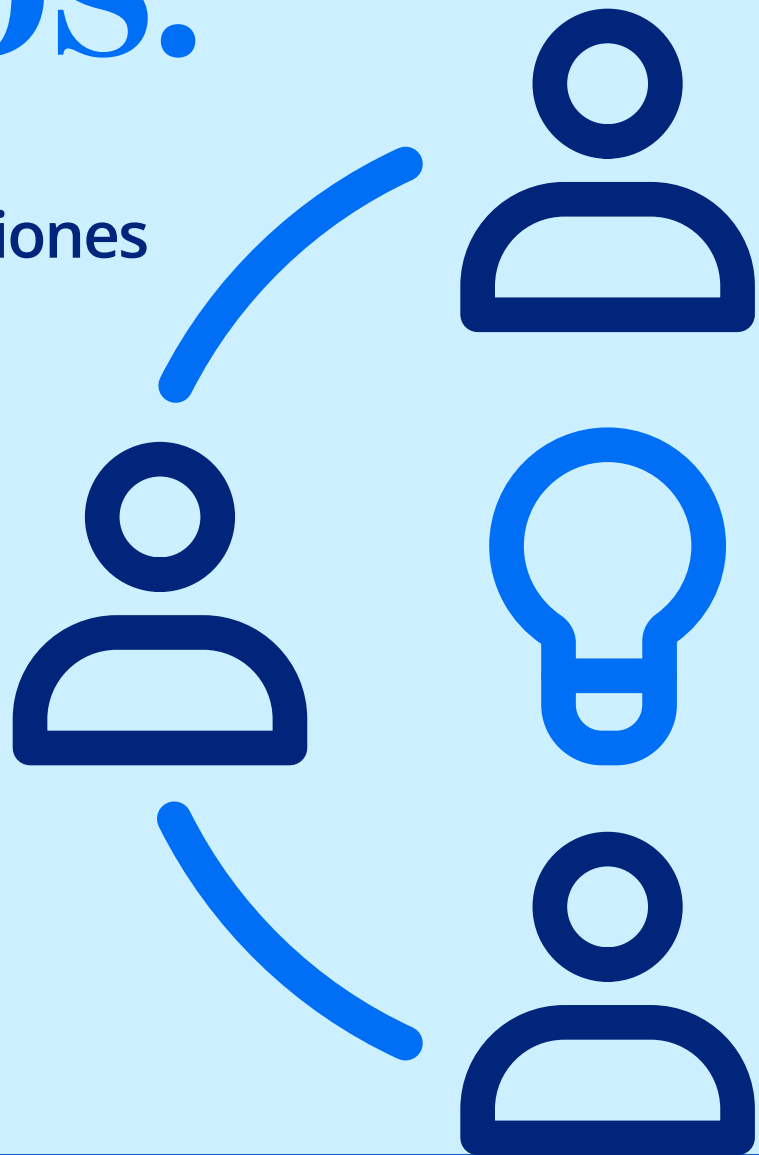


Tu “portafolio social” para los próximos 30 años:

cuidar vínculos,
crear nuevas conexiones

Por: Bárbara Rey Actis



Bárbara Rey Actis

Fundadora de la consultora Longevity Initiatives SL especializada en nueva longevidad.

Profesora en la Universidad Antonio Nebrija en la Facultad de Economía & Empresa y Comunicación & Artes y en la Universidad UNIR en el MBA y Máster en Marketing Farmacéutico.

Doctoranda en Economía de la Longevidad en la Escuela Internacional de Doctorado de la Universidad Rey Juan Carlos.

MBA por IE Business School, graduada con honores.

Autora del libro "Una Longevidad con Sentido" (Ed. Verssus), co-autora de "Un país para mayores" (Instituto Santalucía) y co-autora del "Observatorio de Intergeneracionalidad" (IE Business School).



Tu *"portafolio social"* para los próximos 30 años: cuidar vínculos, crear nuevas conexiones

Carmen y Javier se jubilaron el mismo año, a los 65. Los dos habían trabajado durante cuatro décadas, habían ahorrado con disciplina y llegaban a esta nueva etapa con sus finanzas en orden. Pero diez años después, en una comida de antiguos compañeros, la diferencia entre ambos resultaba llamativa. Carmen brillaba: tenía planes casi cada día de la semana, viajaba con un grupo de amigas, coordinaba un proyecto de acompañamiento a jóvenes emprendedores y hablaba con entusiasmo de lo que había aprendido el mes anterior. Javier, en cambio, parecía haberse apagado. Vivía bien económicamente, sí. Pero sus días habían perdido relevancia. Desde que se jubiló, el círculo de personas con las que hablaba regularmente se había reducido a su pareja y, de vez en cuando, a sus hijos.

Lo que diferenciaba a Carmen de Javier no era su cuenta bancaria. Era la riqueza de su portafolio social.

Hablamos mucho de preparar la jubilación económicamente. Hablamos menos, en cambio, de preparar la red de relaciones que va a sostener esas tres décadas de vida extra que hoy nos regala la longevidad. Este artículo propone hacerlo con la misma mentalidad que aplicamos a cualquier otro activo que merece ser cuidado: con planificación, diversificación y atención continuada.

1. Lo que la ciencia lleva décadas demostrando

Desde 1938, la Universidad de Harvard lleva a cabo el **Estudio sobre el Desarrollo de Adultos** más largo de la historia. Durante más de ochenta años ha seguido la evolución vital de cientos de personas de distintas condiciones sociales y económicas. La conclusión más potente que ha arrojado este estudio es también, quizá, la más sorprendente: el predictor número uno de una vida larga y feliz no es el dinero, ni la salud física en la juventud, ni el cociente intelectual. Son las relaciones. Su director actual, Robert Waldinger, lo resume así: **"las personas más conectadas socialmente viven más tiempo, y con mejor calidad, que las personas que se encuentran más aisladas"** (Waldinger & Schulz, 2023).

Esta evidencia se refuerza con investigaciones igualmente rigurosas. La científica Julianne Holt-Lunstad, de la Universidad Brigham Young, publicó un metaanálisis que analizó los datos de más de tres millones de personas en todo el mundo. Su conclusión fue igual de contundente: **el aislamiento social y la soledad aumentan el riesgo de muerte prematura en un porcentaje comparable al de fumar quince cigarrillos al día**, y por encima de factores de riesgo tan conocidos como la obesidad o el sedentarismo (Holt-Lunstad et al., 2015). El informe de las Academias Nacionales de Ciencias, Ingeniería y Medicina de Estados Unidos (2020) confirmó esta evidencia y la elevó al rango de problema de salud pública.

En España, los datos del Instituto Nacional de Estadística muestran que una de cada cuatro personas mayores de 65 años reconoce sentirse sola con frecuencia. No se trata de casos aislados: **es una realidad estructural que conviene entender y abordar con la misma seriedad con la que abordamos la salud física o la planificación financiera.**

2. Del patrimonio financiero a los activos intangibles

En el conocido libro *La vida de 100 años* (2016), los economistas Lynda Gratton y Andrew Scott argumentaron algo que en aquel momento resultó revelador y que diez años más tarde sigue igual de vigente. En vidas significativamente más largas, no basta con gestionar bien los activos tangibles (el dinero, los bienes materiales, la pensión), hay que gestionar también los llamados activos intangibles porque son igualmente determinantes para la calidad de vida.

Gratton y Scott (2016) identificaron tres categorías de activos intangibles que conviene cultivar a lo largo de toda la vida: **los activos productivos** (conocimientos, habilidades, reputación profesional), los **activos de vitalidad** (salud física y mental, relaciones personales significativas, energía vital) y los **activos de transformación** (autoconocimiento, diversidad de redes, apertura al cambio). Dentro de los activos de vitalidad, las relaciones personales ocupan un lugar central como recurso estratégico para afrontar las décadas que están por venir.

La primera reflexión que debemos hacernos es que, si dedicamos tiempo, energía y pensamiento estratégico a gestionar nuestros activos financieros para los próximos treinta años, deberíamos hacer exactamente lo mismo con nuestros vínculos. A esto es a lo que nos referimos cuando hablamos de portafolio social.

3. Qué es el portafolio social y de qué está hecho

El portafolio social es el conjunto diversificado de relaciones personales que nos proporciona recursos emocionales, prácticos y de sentido a lo largo del tiempo. La metáfora financiera ayuda a entenderlo mejor. Un portafolio bien gestionado se caracteriza por la diversificación (no depender de un único tipo de vínculo), el mantenimiento activo (las relaciones, como los activos financieros, se deterioran si no se cuidan), la atención al riesgo de concentración (cuando todo el peso afectivo recae sobre una sola persona, cualquier pérdida puede resultar devastadora) y la capacidad de renovación (incorporar nuevos vínculos cuando las circunstancias cambian).

La investigadora Laura Carstensen, de la Universidad de Stanford, ha demostrado que a medida que envejecemos tendemos de forma natural a reducir el tamaño de nuestras redes sociales, pero a aumentar su calidad e intensidad emocional. Este fenómeno, que ella denomina Teoría de la Selectividad Socioemocional, no es un declive, es más bien una evolución. Las personas mayores son más selectivas porque han aprendido a valorar lo que realmente importa. El problema surge cuando esta contracción natural ocurre sin que seamos conscientes de ella, dejando el portafolio en muy pocos vínculos sin diversificación suficiente (Carstensen et al., 1999). Gestionarlo bien significa acompañar esa selección con intención.

El portafolio social está compuesto de cuatro tipos de activos diferenciados, cada uno con sus características y su función específica.

01

Los vínculos íntimos: la pareja, los hijos, los amigos más cercanos constituyen el núcleo duro del portafolio. Son las relaciones de mayor intensidad emocional y las que mayor bienestar generan en momentos de dificultad. Sin embargo, son también las más vulnerables a las pérdidas: la viudedad, la distancia geográfica o la enfermedad pueden reducirlos de forma dolorosa e inesperada. Depender casi exclusivamente de ellos es, en términos de gestión del riesgo, una estrategia de alta concentración.

02

La red de afinidad: incluye amigos en general, vecinos, colegas de vida o miembros de comunidades de interés compartido, como por ejemplo un club de lectura, un grupo de senderismo o una asociación cultural. Aportan sentido de pertenencia, estimulación y rutina social. Son, quizá, los vínculos más fácilmente descuidados en la etapa laboral activa y los más difíciles de recuperar cuando se prescinde de ellos durante demasiado tiempo.

03

Las conexiones de propósito: son aquellas que nacen de la participación en la comunidad, como el voluntariado, el mentoring intergeneracional, las asociaciones cívicas o los proyectos colaborativos. La evidencia científica es sólida en este punto: mantener un rol social activo tras la jubilación se asocia con mayor bienestar subjetivo, menor riesgo de deterioro cognitivo y una percepción más positiva de uno mismo. Estas relaciones no solo conectan, también dan sentido profundo a la vida.

04

Los vínculos intergeneracionales: con personas más mayores o jóvenes que nosotros son, probablemente, los más subestimados y, en muchos casos, los más enriquecedores. Aportan perspectiva, energía y un sentido de continuidad que los vínculos entre pares no pueden proporcionar de la misma manera. El politólogo Robert Putnam distingue entre el capital social de unión (*bonding social capital*), el que nos vincula con quienes son como nosotros, y el capital social de puente (*bridging social capital*), el que nos conecta con personas de entornos, edades y experiencias distintas. Un portafolio sano necesita ambos (Putnam, 2000).

4. Cómo desarrollar el portafolio: la estrategia activa

El primer paso para desarrollar el portafolio social es la auditoría, es decir, una reflexión honesta con uno mismo sobre con quién contamos realmente, para qué y en qué medida nuestra red depende de un único tipo de vínculo. Preguntas como **¿con quién puedo hablar cuando algo me preocupa?**, **¿quién me llama cuando necesita ayuda?**, **¿tengo personas con las que compartir intereses y no solo historia común?**, pueden revelar concentraciones de riesgo que hasta ahora no habíamos advertido.

Las grandes transiciones vitales son, a la vez, el momento de mayor riesgo y la mayor oportunidad para reconfigurar el portafolio social. La jubilación, en particular, merece un análisis detenido. El psiquiatra y psicoterapeuta Bartolomé Freire, en un estudio cualitativo realizado durante tres años con 150 personas jubiladas en España, identificó cinco perfiles de adaptación: los **"atareados"**, que necesitan seguir ocupados y buscan nuevas tareas que llenen el espacio del trabajo; los **"disfrutadores"**, que aprovechan activamente esta etapa para actividades gratificantes; los **"sosegados"**, que buscan tranquilidad y un ritmo más pausado; los **"exploradores"**, que se lanzan a nuevas experiencias; y los **"desenfocados"**, que atraviesan la transición sin un proyecto claro y son, con diferencia, los más vulnerables al aislamiento social. Este último perfil es especialmente relevante porque evidencia que el riesgo relacional de la jubilación no es universal: depende en gran medida de si la persona llega a esta transición con un plan o sin él (Freire, 2018).

Existe el mito persistente de que, a "cierta edad", ya no se hacen amigos. La investigación lo desmiente. Las condiciones que favorecen la creación de vínculos, la proximidad, la repetición y el contexto de interés compartido, no desaparecen con la edad, pero sí cambian de escenario. La clave está en **identificar los nuevos contextos en los que estas condiciones se dan: los espacios de aprendizaje, los proyectos colaborativos, las comunidades de interés, el voluntariado, las actividades físicas grupales**. Investigaciones recientes confirman que las personas mayores son perfectamente capaces de establecer y mantener nuevas relaciones significativas cuando se dan las condiciones adecuadas (Radjenovic et al., 2024).

La tecnología puede ser una aliada valiosa, especialmente para mantener vínculos con personas geográficamente alejadas. La bióloga Susan Pinker, autora de "El efecto aldea", advierte, sin embargo, que **el contacto digital no produce los mismos efectos fisiológicos que el contacto**

presencial: la oxitocina, la hormona que consolida los vínculos sociales, se libera principalmente a través del contacto físico y la comunicación cara a cara. La tecnología amplía y mantiene redes, pero no las sustituye (Pinker, 2014).

5. Cómo mantener lo que tenemos: el mantenimiento preventivo

Mantener el portafolio social requiere lo mismo que mantener cualquier otro activo valioso: atención regular, inversión de tiempo y una cierta disciplina. Las relaciones no sobreviven de forma pasiva. Se nutren de reciprocidad, de regularidad (el contacto esporádico no crea el mismo tipo de vínculo que el contacto habitual) y de presencia genuina, estando disponible también en los momentos difíciles, no solo en los agradables.

Uno de los riesgos más frecuentes y menos comentados es el de la hiperconcentración afectiva: cuando una sola persona, habitualmente la pareja, pero a veces un hijo o un amigo muy cercano, acumula casi toda la carga emocional y relacional de nuestra vida. Esta concentración se convierte en una vulnerabilidad severa ante cualquier pérdida. Diversificar el portafolio social no es un acto de deslealtad, es un acto de inteligencia relacional.

Las pérdidas son inevitables en cualquier portafolio de largo plazo, y el social no es una excepción. Conviene esforzarse en mantener la capacidad de recomponer y renovar el portafolio tras ellas. Quienes han diversificado sus vínculos a lo largo de los años tienen más recursos para afrontar estos momentos sin que el aislamiento se instale como condición permanente.

6. El edadismo autoinfligido: el freno silencioso del portafolio social

Hay un obstáculo que la Organización Mundial de la Salud considera suficientemente relevante como para dedicarle atención específica en su Informe Mundial sobre el Edadismo (2021): **el edadismo autoinfligido, es decir, las actitudes negativas que una persona desarrolla hacia sí misma por el hecho de envejecer.**

El informe, elaborado juntamente con la ONU y el Fondo de Población de las Naciones Unidas, constata que una de cada dos personas en el mundo sostiene creencias edadistas y que muchas de ellas las ha interiorizado sobre sí mismas. Cuando esto ocurre, el daño es doble. La persona no solo se ve afectada por la discriminación externa, sino que comienza a aplicársela a sí misma: **se autoexcluye de actividades** pensando que "ya no es edad para eso", deja de buscar nuevas amistades convencida de que nadie querrá relacionarse con alguien de su edad, declina invitaciones, evita entornos nuevos y reduce su espacio relacional no por limitaciones reales, sino por una narrativa interna que asume el declive como inevitable.

El informe de la OMS estima que al menos 6,3 millones de casos de depresión en todo el mundo son atribuibles al edadismo. La soledad y el aislamiento social figuran entre sus consecuencias más documentadas. Por ello, antes de preguntarnos cómo ampliar el portafolio social, conviene preguntarse si la mayor barrera no es externa sino interna, si son los estereotipos que hemos interiorizado sobre la vejez los que nos impiden buscar nuevas conexiones. Reconocer ese patrón es, en sí mismo, el primer paso para revertirlo.

7. Cuando el portafolio se empobrece: señales, recursos y quién puede ayudar

La soledad no siempre llega de forma dramática. A menudo se instala de manera gradual, casi imperceptible: los días que pasan sin hablar con nadie más que para responder a mensajes breves, las semanas en que el único contacto real es una visita médica, la sensación creciente de que nadie nos necesita. Aquí conviene distinguir entre la soledad ocasional, que es universal y no implica ningún problema, y la soledad persistente, que actúa como una señal de alarma relacional que merece atención.

Los factores de riesgo más documentados son la viudedad reciente, la jubilación sin un plan social claro, la movilidad reducida por enfermedad o discapacidad, el cambio de residencia a un entorno desconocido y la ausencia de roles comunitarios activos. Y los recursos disponibles son más numerosos y accesibles de lo que suele creerse: los programas municipales de envejecimiento activo, los centros de mayores, las asociaciones de voluntariado, los grupos de apoyo ante el duelo o la enfermedad crónica, o los profesionales de la psicología especializada en esta etapa vital.

Una tendencia emergente que merece atención especial es la denominada prescripción social o *"social prescribing"*. Originada en el sistema de salud británico y ya presente en experiencias piloto en países de nuestro entorno y algunos municipios españoles, consiste en que los médicos de atención primaria "prescriben" actividades comunitarias, por ejemplo voluntariado, grupos de actividad física, talleres creativos, clubes de lectura como parte del tratamiento de condiciones asociadas al aislamiento y la soledad. Su implantación progresiva en España representa una oportunidad real de articular la salud individual con la cohesión social.

8. Diagnóstico práctico: mapea tu portafolio social

El psicólogo Robert Kahn y la socióloga Toni Antonucci desarrollaron en 1980 el modelo de la caravana social, representado a través de un diagrama de círculos concéntricos ampliamente utilizado en investigación y práctica clínica para ayudar a las personas a visualizar y evaluar su red de apoyo (Kahn & Antonucci, 1980). Adaptado como herramienta de diagnóstico personal, puede ser un punto de partida muy concreto para quien quiera hacer una primera auditoría de su portafolio social.

El ejercicio es sencillo. **Dibuja tres círculos concéntricos en una hoja en blanco. Tú estás en el centro.**

- 01** **Primer círculo (núcleo íntimo):** escribe los nombres o iniciales de las personas sin las cuales tu vida cambiaría de forma fundamental, quienes estarían contigo en cualquier circunstancia, en momentos de crisis y de alegría.
- 02** **Segundo círculo (red significativa):** anota a las personas importantes con las que mantienes contacto habitual y que contribuyen a tu bienestar, aunque no sean de tu núcleo más íntimo.
- 03** **Tercer círculo (red amplia):** incluye personas de tu entorno más amplio: vecinos, conocidos, compañeros de actividades, miembros de asociaciones.

Una vez completado el mapa, hazte estas preguntas: ¿Cuántas personas hay en cada círculo? ¿Qué tipo de vínculo predomina, familiar, de afinidad, de propósito? ¿Hay generaciones distintas representadas? ¿Algún círculo está vacío o sobreocupado? ¿Cuándo fue la última vez que añadiste a alguien nuevo?

No existe un número correcto de personas para cada círculo. Lo que importa es si el mapa refleja la diversidad, la reciprocidad y la vitalidad que necesita cualquier portafolio bien gestionado. Las respuestas a esas preguntas son, en sí mismas, el diagnóstico.

Gestionamos nuestras finanzas para los próximos treinta años porque sabemos que los recursos no se gestionan solos. La misma lógica debería aplicarse a nuestros vínculos. El portafolio social no se construye en un día, pero simplemente requiere atención, intención y la convicción de que las relaciones son un activo que merece ser cuidado con la misma seriedad con la que cuidamos cualquier otro aspecto de nuestra vida larga.

La buena noticia es que nunca es demasiado tarde para empezar. La investigación muestra que incluso quienes llegan a edades avanzadas con redes muy reducidas pueden ampliar y enriquecer sus vínculos cuando encuentran los contextos y la motivación adecuados. El mejor momento para revisar y reforzar el portafolio social es antes de necesitarlo. El segundo mejor momento es ahora.

Referencias bibliográficas

Carstensen, L. L., Isaacowitz, D. M., & Charles, S. T. (1999). Taking time seriously: A theory of socioemotional selectivity. *American Psychologist*, 54(3), 165–181. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.3.165>

Freire, B. (2018). *La jubilación, una nueva oportunidad*. Plataforma Editorial. ISBN: 978-84-17007-78-8

Gratton, L., & Scott, A. (2016). *La vida de 100 años: Vivir y trabajar en la era de la longevidad*. Empresa Activa. ISBN: 978-84-16997-17-3

Holt-Lunstad, J., Smith, T. B., Baker, M., Harris, T., & Stephenson, D. (2015). Loneliness and social isolation as risk factors for mortality: A meta-analytic review. *Perspectives on Psychological Science*, 10(2), 227–237. <https://doi.org/10.1177/1745691614568352>

Kahn, R. L., & Antonucci, T. C. (1980). Convoys over the life course: Attachment, roles, and social support. *Life-Span Development and Behavior*, 3, 253–286. <https://doi.org/10.1111/jftr.12376>

National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. (2020).

Social isolation and loneliness in older adults: Opportunities for the health care system. The National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/25663>

Organización Mundial de la Salud, Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, & Fondo de Población de las Naciones Unidas. (2021).

Informe mundial sobre el edadismo. OMS. <https://www.who.int/publications/i/item/9789240016866>

Pinker, S. (2014). *The village effect: How face-to-face contact can make us healthier, happier, and smarter.* Spiegel & Grau. ISBN: 978-0-385-67800-8

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community.* Simon & Schuster. ISBN: 978-0-7432-0304-3

Radjenovic, S., Pichler, F., & Müller, W. (2024). *Establishing and maintaining social relationships during later adulthood. The Journals of Gerontology: Series B, 79(11), gbae144.*

<https://doi.org/10.1093/geronb/gbae144>

Waldinger, R., & Schulz, M. (2023). *Una vida plena: Lecciones del mayor estudio científico sobre la felicidad.* Planeta. ISBN: 978-84-08-27062-4

TU "PORTAFOLIO SOCIAL" PARA LOS PRÓXIMOS 30 AÑOS: CUIDAR VÍNCULOS, CREAR NUEVAS CONEXIONES

Instituto santalucía

www.institutosantalucia.es