capital a proyectos que les resultan interesantes. Asimismo, los *business angels* y los fondos de capital riesgo continúan apostando por dotar de financiación a empresas y proyectos con proyección de futuro.

Si todas estas opciones no le convencen, siempre puede optar con el seguro de crédito. Estas pólizas ayudan a las empresas a mantener buenas relaciones comerciales con sus clientes y proveedores, haciéndose cargo de las eventuales facturas impagadas.

Coface explica que una de las ventajas del seguro de crédito es que minimiza el impacto que puede tener un impago imprevisto de uno o más clientes sobre la solvencia de una empresa. De esta manera, el asegurado podrá mantener su nivel de liquidez y mantener su actividad.

Más protección para empresas y autónomos

Hiscox amplía su oferta de seguros para empresas y autónomos con la incorporación de Hiscox Negocios RC General Empresas y Autónomos, dirigido a oficios manuales

Redacción . Fotos: eE

Durante los últimos meses, son muchos los profesionales y las empresas que se han visto afectados por las consecuencias de la pandemia de Covid-19. Los autónomos y empresas que han podido continuar desarrollando su actividad son cada vez más conscientes del valor añadido que supone contar con la protección adicional de un buen seguro.

Hiscox, compañía especialista en soluciones aseguradoras profesionales, ha ampliado recientemente su área de seguros para empresas y autónomos, incluyendo en su cartera de servicios y productos Hiscox Negocios RC General Empresas y Autónomos. Este nuevo producto de responsabilidad civil (RC) está pensado para cubrir las reclamaciones de terceros por daños materiales o personales y sus perjuicios correspondientes. Este producto lo pueden contratar profesionales de cerca de 60 actividades diferentes, desde transporte o reparaciones, hasta trabajos de la construcción, entre otras.

La compañía que en España dirige David Heras cuenta con una amplia experiencia en la gestión de pólizas de RC General para estas actividades. Hiscox ofrece un producto con amplias garantías y sin la necesidad de completarlo con coberturas adicionales. Además, la compañía pone a disposición de estos profesionales "la especialización, el servicio y la garantía en la tramitación de los siniestros que ofrece el equipo de Hiscox España".

Compromiso con la protección a empresas y autónomos

"Con este lanzamiento, cumplimos con el compromiso adquirido con nuestros colaboradores, que demandaban contar con una póliza de RC General independiente y una ampliación de las actividades profesionales que suscribimos para dar protección a empresas y autónomos que desempeñan oficios



manuales", explica Nerea de la Fuente, directora de suscripción técnica de Hiscox. De la Fuente añade que "nuestros asegurados de RC Profesional podrán seguir incluyendo un módulo RC General en su póliza como hasta ahora".

Coberturas para mantener los riesgos bajo control

El producto de Hiscox cuenta con coberturas generales de RC para proteger a empresas y profesionales autónomos de los riesgos que no se ven venir. Entre estas encontramos la RC de explotación, que cubre daños materiales y/o personales, así como los perjuicios consecuenciales causados a terceros en el desarrollo de la actividad profesional del asegurado.

Hiscox también ofrece cobertura de RC derivada de la Unión Temporal de Empresas (UTE) y RC de productos, trabajos terminados y/o servicios prestados. En el primer caso, cubre los daños causados por el asegurado derivados de la participación en una UTE en la que los trabajos se encuentren internamente repartidos. La segunda cobertura se ocupa de los daños materiales y/o personales, así como los perjuicios causados por productos fabricados, comercializados o distribuidos o por los trabajos realizados o los servicios prestados por el profesional o empresa asegurado.

Además, los profesionales que contratan este producto de Hiscox cuentan con la garantía de gastos de defensa y fianzas judiciales y la liberalización de gastos de defensa, una suma adicional al límite de indemnización, con un sublímite del 10% del límite máximo de indemnización de la póliza, señala la compañía.

Garantías y coberturas opcionales

Los profesionales autónomos y empresas que lo deseen pueden contratar una serie de coberturas opcionales para complementar su póliza. Estas son la extensión por Responsabilidad Civil patronal, que cubre los daños personales y perjuicios debidos a accidentes de trabajo de los que el asegurado sea responsable civil. La extensión por Responsabilidad Civil Cruzada, que se refiere a los daños personales que puedan causarse los asegurados entre sí, y la extensión para perjuicios patrimoniales puros. En este caso, la compañía cubre los daños causados al patrimonio de terceros que no sean consecuencia de daño material y/o personal y resulten de eventos imprevistos y accidentales de los que deba legalmente responder el asegurado.

"Este seguro ofrece al cliente la tranquilidad de contar con una póliza completa", señala Christina Leppälä, suscriptora técnica de Hiscox, quien añade que "además, no aplicamos sublímites por víctima en póliza, a excepción de las coberturas de RC Patronal y RC Cruzada. Por otro lado, añadimos un 10% adicional al límite de la póliza, para cubrir gastos de defensa".

Servicios de valor añadido

Este nuevo producto de Hiscox tiene ámbito territorial dentro de la Unión Europea y Andorra y cubre los siniestros ocurridos en el periodo de seguro y reclamados en dicho periodo o en los 36 meses siguientes.

Además, los asegurados profesionales de Hiscox tienen acceso sin coste añadido a servicios complementarios, como el servicio de asesoramiento legal telefónico ofrecido por Arag. A través de este servicio, podrán acceder a un equipo de abogados multidisciplinar y especializado para resolver dudas sobre materias como asesoramiento laboral, ayudas públicas, asuntos relacionados con la fiscalidad, delitos de red y derecho societario, entre otras.



Mutua estrena la mayor flota de coches híbridos y eléctricos de una aseguradora

Está compuesta por 138 vehículos, modelo 'Hyundai Ioniq', de bajo consumo energético y máximo respeto al medioambiente con los que logrará un ahorro medio de combustible de en torno al 52% con respecto a la flota actual y reducirá sus emisiones de CO2 en 63.000 kg anuales

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña



Nueva flota de vehículos 'Hyundai Ioniq' de Mutua.

Mutua continúa dando nuevos pasos en favor de la eficiencia y el medioambiente, aspectos que forman parte de su fuerte compromiso social. Consciente de la importancia de apostar por un modelo de conducción responsable y de máximo respeto al entorno, la aseguradora madrileña acaba de renovar su flota de vehículos, la mayor de una compañía aseguradora, con 138 nuevos coches, 112 híbridos, 1 híbrido enchufable y 25 eléctricos. Todos ellos destacan por su eficiencia y bajo consumo energético.

Mutua se suma así a la creciente demanda de vehículos eléctricos, que en los últimos doce meses ha experimentado un aumento del 150%, según datos de Anfac a cierre de agosto. Madrid, en concreto, es una de las grandes ciudades que más está impulsando el crecimiento de vehículos responsables con el medio ambiente en España (un 50% de las nuevas matriculaciones de eléctricos e híbridos se producen en esta ciudad, según los últimos datos de Anfac) y Mutua quiere tener igualmente un papel protagonista en este campo. Otra muestra de ello es, entre otras acciones, la incorporación de la aseguradora a la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso del Vehículo Eléctrico (AEDIVE), una Agrupación de Empresas Innovadoras que aglutina toda la cadena de valor del vehículo eléctrico como referente en movilidad eléctrica.

Fuerte ahorro en combustible

La nueva flota de Mutua, modelo *Hyundai Ioniq*, permitirá lograr un ahorro medio de combustible de en torno al 52% con respecto a la flota actual, una reducción de emisiones de CO2 de 63.000 kg anuales en comparación con una flota tradicional y una disminución de la contaminación acústica prácticamente de la mitad de la de un coche convencional.

Los nuevos vehículos eléctricos, con cero emisiones de CO2, presentan una autonomía de hasta 311 km en uso combinado y de hasta 412 km en ciudad en una sola carga (WLPT). Para la carga de estos últimos, los peritos de Mutua contarán con puntos de recarga en sus domicilios (la carga rápida se efectuará en 54 minutos en una estación de 100 kW, mientras que la carga normal se realizará en un tiem-



po de 6 horas y 5 minutos, a 7,2 kW). Los vehículos híbridos, por su parte, emitirán unas cantidades mínimas de CO₂ (de 83 g CO₂/km).

Los vehículos se destinarán al uso profesional de peritos de seguros de auto, moto y hogar del grupo y para actividad comercial del grupo.

Compromiso azul

Los vehículos de la nueva flota de la aseguradora están identificados con el logo de Mutua Madrileña y de Ecomutua, el proyecto de la aseguradora creado en 2018 con la vocación de incorporar todos los servicios y productos necesarios para adaptarse a los cambios que se están produciendo en el ámbito de la movilidad -más información en despiece lateral-.

La nueva flota de vehículos respetuosos con el medio ambiente de Mutua se integra, también, en su *Programa Azul*, un plan de iniciativas desarrollado por la aseguradora destinado a fomentar la protección del medio ambiente y que abarca proyectos de gestión y reciclaje integral de residuos, reducción del consumo de recursos energéticos y la difusión de información sobre hábitos de conducción que contribuyan a reducir las emisiones contaminantes a la atmósfera, entre otras medidas.



EcoMutua, movilidad y medio ambiente

La movilidad y el medioambiente deben ir de la mano en este siglo XXI. Así lo consideran en Mutua Madrileña, donde cuentan con el programa EcoMutua, un proyecto que engloba tanto una nueva gama de seguros para vehículos eléctricos e híbridos como un servicio de asesoramiento, concienciación e información a mutualistas sobre los crecientes cambios surgidos en el ámbito de la circulación de vehículos y la importancia de virar hacia un modelo de conducción más sostenible.

La última iniciativa del proyecto ha sido la renovación de los coches de Mutua, lo que ha dado lugar a la mayor flota de vehículos ecológicos y de bajo consumo y eficiencia de una aseguradora en España.

La nueva flota, en cifras

112

Híbridos y 1 híbrido enchufable

25

Eléctricos

52%

Ahorro medio de combustible

63.000

Kg de CO₂ menos



iStock

El futuro incierto de las jubilaciones anticipadas

El debate sobre el futuro de las pensiones vuelve a la escena política tras la reactivación de la Comisión del Pacto de Toledo en el Congreso. En su punto de mira están, entre otras cuestiones, las jubilaciones anticipadas

V.M.Z.

Todos hemos calculado alguna que otra vez cuántos años debemos trabajar todavía para poder alcanzar la jubilación. Todos, en mayor o menos medida, hemos pensado en jubilarnos antes de tiempo. En un futuro quizá no muy lejano, esa posibilidad podría no estar disponible. La jubilación anticipada es uno de los puntos sobre los que el Pacto

de Toledo está centrando su propuesta de reforma del sistema público de pensiones, junto con las pensiones de orfandad y de viudedad.

En un contexto en el que se aboga por alargar la carrera laboral y los años de cotización a la Seguridad Social no es de extrañar que se intente poner coto a la jubilación anticipada. De acuerdo con los últimos datos, el 16% de las jubilaciones se hacen antes de cumplir la edad de jubilación, que en 2020 es a los 65 años y 10 meses.

Las personas que han accedido a su retiro antes de tiempo lo han hecho una media de cuatro años antes de la edad legal, eso sí, con penalizaciones que van del 6,5% al 8% anual en función de la modalidad de jubilación anticipada.

Los trabajadores que optan por adelantar su retiro han crecido un 66% desde la última crisis. Las características del mercado laboral español no facilitan que los trabajadores que desean seguir trabajando más allá de los 60 años puedan hacerlo; muchos de ellos se ven obligados a adelantar su jubilación.

Una vez que el Pacto de Toledo ha reanudado el debate acerca de la reforma de las pensiones que garan-

tice su sostenibilidad a corto plazo. Los grupos parlamentarios han puesto su mirada en el horizonte de 2025 para terminar con el déficit estructural de la Seguridad Social, que ya ronda los 20.000 millones de euros anuales.

Desincentivar las jubilaciones anticipadas

Las recomendaciones que entregue el Pacto de Toledo al Gobierno buscarán el máximo consenso entre todas las tendencias políticas, aunque será complicado que las medidas a tomar no afecten directamente a aquellos trabajadores que se jubilen en los próximos cinco años. Entre las cuestiones a tener en cuenta están las pensiones de orfandad y viudedad, que pasarían a financiarse con los presupuestos en lugar de cotizaciones sociales, como hasta ahora.

Además, en el punto de mira del Pacto de Toledo y del Gobierno están las jubilaciones anticipadas. José Luis Escrivá, ministro de Seguridad Social ya ha señalado la necesidad de desincentivar las jubilaciones anticipadas, pero la clave estará en qué fórmula elegir para alcanzar ese objetivo.

Las penalizaciones actuales -que para muchos parlamentarios del Pacto de Toledo son excesivas- no suponen ahora un freno a quienes quieren -o necesitan- jubilarse antes de la edad legal.

Tipos de jubilación anticipada

Mientras el debate político continúa, son muchos los trabajadores que se preguntan qué tipos de jubilación anticipada existen y en qué supuestos pueden acogerse. Algunas modalidades tienen como objetivo proteger la salud de los trabajadores o a las personas con discapacidad. Otras permiten a los cotizantes que hayan perdido su empleo una vez cumplidos los 60 contar con una fórmula alternativa al paro. En todo caso, recordamos que tienen una penalización sobre la pensión pública a recibir en función de los años cotizados y los años de adelanto a la edad legal de jubilación.

Si la jubilación anticipada se produce por haber perdido el empleo como consecuencia del cierre de una empresa, un despido colectivo o un despido individual por causas económicas y siempre que al trabajador le falten como mucho cuatro años para jubilarse podrá jubilarse anticipadamente siempre que acredite al menos 33 años cotizados y seis meses como demandante de empleo. En este caso, las penalizaciones van del 1,500% al 1,75% trimestral por cada uno de los periodos de tres meses que le falten hasta cumplir la edad de jubilación legal.

Cese voluntario

En el caso de que el trabajador, de forma voluntaria, quiera adelantar su jubilación, podrá hacerlo dos años antes de la edad legal siempre y cuando acredite 35 años cotizados y que el importe de la pensión no sea inferior a la pensión mínima que le correspondería en ese momento. En estos casos, los coeficientes reduc-



José Luis Escrivá, ministro de Seguridad Social, en una intervención. eE

tores -las penalizaciones- son mayores, y oscilan entre el 1,625% y el 1% por cada trimestre.

Hay profesiones que, por su dureza y condiciones, permiten a sus trabajadores jubilarse de forma anticipada y sin penalizaciones a partir de los 52 años. Entre estos colectivos se encuentran los trabajadores incluidos en el Estatuto minero, personal de vuelo de trabajadores aéreos, profesionales ferroviarios, bomberos al servicio de las administraciones y organismos públicos, policías locales y miembros de la Ertzaintza, entre otros.

Además, pueden acceder a esta modalidad los trabajadores con discapacidad, cuyo acceso está regulado en el RD 1851/2009. En estos casos no se aplican coeficientes de reducción del importe de la pensión. Además, los trabajadores con una discapacidad igual o superior al 65% que cumplan los requisitos generales de acceso a la jubilación pueden anticipar la edad de jubilación 0,25 años por cada año cotizado en dichas condiciones de discapacidad. Este coeficiente será del 0,50 en los casos en los que el trabajador con discapacidad necesite la ayuda de otra persona para realizar los actos esenciales de su día a día.

Nombramientos

Mapfre reordena los equipos directivos de varios mercados

Mapfre ha aprobado una amplia renovación de sus equipos directivos para avanzar en sus objetivos estratégicos, y acelerar la transformación de la compañía, reforzando las capacidades en las principales regiones donde opera.

La renovación del equipo directivo, que se ha realizado con talento interno y de acuerdo con lo previsto en los planes de sucesión de la empresa, también busca fortalecer la capacidad del grupo para responder a los retos económicos y sociales del complejo contexto global.

En Brasil y en Estados Unidos el trabajo realizado en los últimos trimestres comienza a dar sus frutos, por lo que los nuevos CEO tienen como misión acelerar esa senda de rentabilidad prevista en el Plan Estratégico. En Estados Unidos, se incorpora además un director General, puesto de nueva creación,



eE

con amplia experiencia en el área de Negocios y Clientes del grupo.

En España, por su parte, se produce una mayor integración, que facilita una mayor simplificación operativa entre los negocios de vida y no vida, ya que el nuevo CEO de Mapfre Vida compatibilizará esa función con la de director general del Área Comercial y de Desarrollo de Negocio de Mapfre Iberia, de la cual ya era su máximo responsable.

Mediación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza imparte el Curso Superior de Seguros 'online'

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ha abierto el plazo de inscripción para el Curso Superior de Seguros Grupo A que como novedad este año ofrece la formación 100% *online*. Con esta iniciativa se convierte en la primera institución colegial que apuesta por suprimir las clases presenciales.

La responsable de formación en el Colegio de Zaragoza, y vicepresidenta, Laura Martínez-Cabezas, ha explicado que esta decisión no solo viene impulsada por la complicada situación sanitaria que atraviesa el país sino también por la necesidad de ofrecer una formación más flexible, individualizada y adaptada a las necesidades de los alumnos.

Con esta propuesta esperan cubrir las necesidades de las personas interesadas en esta titulación pero que no pueden cursarla fácilmente, o bien porque su Colegio de Mediadores no lo oferta, o bien por-

que necesitan una formación online que sea más flexible en sus horarios. Además, al eliminar todas las clases presenciales, los alumnos no se verán obligados a recorrer largas distancias para lograr el título. El curso dará comienzo en octubre de 2020 y se prolongará hasta junio de 2021. Se compondrá de 150 horas lectivas que se ofrecerán a través de una plataforma web, que incluye videoconferencias y seminarios *online*, con los que adaptarse a las necesidades y disponibilidad de los estudiantes.

La calidad de la formación está avalada por un equipo docente de profesionales del sector asegurador. Y cuenta con el reconocimiento de la Universidad San Pablo CEU y la homologación de la Dirección General de Seguros. Entre sus contenidos destacan temas como la teoría tradicional del seguro y los ramos. Así como la digitalización, y la formación como empresario del mediador y la elaboración de planes estratégicos, explica la institución colegial.

Claves para el liderazgo en tiempos difíciles

En este tiempo de calma tensa hay todavía mucho por hacer en la reconstrucción, la puesta en marcha, el desempeño laboral y la vida social. En este contexto, la buena gestión de los líderes es esencial

Diego Fernández Torrealba: Foto: iStock

Superar este difícil periodo es un trabajo de todos, pero los líderes tienen todavía una mayor responsabilidad, pues de su actuación depende directamente la continuidad de una empresa, la política de una ciudad o el bienestar de su círculo cercano. Diferentes expertos en liderazgo apuntan las que a su juicio son las diez claves del liderazgo en este complejo presente. Estas son:

- Cambio: el líder debe estar siempre atento a lo que se pueda mejorar, a lo innovador. A veces las estructuras (y las políticas) se anquilosan y eso no permite avanzar y acaba convirtiendo a la empresa, sociedad o equipo en algo inerte y estático.

- Carisma: esa capacidad de llegar a los demás, de ser influyente por medio de la palabra, de la imagen y, sobre todo, del ejemplo. Una cualidad imprescindible para motivar al resto y generar confianza.

- Confianza: fundamental, no solo la que el líder debe tener en sí mismo y en sus capacidades para afrontar la situación, sino la que consiga despertar en las personas a su cargo. Mostrar y transmitir seguridad es esencial.

- Comunicación: no solo eficaz y rápida, sino honesta y veraz, algo que la ciudadanía echa a menudo en falta entre la clase política actual. Ir con la verdad por delante quizás no sea lo más cómodo, pero es lo más ético y convierte al líder en una persona fiable, creíble.

- Colaboración: la suma de esfuerzos siempre es mucho más efectiva y poderosa que el caos en el que cada uno vaya por libre y mirando sólo por sus intereses. Un líder debe generar sinergias de colaboración y una organización que funcione con eficacia de manera conjunta.

- Compasión: y también bondad, empatía y generosidad. Un líder debe ser, ante todo, persona, y no sólo tomar decisiones con frialdad y de manera mecánica.

- Compañerismo: quien esté al cargo debe generar un buen ambiente de trabajo, abortando cualquier indicio de egoísmo para convertirlo en compañerismo en la lucha por un bien común.

- Ego equilibrado: el líder no puede ni *venirse muy arriba* en las buenas ni muy abajo en las malas. Debe tener un correcto equilibrio entre modestia y autoconfianza.

- Coraje: el mundo es de los osados, de los atrevidos, de los que son capaces de tomar decisiones difíciles sin esperar a ver qué sucede. Un líder valiente, que no temerario, es más capaz y efectivo.

- Calma: un líder debe estar expuesto a decisiones, y estas siempre han de tomarse con la cabeza fría. Con corazón, claro que sí, pero nunca dejando de lado el cerebro.



Las mujeres prefieren las motos en la nueva movilidad de la pandemia

La vuelta a la normalidad tras el confinamiento ha disparado el uso de vehículos de dos ruedas en las grandes ciudades, especialmente entre las mujeres.

F.S.M. Fotos: iStock

La nueva normalidad impuesta por la pandemia de coronavirus ha obligado a replantearse la forma en la que nos movemos por las ciudades. La distancia interpersonal y el miedo a las aglomeraciones en espacios cerrados están haciendo que cada vez más personas elijan el vehículo propio o nuevas fórmulas de movilidad en lugar del transporte público.

En este contexto, las bicicletas y los vehículos eléctricos de movilidad personal, como los patinetes, se han disparado en los últimos meses en las ciudades. Y lo mismo está pasando con las motos. Las dos ruedas han conquistado a aquellos que necesitan desplazarse por las grandes ciudades, pero no quieren ser esclavos del tráfico y las esperas. Y se han convertido en un medio de transporte imprescindible también para las mujeres.

Aumentan las moteras en España

De acuerdo con los datos del informe *Las dos ruedas en España*, elaborado por Estamos Seguros junto a Anesdor y Centro Zaragoza, Barcelona es la ciudad con más moteras de España, donde las mujeres pilotan el 25% de los vehículos de dos ruedas. Otras localidades donde aumenta el número de mujeres moteras son Gerona, San Sebastian, Mijas, Fuenigiroa, Hospitalet de Llobregat y Cádiz.

En todas estas localidades, ellas representan más de un 20% de los conductores de motos, escúteres y ciclomotores.

Lentas, pero seguras

Las mujeres apenas representan el 16% de los conductores de motos, de acuerdo con la información de que dispone el seguro. Un porcentaje modesto si se compara con su presencia en otras categorías de automóviles. Ellas son el 25,6% de los conductores declarados de cualquier vehículo a motor y, en el caso específico de los turismos, todavía más: el 28,5%.

Unespa, a través de Estamos Seguros, identifica varios factores que juegan a favor de la creciente afición de las mujeres por las dos ruedas. Entre ellos destacan los nuevos hábitos de la movilidad urbana, el desarrollo de materiales que permiten que las



motos sean más ligeras y la existencia de una fuerte cultura motera local.

De acuerdo con un estudio interno elaborado por el fabricante de motos y scooters Kymco, en 2016 las mujeres representaban el 11,05%. En 2019 la cuota subió hasta el 13,2%. Si solo se tienen en cuenta los scooters de 125 cc, la cuota de moteras asciende al 16,7%. Una tendencia al alza que se ha disparado con la pandemia. Fuentes de la marca afirman que "este año hemos observado algo que nunca había pasado, un salto de gigante: más del 16% de los compradores durante las últimas semanas del confinamiento son mujeres". Además, "el porcentaje de mujeres en scooter de 125cc es del 20,6%".

Kymco señala, además, que el Covid-19 ha influido notablemente en la decisión de compra, especialmente de las mujeres. Una de cada cinco moteras estrena moto este verano como consecuencia de la pandemia.

Distribución de las moteras en España

De acuerdo con el estudio de Estamos Seguros -que aún no recoge los efectos de la pandemia en la evolución de las mujeres conductoras de dos ruedas- las provincias en las que más se utilizan las motocicletas y los escúteres suelen ser, también, las que presentan porcentajes de conductoras más elevados.

Los territorios donde ellas tienen una mayor presencia en el mundo de las dos ruedas son Gerona, Guipúzcoa, Cádiz y Baleares. Las provincias que albergan las mayores ciudades de España son las que presentan una mayor cantidad de vehículos de dos ruedas en términos absolutos. El ranking lo componen Madrid, Barcelona, Valencia...

Un análisis en términos proporcionales, es decir, midiendo la cantidad de unidades en función de la población, revela un panorama distinto. Bajo este prisma, Cádiz es la tierra de los ciclomotores (2.576 unidades por cada 100.000 habitantes); Málaga, la provincia con más motos (5.750), y Gerona lidera la clasificación de los escúteres (4.720).

Si se toman en consideración todos los vehículos de dos ruedas juntos, el podio de provincias con más afición lo componen, en este orden, Gerona, Granada y Málaga. En cada uno de estos territorios hay un vehículo de dos ruedas por cada 10 habitantes.

El informe incluye una radiografía de las ciudades de más de 75.000 habitantes donde existe una mayor querencia por las motos de alta cilindrada. Este análisis desvela que ocho de las 10 localidades que encabezan esta clasificación son municipios ubicados en la Comunidad de Madrid. Son Las Rozas, Parla, Rivas-Vaciamadrid, Fuenlabrada, Alcorcón, Getafe, Móstoles y Torrejón de Ardoz. Los dos restantes se encuentran en las Islas Canarias, son Telde y San Cristóbal de la Laguna.

Radiografía de los moteros

Aunque cada vez más mujeres se animan a ir en moto o escúter, el motero tipo es un varón, de entre 45 y 48 años que, además, es el único conductor habitual de su vehículo. Y es que, si en algo se diferencian las motos de los coches es en que, al contrario de lo que ocurre en los turismos, en los seguros de los vehículos de dos ruedas no suele aparecer un segundo conductor habitual.

La pericia y exigencia física que conlleva manejar una moto se percibe cuando se comparan la cilindrada de los vehículos con la edad de sus conductores. Los conductores de motos van aumentando la potencia de sus vehículos conforme se afician más a las dos ruedas. Pero cumplido el medio siglo, aquellos que continúan al frente de un manillar aflojan su gusto por el acelerador y vuelven a optar por motos menos potentes.



¿Qué tienen de especial los seguros para los profesionales autónomos?

Quizás a simple vista parezca que los seguros para autónomos no resultan muy diferentes a otros. Estos productos ofrecen numerosas coberturas que no sólo para proteger al tomador del seguro

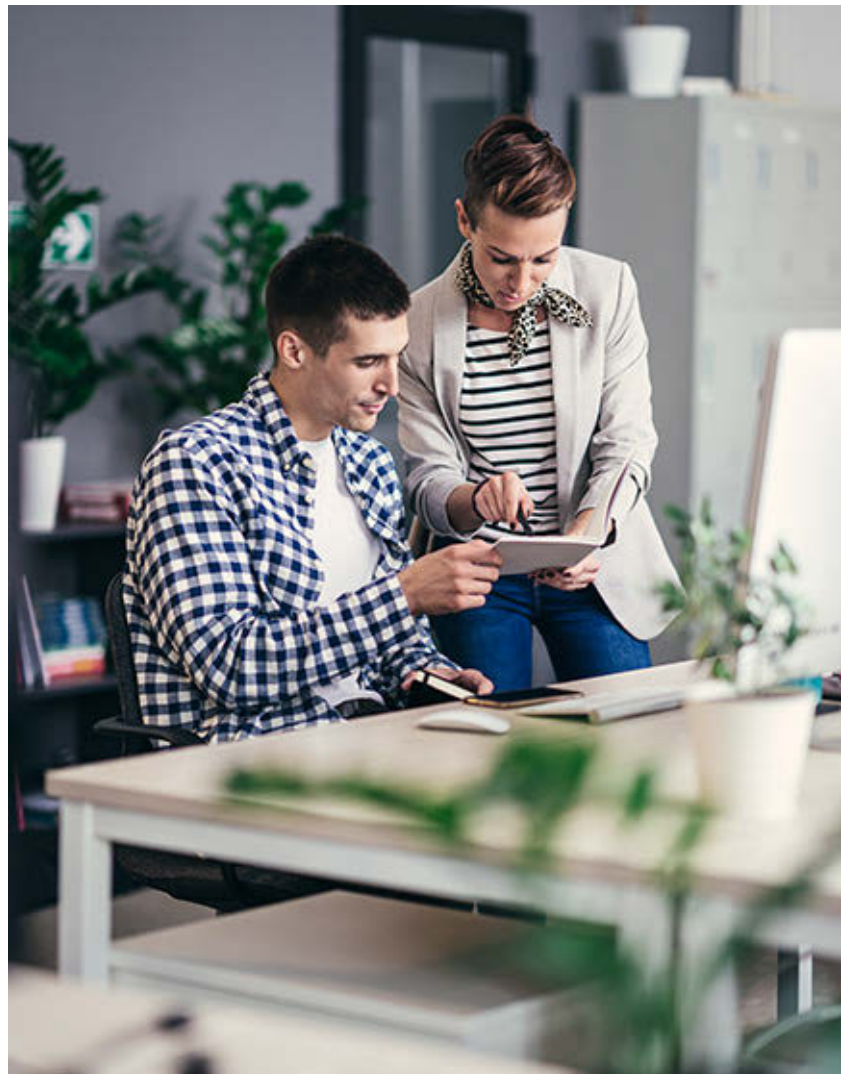
Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

El autónomo debe ser consciente de que contratar un producto a su medida le supondrá un coste obviamente superior al de un seguro estándar, pero que es un peaje necesario para disponer de una mayor tranquilidad ante los numerosos imprevistos y peligros a los que se expone en su desempeño empresarial. Cuenta, además, con la tranquilidad de que la mayoría de los seguros destinados a su colectivo son de contratación opcional, por lo que tiene en su mano establecer con calma cuáles son sus prioridades y sus principales riesgos antes de decidirse por uno u otro (u otros).

Por otro lado, el emprendedor tiene muchas opciones en forma de seguro, desde el producto estándar para autónomos hasta cualquier seguro a medida que incluya contingencias tan variadas como fallecimiento, invalidez, jubilación, accidente, asistencia sanitaria, indemnización por baja laboral, necesidad de defensa legal o de cobertura a vehículos de empresa y un largo etcétera.

Es cierto que el reciente aumento del precio de la cuota de autónomo ha posibilitado que algunos aspectos que antes no se protegían, como la baja por enfermedad profesional, ahora se cubran por parte de la seguridad social; pero también lo es que las prestaciones a las que los autónomos pueden acceder en muchas ocasiones son insuficientes. Y esa es la principal razón de que la mayoría de los trabajadores por cuenta propia se decida a contratar uno o varios seguros específicos para su colectivo.

Opciones hay muchas en el mercado. A saber: el seguro de baja laboral, que ayuda a minimizar la falta de ingresos en el negocio a causa de un accidente, una enfermedad prolongada en el tiempo, una operación quirúrgica o una situación de paternidad; el de jubilación, que garantiza al tomador más seguridad económica de cara al futuro mediante aportaciones complementarias de dinero a los planes de pensiones; el de RC, de contratación obligatoria para muchos profesionales, que ampara la responsabilidad que implica el ejercicio de determinadas profesiones hacia terceros; el multirriesgos, que puede cubrir situaciones como incendio, inundación,



explosión y robo; el de salud, que le brinda un complemento a la atención sanitaria del sistema público permitiendo una asistencia más personalizada y rápida, ampliando en gran medida el número de profesionales y medios a su disposición; y otros muchos productos como el de accidentes para trabajadores, el de vida, el de invalidez, el de vehículos o el de defensa legal.

Si quieres
conocer la
cara de tu
compañía
de seguros
!VISÍTANOS!

seguros^{tv}

expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador

www.segurostves



Panasonic renueva su oferta de televisores con la tecnología OLED.

Televisiones QLED, una apuesta segura

La tecnología se adueña del salón y despliega toda su artillería en una nueva generación de televisores con pantallas increíbles y sonido cautivador

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Durante los últimos años, el mundo de los televisores ha evolucionado tan rápidamente que a veces nos resulta difícil tomar una decisión a la hora de elegir un nuevo aparato. La amalgama de tecnologías punta, prestaciones, calidad visual e innovación pueden hacerse bola en lugar de facilitar la elección al cliente. Una de las dudas más habituales es la referente a la pantalla.

¿Por qué QLED es la mejor alternativa?

Según la multinacional TLC, las televisiones provistas de tecnología Quantum Dot Light Emitting Diode (QLED) cuentan con una pantalla compuesta por miles de millones de nanocristales y materiales semiconductores capaces de emitir una increíble variedad de colores y sombras, proporcionando al consumidor una experiencia totalmente realista e inmersiva. También la alta luminosi-

dad —lo que se conoce como HDR (High Dynamic Range)— ofrece alto rango dinámico y gran brillo. Ello permite visualizar con excepcional detalle las sombras y la calidad de la imagen siendo mucho más rica y nítida.

Como prueba de su apuesta por esta tecnología, la compañía china ha lanzado recientemente sus últimas novedades QLED: las series C71 y C81. Ambas TCL cuentan con 4K HDR PREMIUM, HDR 10+ y Dolby Vision HDR. Todo esto garantiza una iluminación sorprendente, una resolución excepcional, colores vivos, escenas perfectamente enmarcadas e imágenes nítidas. De esta manera, los espectadores disfrutan de una experiencia de imágenes ricas y realistas, tanto si la acción se desarrolla en la oscuridad o en la luz del sol brillante.

Los modelos de la serie C81 de 65 y 75 pulgadas están equipados con 100 Hz —es decir, muestran imágenes a 100 fotogramas por segundo—. Por ello son dos veces más rápidos que los modelos tradicionales de 50 Hz. Además, el algoritmo Motion Clarity Pro de TCL en el modelo de 55 pulgadas estabiliza la acción agitada en pantalla, presentando imágenes más nítidas.

Además de la alta calidad de imagen, todos los aparatos de la firma proporcionan un sonido envolvente excepcional gracias a la profundidad y precisión del audio desarrollado por Dolby Atmos. La serie C81 cuenta también con el sistema de sonido ONKYO.

Seguros

elEconomista.es

“Nuestra intención con la C815 era ofrecer en una sola televisión todas las funcionalidades clave requeridas por los usuarios en 2020. Para ello solo tuvimos que mejorar las capacidades del producto en todas las áreas. Usamos el panel QLED para reproducir colores más reales, un rendimiento de movimiento supremo para satisfacer las expectativas de los entusiastas del deporte y formamos equipo con Dolby para ofrecer el mejor desempeño de Dolby Vision y Dolby Atmos”, afirma Marek Maciejewski, Product Development Director en Europa.

La 65C815 —ganadora del premio Best Buy TV de EISA— combina un diseño ultrafino con la alta tecnología de sus componentes. Su pantalla de grandes dimensiones y calidad 4K cuenta con un rendimiento de imagen totalmente asegurado a un precio asequible. En cuanto a las utilidades, ambas series incorporan el sistema Android 9.0 y Google Home Assistant. Los consumidores pueden usar el control por voz para más de un millón de acciones, el contenido y las características del televisor, así como los dispositivos domésticos inteligentes. Es compatible con Alexa.

Otras opciones

Por el contrario, la japonesa Panasonic prefiere la tecnología OLED a base de millones de diodos orgánicos y emisores de luz individuales. Aunque los expertos aseguran que el QLED destaca algo más que el OLED, esta última ofrece una imagen digna de los mejores estudios cinematográficos hollywoodienses.

De hecho, los nuevos televisores OLED HZ1500 y HZ1000 de alta calidad garantizan una excelente experiencia gracias al Dolby Vision IQ (sistema de metadatos dinámico que muestra con precisión cada detalle) y el Filmmaker mode (modo cineasta) con el Intelligent Sensing. El panel OLED, fabricado por LG Display, tiene una resolución 4K UHD, un apofundidad de color de 10 bits y relación de aspecto 16:9.

Además, cuentan con el calibrado de Stefan Sonnenfeld, un destacado colorista de Hollywood, y la certificación Netflix TV recommended. La nueva gama de Panasonic proporciona un sonido inmersivo 360° (360 Soundscape) con altavoces orientados hacia el techo y hacia delante que reproducen un sonido 3D Dolby Atmos.

La barra de sonido, responsable de proyectar el audio hacia la posición de escucha, está adosada al marco inferior. Así, junto al altavoz posterior, produce un efecto envolvente y profundo.

Fiel a las intenciones creativas de los directores de cine de Hollywood, los ingenieros de la firma trabajaron con ellos mano a mano logrando de esta forma un sistema que respeta la velocidad de fotogramas,



Panasonic se alía con Dolby Atmos para un mejor sonido.



TCL incorpora la tecnología HDR Pro para una imagen más nítida.

la relación de aspecto, el color, la nitidez y el contraste originales, a la vez que desactiva la reducción de ruido de alta frecuencia. El Filmmaker Mode, exclusivo de Panasonic, admite contenidos en HDR10+, HDR10, HLD y SDR. Ello garantiza a los usuarios despreocuparse de la forma en que se emite el contenido, una cualidad que lo distingue de sus más directos competidores.

Con respecto al diseño hay que señalar su elegancia, la finura de los marcos metálicos y su forma sinuosa y estilizada. La peana circular y giratoria permite colocar las televisiones en diversas posiciones con el fin de proporcionar una visualización perfecta desde cualquier ángulo. Ambos modelos cuentan con las últimas novedades del sistema operativo My Home Screen 5.0, una versión con mejoras en la usabilidad, e incluyen el servicio de streaming gratuito XUMO. Por último, los nuevos OLED de Panasonic están disponibles en 55 y 65 pulgadas.

DRA. SHEILA QUERALT

Lingüista forense



“Cada palabra que utilizamos y la forma en la que nos expresamos importan”

Lingüista forense. Fundadora y directora del Laboratorio SQ-Lingüistas Forenses, el único laboratorio privado de España especializado en la práctica judicial exclusivamente en lingüística forense. Autora de libros y artículos internacionales sobre la disciplina y, además, divulgadora científica

Por Anita Cufari. Fotos: eE

¿Qué hace un lingüista forense?

Realizamos análisis del lenguaje de muestras escritas u orales para asesorar a los agentes judiciales a tomar decisiones sobre cuestiones relativas a la existencia de plagio, acoso, amenaza, etc. Es imprescindible que el perito sea un experto de la lengua y se haya formado en el campo forense para conocer la metodología y las limitaciones de la disciplina. La formación recomendada sería

un grado relacionado con la lengua (filología, lingüística...), un máster en lingüística forense y un doctorado especializado en uno de los ámbitos de la disciplina.

¿Quiénes contratan este tipo de servicios?

Clientes particulares, empresas, abogados, cuerpos policiales y jueces.

En todos estos años, ¿cuáles son los casos

que más le han llamado la atención?

Los vídeos de propaganda yihadista, sobre todo, por la fuerza de toda la composición audiovisual en los oyentes.

¿Y el más extraño?

El de unos anónimos cuya autora tenía personalidad múltiple. ¡Fue todo un reto!

¿Qué ha aprendido en estos años?

Que no siempre se trabaja para "el bueno".

Con el tiempo, ¿los tipos de casos han evolucionado?

Sin duda. El uso de las redes sociales ha ayudado significativamente en la proliferación de casos relacionados con ciberdelitos.

¿Morimos por la boca? ¿Deberíamos temer cómo nos delata nuestra forma de escribir o hablar?

En gran medida mi trabajo se basa en la recopilación de pistas lingüísticas que deja el suje-

tan si alguien miente, ¿y en la escritura?

No determinamos la mentira, pero sí la verosimilitud de un mensaje o si se intenta ocultar información. Observamos variables como la consistencia en el tipo y la cantidad de información que se aporta; las estrategias lingüísticas que se utilizan para enfatizar, cómo y qué se responde, si hay *lapsus*, etc.

¿Cómo se descifra un anónimo?

Con una lectura activa. Parece algo obvio, pero es muy importante leer los textos en todos los sentidos y varias veces. Marcando aquello que nos puede llamar la atención: un vocablo poco común, una expresión, una puntuación extraña, una frase que no se acaba de entender...

¿Cómo se hace un perfil lingüístico?

Podemos resumirlo así: se analizan los distintos niveles lingüísticos entre los que se encuentran el análisis de vocablos y de estructuras sintácticas. Esto nos permite determi-



“Recomiendo contactar con nosotros tras comentar con el abogado la estrategia judicial y las pruebas necesarias”



“No determinamos la mentira, pero sí la verosimilitud de un mensaje o si se intenta ocultar información”

to sin darse cuenta. Cuando hablamos dejamos rastros de nuestro sexo, nuestro nivel educativo, nuestro lugar de procedencia o nuestra edad. Miedo, si no hacemos nada malo, no deberíamos tenerle a nada. Sí que hay que ser conscientes de que cada palabra que utilizamos y la forma en la que nos expresamos importa y puede tener consecuencias legales.

Si estamos siendo víctimas de acoso (laboral, personal, escolar, etc.), ¿qué tipo de evidencia deberíamos conservar?

Desde el punto de vista lingüístico, las conversaciones íntegras (sin borrar ningún mensaje), por ejemplo, de WhatsApp, los correos electrónicos e incluso las notas que te dejan encima del escritorio y, de ser posible, grabar todas las conversaciones relevantes.

Las inflexiones de la voz y los gestos dela-

nar el origen geográfico de una persona o si está hablando en su lengua materna o en una segunda lengua que ha aprendido.

¿Cómo se determina si algo es un despiste o tiene malas intenciones?

A partir del análisis del conjunto de la interacción. No se pueden analizar frases aisladas y sacadas de contexto, sino que siempre se tiene que observar el sentido global para determinar la interpretación más probable del fragmento cuestionado.

¿Se puede ser asesino en un borrador y víctima una vez corregido el texto?

Te sorprenderías de lo que son capaces los asesinos y, sobre todo, los estafadores y los acosadores en cuanto a la tergiversación. Una de las estrategias que utiliza este tipo de delincuentes es crear una imagen de víctima en la que todo es culpa de otro o de que

el mundo les ha hecho como son.

¿Puede saber si un texto está escrito por un hombre o una mujer?

Sí, el sexo es una de las características del sujeto que intentamos determinar en la construcción de un perfil lingüístico. Hay ciertos patrones que son más "esperables" en un sexo o en otro, aunque son tendencias y no podemos hablar de que esa variable solo aparezca en textos de un sexo u otro. También podemos extraer algunos datos más psicolingüísticos, pero en ningún caso realizamos evaluaciones psicológicas del autor. No somos expertos en psicología. Eso es labor del perito psicólogo o del criminólogo. Sí que podemos realizar un trabajo multidisciplinar en el que ambos estudios se complementan para alcanzar conclusiones conjuntas.

¿Qué casos se dan en las empresas?

Normalmente están relacionados con anónimos, análisis del discurso para determinar

Sí, aunque muchos piensen que el código informático se trata de una serie de estructuras prediseñadas, no es así, cada ciberdelincuente tiene su forma de escribir código. Muchas veces es en sus comentarios dentro del código donde nos dejan las pistas lingüísticas más valiosas.

Y en los contratos o documentos legales con textos ambiguos, ¿cómo puede ayudar a determinar su significado?

En primer lugar, siempre solicitamos el documento en su totalidad, no solo la cláusula o la frase objeto de conflicto. Luego, determinamos si existen distintas interpretaciones del fragmento. Si es así, a partir del conjunto del texto, generalmente, el párrafo anterior o posterior, es posible que pueda determinarse si una de las interpretaciones es más probable que la otra.

¿Cuándo es el momento de contratar los servicios de su empresa?

“Mi trabajo se basa en la recopilación de pistas lingüísticas que deja el sujeto sin darse cuenta”

“El uso de redes sociales ha ayudado a la proliferación del número de casos relacionados con los ciberdelitos”



si existe acoso laboral, interpretación de cláusulas ambiguas en contratos o el análisis de sus marcas comerciales para determinar su riesgo de confusión con otra marca.

Casos como 'La estafa del CEO', ¿pueden resolverse con un lingüista forense?

Sí, en estos casos debemos determinar si se ha suplantado la voz del jefe para hacerse pasar por él y pedir una transacción de dinero a uno de sus trabajadores. Lo que suele pasar es que el ciberdelincuente recopila distintos audios, y mediante el uso de una herramienta informática "copia" su voz y puede crear audios nuevos con el mensaje que él quiera. Nuestro trabajo es cotejar audios reales del jefe con el de la llamada para determinar si se trata de la misma persona o no.

De los 'malware' y virus, ¿se puede conocer a sus posibles autores?

Cuando tengas un conflicto y debas analizar un texto o una grabación, ya sea para conocer quién hay detrás de esas muestras, como para determinar su significado. Siempre recomiendo contactar con nosotros después de comentar con el abogado la estrategia judicial y qué pruebas son necesarias.

¿Dónde podemos aprender más ?

Recomiendo nuestro Decálogo para solicitar una pericia lingüística. En él explico los encargos más frecuentes, cómo solicitar la pericial y cómo saber si estás ante un lingüista forense profesional y adecuado a tu encargo. También os recomiendo mi blog *Por la boca muere el malo*. Y en www.sq-linguistasforenses.com tenemos distintos *podcasts* y programas de televisión en los que hemos intervenido. Además, bibliografía básica y cursos *online* para los que quieran empezar a formarse en lingüística forense.

Protocolo antiCovid-19: ir al dentista con seguridad

Salud dental impecable y protección anti-Covid 19 son los nuevos retos de las clínicas dentales para garantizar la seguridad de los pacientes y del personal de la consulta tras la avalancha de la pandemia

Ana M. Serrano. Foto: iStock



La Organización Colegial de Dentistas de España puso en marcha el pasado mes de abril una serie de medidas adicionales con el fin de minimizar los riesgos de transmisión en cualquier consultorio dental, público o privado, de nuestro país.

Medidas higiénicas generales

Como viene advirtiéndose desde el principio de la pandemia, es imprescindible un adecuado lavado de manos con agua y jabón, seguido de una desinfección con una solución hidroalcohólica.

Mascarillas

Al ser la profesión de dentista una de las de mayor riesgo a causa de la generación habitual de aerosoles, todos los protocolos actuales recomiendan las mascarillas de un solo uso, con filtro FFP2 (norma UNE-EN 149:2001 +A1:2009), sin válvula de exhalación.

El Ministerio de Sanidad autoriza también usar las denominadas media máscara con filtro de partículas P2, que puede limpiarse y desinfectarse después de su uso. No existen estudios que permitan afirmar que las mascarillas FFP3 (eficacia de filtrado del 98%) protegen mejor frente al coronavirus.

Guantes

Deberán usarse siempre, tal como viene siendo habitual en la actividad clínica diaria. Para limpieza y desinfección se recomienda el uso de guantes gruesos, más resistentes a la rotura.

Protección ocular y facial

Se debe usar protección ocular cuando haya riesgo de contaminación de los ojos a causa de salpicaduras o gotas: gafas integrales frente a gotas o pantallas faciales frente a salpicaduras.

Es importante evitar anillos, pulseras, colgantes, relojes u otros elementos, dado que se comportan como reservorios de COVID 19.

Formación sobre los nuevos protocolos

Aparte de asegurarse sobre el perfecto estado de salud de todo el personal de la clínica, es muy importante que reciba una formación básica sobre estos aspectos de seguridad antes de reiniciar la actividad.

Con respecto a los pacientes, el protocolo indica que se realizará un cuestionario previo a la hora de pedir cita. Debe investigarse por teléfono la presencia de alguno estos síntomas: temperatura por encima 37,5°C, tos seca, dolor faríngeo, congestión nasal, fatiga, dolor de cabeza, mialgia, hipogeusia, anosmia, diarrea, molestias digestivas o malestar general.

Ante la presencia de signos que indiquen la posibilidad de haber contraído la enfermedad, hay que demorar el tratamiento en la clínica dental hasta transcurridos 14 días desde la desaparición de los mismos, excepto las urgencias que deban ser atendidas: inflamación severa, sangrado postquirúrgico o posttraumático, traumatismo dental o presencia de dolor dental intenso.

Productos

Yoigo lanza un seguro de asistencia familiar con Helvetia y BIBE

Yoigo continúa dinamizando el mercado de la telefonía móvil con el lanzamiento de un Seguro de Asistencia Familiar. La teleco apuesta por la distribución de seguros como forma de ampliar los servicios a sus clientes. Este seguro se lanza en alianza con BIBE Corredores de Seguros y Helvetia Seguros. El seguro de Asistencia Familiar incluye video-consultas de medicina familiar y acceso remoto al historial médico, consultas presenciales gratuitas con un especialista, asistencia en viajes -gastos médicos y alojamiento por enfermedad o accidente-. Así como asesoramiento jurídico y psicológico en caso de ciberacoso o acoso escolar.

Este nuevo servicio, disponible desde el 1 de septiembre, se puede contratar en tiendas Yoigo y Mas-Life, se puede adquirir desde 3 euros al mes para clientes de hasta 25 años, desde 4 euros al mes para los de entre 26 y 55 años y desde 5 euros al mes



eE

para los mayores de 55 años.

“Desde BIBE seguimos trabajando estrechamente con Yoigo y su estrategia de desarrollo en productos de valor añadido para sus clientes. Esta vez pensando en la seguridad y tranquilidad de los clientes Yoigo. Este producto se lanza de la mano de Helvetia Seguros, que no podía ser mejor compañero para lanzar este seguro”, ha declarado Daniel González director general de BIBE Corredores de Seguros.

Mercado

Las aseguradoras de viaje reinventan su oferta para recuperar la confianza de los viajeros

Un grupo de aseguradoras de viaje ha comenzado a ofrecer pruebas de PCR de Covid-19 como un complemento a sus pólizas a medida que los consumidores vuelven a viajar. Esto les permite emitir certificados *Fit to Fly* si las pruebas son negativas. Y, al mismo tiempo, brinda tranquilidad a los clientes que, sin saberlo, están infectados con el virus y necesitan cancelar su viaje, explica la consultora GlobalData. InterMundial es el último en ofrecer acceso a las pruebas de anticuerpos de Covid-19 como un complemento a sus pólizas. Según el informe de GlobalData, *Tourism Source Market Insight: Spain 2020*, España se encuentra entre los países de Europa que más gastan en turismo nacional e internacional. Los turistas españoles gastaron 75.800 millones de euros en el país en 2019 y 58.500 millones a nivel internacional. Sin embargo, es probable que los turistas que deseen viajar al extranjero experimenten trastornos ya que el virus hace que los viajes aéreos y los requisitos en el lugar

de destino sean impredecibles. Beatriz Benito, analista senior de seguros de GlobalData, comenta que “el virus ha puesto al país en el centro de atención por su tasa de infecciones confirmadas por coronavirus, una de las más altas de Europa”.

Facilitar el acceso a las pruebas de PCR de COVID-19 como parte de una gama más amplia de beneficios del seguro de viaje es el paso correcto para restaurar la confianza del consumidor. A aquellos con una prueba positiva al menos se les puede garantizar que podrán recuperar sus costes de viaje. Algunos países exigen una prueba de PCR negativa a los visitantes para poder acceder. “Mientras tanto, en otros países, si un visitante tiene prueba de un resultado negativo en la prueba de PCR, ya no es necesario que se ponga en cuarentena al ingresar. A medida que los requisitos de viaje continúan evolucionando a raíz de Covid-19, también lo harán los productos de seguros de viaje”, añade.

La pandemia dispara la adopción y también el abandono de mascotas

La acogida de mascotas en los hogares españoles aumentó durante los duros meses de confinamiento. Una situación que no tiene que ser negativa siempre que incorporemos al animal a nuestras vidas con compromiso y responsabilidad

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Los primeros días de confinamiento, en los que tanto buscábamos el humor como válvula de escape para sobrellevar aquella complicada e inesperada situación, se bromeaba mucho con el privilegio de quienes tenían perro, que al menos por unos minutos al día -aunque alguno los convertía en horas- podían salir al aire libre a respirar y desconectar del encierro casero.

Las mascotas, y más en concreto los perros, se convirtieron en aliados imprescindibles en aquellas difíciles semanas; y no sólo por la posibilidad que brindaban de salir a dar un pequeño paseo, sino por lo mucho que aportaron también entre las cuatro paredes de cada hogar, especialmente cuando la casa se hacía pequeña y pesada y su compañía era un gran aliado.

En ese periodo de reflexión obligatoria consecuencia del confinamiento, numerosos hogares sin un animal de compañía decidieron dar el paso de adoptar uno. Y tener una mascota en casa se convirtió en un auténtico *boom* durante la dura primavera de 2020, con los canes como los claros protagonistas de esta tendencia.

Las estadísticas así lo demuestran. Según la Real Sociedad Canina de España (RSCE), en plena pandemia del coronavirus se produjo un repunte de nada más y nada menos que un 50% en la demanda de cachorros, un total de 5.000 perros.

Una ola que con el paso de los meses ha revelado un reverso terrorífico: el de los abandonos. La RSCE calcula que esta execrable práctica aumentó en un 25% desde el inicio de la desescalada en España, lo que suponen 2.000 animales dejados en la estacada.

Una situación muy triste que desvela que muchos simplemente utilizaron a los perros para escapar de sus casas durante esos meses, o bien se aburrían de estar tanto tiempo en su domicilio y buscaron un pasatiempo en forma de animal de compañía del que ya se han cansado.

Un animal no es un juguete ni un objeto ni un entretenimiento; es un ser vivo que siente y no sólo tiene

la capacidad de disfrutar y hacer disfrutar, sino también de sufrir y sentir dolor. Requiere por tanto de atención y cuidados, por lo que si queremos tenerle de compañero nos obliga a estar pendientes de él y tratarlo bien, asumiendo su tutela con la suficiente sensatez.

Por eso no hay que tomar a la ligera la decisión de incorporarlo a nuestras vidas para poco después dejarlo en la calle. No puede ser que, como denuncia la fundación Affinity, casi 150.000 animales, entre perros y gatos, sean abandonados cada año en nuestro país. Así que... ¡bien por los que les han acogido con ilusión, compromiso y responsabilidad!



Exposición solidaria

El Madrid más inesperado para ayudar a Cruz Roja Española

Por primera vez, el mundo entero se ha parado para tratar de frenar la amenaza invisible del Covid-19. El confinamiento y el freno a la actividad sumieron a los ciudadanos españoles en una realidad diferente a todo lo que habían conocido, un entramado de ciudades vacías, el silencio y el avance implacable de la enfermedad que se cobró otra víctimas: la ciudad.

Un grupo multidisciplinar de reporteros de prensa y diseñadores gráficos-entre ellos el fotógrafo Nacho Arias- se reunieron para dejar constancia del Madrid vacío del confinamiento. Y es por una buena causa, además, de la belleza de contemplar la ciudad vacía. Por un euro, podrá contemplar la exposición virtual y colaborar directamente con el Plan Cruz Roja Responde de emergencia del Coronavirus en España. Sólo hay que acceder a <https://www.imagenayudamadrid.com>.



En la exposición podrá disfrutar de lugares emblemáticos de la capital madrileña como Gran Vía, Plaza Castilla o el Paseo de la Castellana, entre otros, a través de la mirada de este grupo de profesionales. Su objetivo es "dejar nuestra gráfica de lo que esta crisis pandémica está provocando, entre muchas otras y graves cosas dejando nuestras calles ahora vacías, silenciosas e invadidas por una inquieta belleza. Además, también se pueden adquirir las imágenes expuestas y seguir ayudando.

RSC

Fundación Mutua Madrileña destina 1 millón de euros a proyectos contra el impacto del Covid-19

La Fundación Mutua Madrileña lanza hoy su IX Convocatoria Anual de Ayudas a Proyectos de Acción Social para entidades sin ánimo de lucro dotada con un millón de euros y que incluye una categoría para proyectos que aborden las secuelas sociales y económicas del Covid-19 en personas sin hogar, mayores y familias vulnerables. Las ayudas podrán solicitarse hasta el próximo 2 de octubre en la web de la Fundación Mutua.

La fundación, que preside Ignacio Garralda, ha incorporado esta nueva categoría para seguir dando respuesta a las necesidades surgidas a raíz de la pandemia. Los proyectos beneficiarios tendrán como fin la ayuda directa y de emergencia para atender las necesidades básicas generadas, como alimentación, higiene, prevención, integración, brecha digital, etc. de colectivos vulnerables a los efectos del Covid-19. Esta categoría se suma a las habituales de la convocatoria de la Fundación Mutua, y que

también contemplan las circunstancias acontecidas por el virus, en los siguientes colectivos: discapacidad, violencia de género, ayuda a la infancia, integración laboral de jóvenes en riesgo de exclusión social, cooperación al desarrollo e innovación social.

Plazo hasta el 2 de octubre

El plazo de presentación de solicitudes estará abierto hasta el 2 de octubre a las 15:00h y deberá realizarse exclusivamente a través de la web de la Fundación Mutua Madrileña.

La Fundación Mutua convoca anualmente, desde 2012, sus Ayudas a Proyectos Sociales para apoyar económicamente proyectos de ONG destinados a mejorar la vida de los más necesitados. Desde entonces, se han destinado 5 millones de euros al desarrollo de más de 194 proyectos, explica la compañía en un comunicado.



El seguro se vuelca con la infancia y los jóvenes

El sector asegurador ha seguido desarrollando distintos proyectos de responsabilidad social durante los meses de verano, muchos de ellos dirigidos a los niños y los jóvenes

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

La solidaridad no se ha tomado unas vacaciones en este verano, pues es más necesaria que nunca teniendo en cuenta la situación en la que nos encontramos a nivel internacional. Más aún con quienes heredarán este incierto mundo, los niños y los jóvenes, que precisan de ayuda y apoyo, especialmente en los países más desfavorecidos. En ese sentido, las aseguradoras han continuado desarrollando proyectos en favor de los hombres y mujeres del futuro, no sólo en España sino globalmente.

Un ejemplo de esa labor de RSC es el Allianz World Run, un reto global deportivo promovido por esta aseguradora que arrancó en el mes de julio y se prolongará hasta octubre. El deporte realizado en este tiempo por los empleados y agentes de la firma que se han decidido sumar al reto se traduce en apoyo a diferentes proyectos de Aldeas Infantiles SOS -organiza-

ción que trabaja esencialmente en el respeto y desarrollo de los derechos de los niños- en los países africanos de Ruanda, Zambia, Etiopía, Uganda y Nigeria.

Por su parte Fundación Pelayo, a través de su patronato, ha seleccionado las iniciativas que apoyarán en este año, después de haber realizado un concurso de proyectos sociales. Se han seleccionado cuatro de ellos, tanto de ámbito nacional como internacional, a los que se donará un total de 80.000 euros. Las iniciativas elegidas se destinarán, además de a paliar la situación actual provocada por la crisis del covid-19, a cubrir las necesidades en salud y educación de niños y jóvenes en riesgo de exclusión social.

En Madrid destaca el proyecto llevado a cabo por Reale Seguros, en colaboración con la ONG Cesal, la junta de distrito del barrio de La Latina y el cocinero Chema de Isidro. La meta es distribuir un millar de menús calientes diarios a familias sin recursos, que son realizados por 30 jóvenes en riesgo de exclusión social a los que se ha formado en este verano como ayudantes de cocina. Una doble manera de ayudar a los más necesitados y facilitar la inserción laboral de un amplio grupo de chavales.

Por último destacamos la celebración de la tercera edición de Cuentos para Pensar, una iniciativa conjunta de Seguros Bilbao y la Fundación Fair Saturday que persigue la promoción de la cultura y la escritura entre los más jóvenes de la provincia de Vizcaya, además de educarles en la solidaridad y el respeto al prójimo. En este caso los cuentos se han enfocado en algo tan necesario en los últimos meses como la lucha contra el racismo.

Nombramiento

Alex Bogman, nuevo subdirector general de Nationale-Nederlanden

Nationale-Nederlanden ha nombrado a Alex Bogman como subdirector general, y por tanto, miembro del Comité de Dirección, y director comercial de Nationale-Nederlanden España.

Tras seis años ocupando distintos puestos de responsabilidad (finanzas, estrategia corporativa y business manager del CEO) en la sede del Grupo NN en La Haya (Países Bajos), Alex llegó a Nationale-Neder-

landen España en 2017. Durante los últimos años ha logrado, junto con sus equipos, hitos para la compañía como el desarrollo e implementación del canal directo, o el desarrollo de los canales digitales con una clara orientación al cliente. Alex sucede en el cargo a Carlos González Perandones, quien desde el 1 de junio de este año tomó la responsabilidad de CEO de Nationale-Nederlanden en España, recuerda la compañía en un comunicado.

Inversión

Aegon Asset Management completa la renovación de su marca

Aegon Asset Management (Aegon AM) ha dado el último paso para convertirse en una gestora de activos global con la renovación de su marca, la introducción de un nuevo eslogan, *Beyond Borders*, y el lanzamiento de un sitio web global.

Tras la retirada de las marcas Kames Capital y TKP Investments el 7 de septiembre de 2020, el prefijo «Kames» será reemplazado por «Aegon» en su gama

de productos de inversión. Aegon AM gestiona 364.000 millones de euros para clientes de todo el mundo y emplea a más de 1.200 personas

. La compañía explica que su nuevo eslogan, *Beyond Borders*, "trata de transmitir este alcance internacional y el carácter auténticamente global y activo de la gestora, capaz de superar las fronteras tradicionales a la hora de pensar y de actuar".

Productos

Asisa Vida elimina el reargo por el fraccionamiento del pago de pólizas

Asisa Vida ha eliminado desde el uno de septiembre los recargos por el fraccionamiento del pago de sus primas para las pólizas de nueva contratación y lo hará extensible a todos sus clientes en cartera a partir del 31 de diciembre.

Con esta decisión, la compañía de seguros explica que "refuerza su compromiso con sus asegurados en un momento de incertidumbre económica pro-

vocada por la pandemia de la Covid-19". La eliminación del recargo por el fraccionamiento del pago de la póliza (hasta ahora un 1% para el pago semestral, 2% en pago trimestral y 3% en pago mensual) se enmarca en la estrategia de Asisa Vida de diseñar productos sencillos que se adapten las necesidades de sus clientes y a las circunstancias que están atravesando muchas familias durante la pandemia, explica la compañía en un comunicado.

Salud

El 85% de los clientes de Mapfre utiliza su seguro de salud una vez al año

En la época en la que nos encontramos, las preocupaciones de los ciudadanos por el cuidado de su salud son cada vez mayores. De hecho, los asegurados de Mapfre utilizan como mínimo una vez al año los servicios de su seguro de salud. En concreto, un 85% de los asegurados de salud de la compañía que preside Antonio Huertas lo hace.

Además, prácticamente la mitad de los clientes rea-

liza al menos una prueba de diagnóstico por imagen.

Las pruebas más utilizadas como paso previo a una consulta clínica son las radiografías, ecografías, resonancias y TAC, utilizadas por cerca del 40% de pacientes. De éstas, las más consultadas son las ecografías y radiografías, empleadas por cerca de 400.000 pacientes, explica la entidad.

Apología de la queja

Quéjese de las expectativas que no se cumplen, de los pasajes que no pudo usar este verano, de los kilómetros que se quedaron aparcados en el garaje. Quéjese de las cuentas y los cuentos. Rebélese contra la impasibilidad. Quéjese, que eso es bueno

Ana M. Cufari. Foto: iStock

No me puedo quejar", es trending topic en las conversaciones de esta semana. Y, sabe qué, quejarse es el primer y último gesto anti resignación. Quejarse es dignificar lo que nos gusta, darle valor a lo que queremos. Lo entiendo. Es posible que siempre haya margen para caer más, para más mal gusto, para más dolor. Puede que sus *first world problems* sean insignificantes para otros. Pero para usted no. No importa de qué lado de la realidad se encuentre, siempre habrá

alguien que lo esté pasando peor. ¿Eso invalida cómo se siente? No.

¿Para qué negarnos el derecho a reconocer que no estamos bien, que somos un poco infelices, que no llegamos a fin de mes? Tenemos derecho a quejarnos. A lo que no tenemos derecho es a olvidarnos de lo que nos gusta o, de lo que creemos que nos hace sentir bien.

Usted ¿qué hace con la bronca acumulada? ¿Qué hace con las ideas frustradas, los malditos atascos, las discusiones absurdas, el mal servicio, la doble facturación? ¿Qué hace con la traición?

Ahora bien, cuando el quejarse ya se vuelve automático, repetitivo, ahí sí es para revisarlo. La queja compulsiva esconde la culpa agonizante que avergüenza tanto que tenemos que desparramarla a los demás. Una especie de caja de Pandora verbal dispuesta a manchar con su mala onda a cualquiera que se cruce. Y no, caballero, señora. Que cada uno limpie sus propias culpas. Y si necesita ayuda, pídale a los profesionales, que para eso están.

Pero la queja casual, la bronca, la fatiga por remar en aguas espesas... la queja de quien se angustia haciendo cuentas, de quien ve cómo se evaporan los sueños, se diluyen las esperanzas y se machaca su alegría. Esa queja, que salga.

Acostumbrarse a lo que no nos gusta nos lastima, nos confunde... eso sí es malo. Eso corroe. La queja es el acto de rebeldía que siempre nos queda. Es el "hasta aquí", que marca el inicio de lo próximo mejor.

La queja es dar a conocer un problema, es no resignarse a lo que toca, a lo que viene. Quejarse es no aguantarse las manos atadas.

La queja es la dosificación de la rabia contenida. La queja alivia la olla a presión del enfado acumulado. Y mire que soy amiga de la ira, que es mi mejor termómetro para saber qué me molesta o no me gusta.

Quejarnos nos devuelve la cordura, el alma al cuerpo.

Llenemos de quejas las hojas en blanco, los lienzos vacíos, los rings de box. Llenemos de quejas los confesionarios y los anotadores. Transforme la ira en entendimiento, en queja artística. Llore a colores, patalee a pinceles, grite en canciones o en una sesión de *crossfit*. Pero quéjese.



Un otoño expresionista con Lee Krasner en el Guggenheim Bilbao

Lee Krasner desafió los cánones de su época y se inspiró en el cubismo, el expresionismo alemán y la abstracción europea de principios del siglo XX

Ana M. Serrano. Fotos: The Pollock-Krasner F.

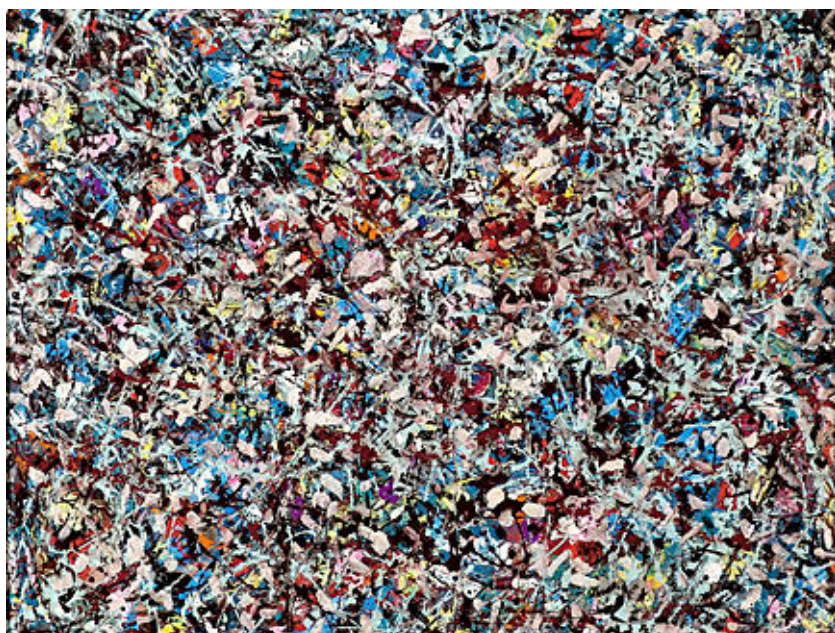
Lee Krasner nació en Nueva York en el año 1908. Se crio en el barrio de Brooklyn, en el seno de una familia ortodoxa judía procedente de Rusia. Declaró sus intenciones artísticas recién cumplidos los 14 y, como entonces el acceso al arte aún estaba restringido para las mujeres, removió la ciudad hasta que consiguió ser admitida en la única escuela neoyorquina que ofrecía cursos para chicas.

Recibe su primera formación artística oficial en la Cooper Union, la National Academy of Design (1929) y la Escuela Hoffmann de Bellas Artes (1937). Es aquí donde conoce a Jackson Pollock, con quien se casa años después. Durante este periodo, bebe de las fuentes del cubismo, el expresionismo alemán y la abstracción europea de principio de siglo. Es evidente también la influencia del expresionismo abstracto que se materializa en la década siguiente, cuando Krasner comienza a exponer en Nueva. A partir de entonces, rechaza la estética cubista, el autorretrato y los bodegones.

Su gran oportunidad llega en 1942 cuando expone su obra junto a la de Picasso, Matisse, Braque, André Derain, Stuart Davis, Walt Kuhn y Jackson Pollock en la histórica exposición American and French Paintings Galería McMillen. Ella, la única mujer participante en la misma, cae rendida ante la pintura de Pollock. Cuentan que la impresión fue mutua, aunque durante los catorce años que dura el matrimonio, ella apenas pinta. Ya en los 50, encuentra en el collage un nuevo modo de expresión que trabaja a partir de telas inacabadas.

En el verano de 1956, Krasner creó "Profecía", una pintura sinuosa, dominada por formas redondeadas, los contornos negros y acentos rosas que realzan la carnosidad de los cuerpos. Pese a enviudar ese mismo año, no abandonó la estela de esta pieza. Realizó tres pinturas más, antes de sumergirse en sus "Viajes nocturnos", piezas de una escala sin precedentes en blanco y ocre oscuro.

El Museo Guggenheim Bilbao presenta Lee Krasner. Color vivo, una retrospectiva dedicada a la



Color hecho añicos. Lee Krasner.



Autorretrato.



Fragmento de Imperativo.

artista neoyorquina pionera del expresionismo abstracto. La muestra reúne una amplia selección de piezas, algunas inéditas en Europa, que permiten corroborar la constante investigación y reinvención de la obra de Krasner en torno al color. A lo largo de cinco décadas, la pintora neoyorquina recorrió un amplio espectro de movimientos, desde sus tempranos autorretratos y dibujos del natural, hasta las exuberantes y monumentales obras de principios de los 60.

Aunque la muestra estaba prevista para el pasado mes de marzo, será a partir del 18 de septiembre cuando la neoyorquina se traslade al museo bilbaíno. Se exhibirán obras excepcionales, prueba de su evolución y personal estética artística.



Trabajadoras en Srah Srang, de Lara Arguedas para Covidarte 2020.

Dos veganos y el arte

Colores, sabores y conciencia tranquila para estas propuestas de restaurantes veganos en Madrid y Valencia. Y como logran que la gastronomía sea todo un arte, también nos inspiramos para colaborar con Covidarte

Anita Cufari. Fotos: eE

Freedom Cakes Café ¡Boom! Explotan los colores de los dulces de la primera pastelería vegana en Madrid. Y la cosa no se queda ahí, que el estallido de sabor aparece en cuanto prueba alguna de las delicias inspiradas en la repostería americana, esas típicas recetas con varios pisos y *frosting*. Un desfile de tartas suculentas, tentadoras y, además, veganas.

Sí, sí, aunque su paladar no esté alineado con la cocina *veggie*, no se preocupe. Vaya y sorpréndase. Los sabores son espectaculares, las texturas ricas, esponjosas, sabrosas y con la cantidad justa de dulzor. Freedom Cakes Cafe acaba de mudarse a la calle Cádiz 7 de Madrid y estrena local y carta con opciones saladas, para disfrutar *non stop* durante todo el día, todos los días.



En Valencia, el Oslo apuesta por la alta cocina veggie.

¿Por dónde empezar? Déjese aconsejar en cuanto a sabor e ingredientes, tanto si es fan de lo vegano, como si es *vegancurioso*. O si tiene alguna restricción alimentaria, porque... ¡golosos del mundo, aquí vuestro paraíso!

Tartas, cupcakes, cookies, helados, y batidos que causan sensación. Curiosos, creativos y superabundantes. Instagramables a rabiar. Como el Freak Shake que desafía la gravedad con sus múltiples ingredientes rematados por miles de toppings a elección. La nueva carta incluye gofres, hamburguesas, *hot dogs* (perritos) y hasta el *brunch*. Cocina desenfadada, un poco excéntrica y muy, muy artística.

Y hablando de arte, nos vamos a Valencia.

Porque el ambiente nórdico del Oslo nos sumerge en una atmósfera diferente, estética, tranquila, vegetariana y vegana. Armonía en el diseño, en los sabores y en la presentación de sus platos.

Ubicado en un edificio de 1850 del barrio El Carmen, el Oslo ofrece, plato a plato, raciones generosas, apetecibles, con ingredientes de temporada y superalimentos kilómetro cero.

La explosión de color del Oslo también se cuela en sus paredes con las exposiciones de arte que, mes a mes, se convierten en pura inspiración. Una, que ahora también se deja ver en su catering vegano *Veggie Soul*. Alta gastronomía ética, en formato mini, para eventos poco aburridos.

¿Quiere más arte?

Covidarte es el proyecto solidario que nació en tiempo de Covid y busca, a través de la inspiración artística, recaudar fondos para "Cruz Roja Responde". Fotógrafos, escultores, pintores y diseñadores donan las obras que exhiben en la cuenta de Instagram de la iniciativa. Usted puede adquirirlas y así contribuir con ayuda alimentaria a los afectados por la pandemia.

Apivita: toda la belleza de la vid de Santorini en la piel

Apivita nació en Grecia inspirada en la filosofía y la botánica hipocráticas. Todas sus líneas combinan ingredientes activos extraídos de forma natural y productos apícolas de gran valor nutricional

Ana M. Serrano . Foto: iStock



El departamento de Investigación y Desarrollo de la firma griega acaba de presentar una nueva gama antienvjecimiento basada en la ciencia de la epigenética. Su nombre es Wine Elixir y su objetivo reactivar la juventud de la piel de la manera más eficiente. ¿Cómo? Con dos ingredientes fundamentales: los polifenoles procedentes de las hojas de la vid de Santorini; y la mástique, una resina natural extraída del árbol del lentisco (*Pistacia lentiscus*).

Los polifenoles de las vides de Santorini (únicas en su género y cultivadas en redondo para protegerse de las condiciones climáticas de la isla) han desarrollado una extraordinaria resiliencia, de ahí su potente eficacia antiedad. La mástique, por su parte, se obtiene por medio de incisiones en la corteza y cae en forma de gotas como "lágrimas". Entre sus beneficios destacan las propiedades curativas, su acción antiinflamatoria, antibacteriana y antifúngica. Es un antioxidante natural para el cuerpo y ayuda en la cicatrización de las heridas.

La fórmula de esta nueva línea contiene, además, propóleo (extracto natural de acción cicatrizante y

bactericida), manteca de Karité (con alto contenido en vitamina A, E, D y F, hidratante y nutritiva) y ácido hialurónico. Entre sus ingredientes naturales podemos encontrar también aceites esenciales (Naroli, pachuli, rosa, salvia, geranio, lavanda, oliva) que ayudan a tonificar y estimular la piel.

La línea completa Wine Elixir se compone de los siguientes productos: crema antiarrugas & reafirmante efecto lifting de textura ligera; crema antiarrugas & reafirmante con SPF30; crema para el contorno de ojos y labios, que ayuda a reducir las ojeras y los signos de fatiga gracias a la acacia; crema de noche reparadora; serum antiarrugas reafirmante con miel y cera de abeja; y aceite facial, cuya combinación de aceites ligeros y esenciales enriquecida con polifenoles de semillas de uva reduce la aparición de arrugas y aumenta la firmeza y elasticidad de la piel.

Todos los productos de Apivita están a la venta en farmacias, parafarmacias, parafarmacia de El Corte Inglés y en su página web: <https://www.apivita.com/es/>