



LONGEVITY
INITIATIVES
by Bárbara Rey Actis

ECONOMÍA DE LONGEVIDAD

Memoria de *actividad*

2025

by Bárbara Rey Actis

El año de la consolidación: cuatro proyectos integrales de consultoría en cuatro países, siete clientes y apertura de nuevos mercados en Latinoamérica.

LONGEVITYINITIATIVES.COM

CONTENIDO

01	PRESENTACIÓN	03
02	RESUMEN EJECUTIVO	07
03	ACTIVIDAD PROFESIONAL	15
04	ACADEMIA	23
05	COLABORACIONES	25
06	REPERCUSIÓN EN MEDIOS	26

4

PROYECTOS
INTEGRALES

7

CLIENTES

4

PAÍSES CON
PROYECTO

5

SECTORES

01

PRESENTACIÓN

LONGEVIDAD

LONGEVITY INITIATIVES

BÁRBARA REY ACTIS

Vivimos en una realidad sin precedente

La esperanza de vida mundial continúa en aumento mientras las tasas de natalidad se desploman. La población envejece a mayor o menor velocidad según el país, pero lo hace de forma inexorable. La mirada de género cobra más relevancia que nunca.

La vida de tres etapas que conocíamos ha dejado de existir, y la edad cronológica ha perdido su relevancia para dar paso a la edad biológica o «prospectiva» —esperanza de vida con salud—. Nos enfrentamos a un nuevo paradigma y, para adaptarnos, es crucial transformar la manera de mirar hacia el futuro.

*Vivir más
años
es un
valioso
regalo.*

La longevidad es un fenómeno transversal que impacta a individuos, empresas, gobiernos y sociedades a nivel mundial.

PERSONAS

EMPRESAS

GOBIERNOS

SOCIEDAD

Seis años evolucionando una propuesta pionera

Longevity Initiatives es una consultora estratégica B2B en economía de longevidad que nace en 2019 de forma pionera y original. Seis años más tarde sigue evolucionando y mejorando su propuesta de valor.

La economía de longevidad es una macrotendencia mundial según el World Economic Forum. Desde la consultora se ofrecen soluciones para hacer frente a sus retos y capitalizar sus oportunidades a través de tres ejes:

01

Proyectos integrales

Consultoría end-to-end: investigación, diseño, prototipado, formación y seguimiento.

02

Formación

Conferencias y programas para equipos directivos, redes comerciales y comunidades.

03

Contenidos

Informes, guías, tribunas y materiales formativos para instituciones y medios.

METODOLOGÍAS DE TRABAJO

AGILE

DESIGN THINKING

LEAN STARTUP

PROPUESTA DE VALOR (OSTERWALDER)

LEAN MANAGEMENT

Fundadora y directora

Soy la fundadora y directora de Longevity Initiatives. La gestiono como una «Company of One» y trabajo de forma asociada a otras consultoras y profesionales cuando los proyectos así lo demandan.

Sumo más de treinta años de experiencia profesional en el área de marketing, adquirida en empresas multinacionales como Deutsche Bank, BankBoston, Coca-Cola, Unilever, Maxxium, Diageo, Johnson & Johnson y Kern Pharma.

Esta combinación de trayectoria empresarial y actividad académica me permite hacer transferencia de conocimiento de forma efectiva: lo que investigo llega al cliente, y lo que aprendo con el cliente vuelve al aula.

Consultora

Proyectos de longevidad para banca, seguros, salud y sector público.

Investigadora

Doctorado en economía de longevidad y publicaciones académicas.

Docente

Dirección de programa y docencia en grado, máster y MBA.

«Autora de Una longevidad con sentido, el libro que sigue abriendo conversaciones con empresas, instituciones y comunidades a los dos lados del Atlántico.»

02

RESUMEN EJECUTIVO

HITOS DEL AÑO

CARTERA DE CLIENTES

LA ACTIVIDAD EN CIFRAS

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

Consolidación y crecimiento

2025 estuvo caracterizado por la consolidación y el crecimiento de la consultora. Estos son los hitos que lo corroboran:

01 Mix de servicios

Evolución favorable de los proyectos integrales frente a formación y contenidos respecto a 2024.

02 Equilibrio entre clientes

A los clientes fieles se suman nuevos clientes por desarrollar.

03 Apertura de mercados

Entrada en nuevos países de Latinoamérica, como Colombia y Argentina.

04 Costes operativos estables

A pesar del incremento en la actividad, los costes operativos se mantuvieron estables.

05 Apoyo en herramientas digitales

Notion, Claude, Canva y Google Workspace, integradas en el día a día.

Hitos del año

06 Uso de metodologías ágiles

Lean Startup, Design Thinking, Diseñando la Propuesta de Valor y Lean Management, para una mejor relación tiempo-esfuerzo.

07 Red de alianzas

Trabajar de forma asociada por proyecto permite ofrecer un servicio de calidad en tiempo y forma sin engordar la estructura.

08 Nueva sociedad

La sociedad de 2019 se sustituye por una nueva creada al amparo de la Ley 18/2022 y la Ley 28/2022, para estar más cerca del entorno emprendedor.

09 Crecimiento orgánico

En lugar de invertir en publicidad para activar la parte alta del embudo, se realizan acciones pro-bono que generan notoriedad de forma «pull».

10 Reconocimiento externo

Favikon, la plataforma de marketing de influencers, me sitúa en el **Top 10 mundial de LinkedIn** en la categoría **Aging & Longevity**, y como Top 1 entre mujeres de habla hispana.

La mejor publicidad es la que se genera de forma orgánica: la que viene de los clientes y de quienes comparten los contenidos.

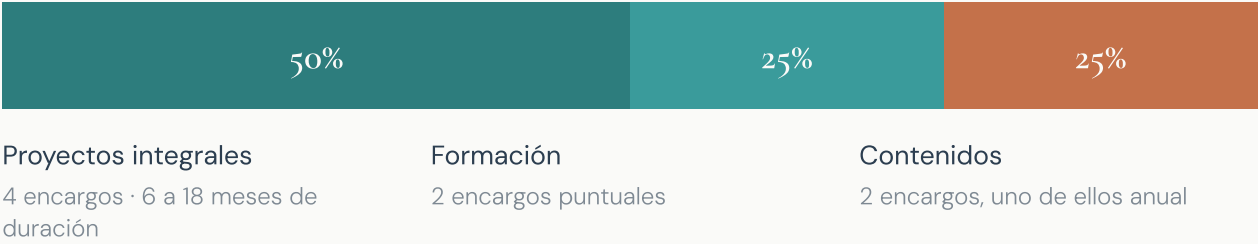
Cientes 2025

SERVICIO	CLIENTE	SECTOR	PAÍS	PROYECTO	DURACIÓN	ASOCIADO	FINANCIA
Proyecto	Banco Pichincha	Banca	Ecuador	«Age Friendly Banking»	18 meses	Wiser Hub (México)	BID, vía Sparkassenstiftung
Proyecto	UNIAE (UGT)	Org. sindical	España	«Formación para el fomento del emprendimiento de personas mayores»	18 meses	Equipo de formadoras	Fondos Next Generation, vía IMSERSO
Proyecto	Banca de las Oportunidades	Público / Gobierno	Colombia	«Guía de comunicación no edadista para el sector financiero colombiano»	7 meses (cont.)	101 Ideas (Colombia)	Bancóldex
Proyecto	AOSS (Sancor Seguros)	Seguros	Argentina	Desarrollo de un MVP de producto asegurador basado en longevidad	6 meses	—	AOSS
Formación	Cáser Seguros	Seguros	España	Conferencia anual de pensiones: «Hacia una planificación exitosa de la jubilación»	Noviembre	—	Cáser Seguros
Formación	GSK	Salud / Pharma	España	Presentación del evento «Gate2Health · Pitch Day»	Octubre	—	GSK
Contenido	Banca de las Oportunidades	Público / Gobierno	Colombia	«Cómo toman decisiones financieras las personas mayores»	Noviembre	101 Ideas (Colombia)	Bancóldex
Contenido	Instituto Santalucía	Seguros	España	Elaboración de tribunas trimestrales para su blog	12 meses	—	Instituto Santalucía

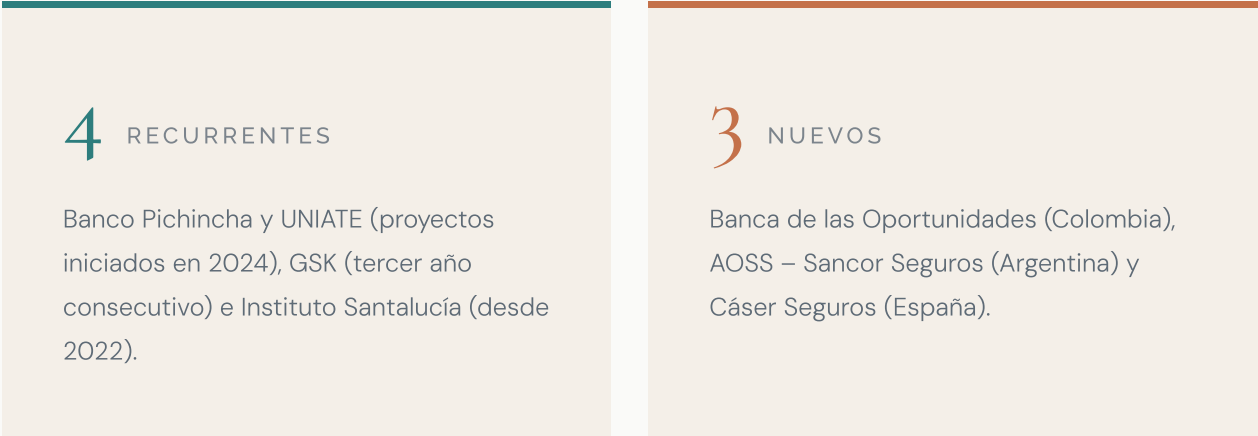
Ocho encargos de siete clientes. Banca de las Oportunidades contrata dos servicios distintos dentro del mismo año.

Mix de servicios y tipo de cliente

PROYECTOS INTEGRALES FRENTE A FORMACIÓN Y CONTENIDOS



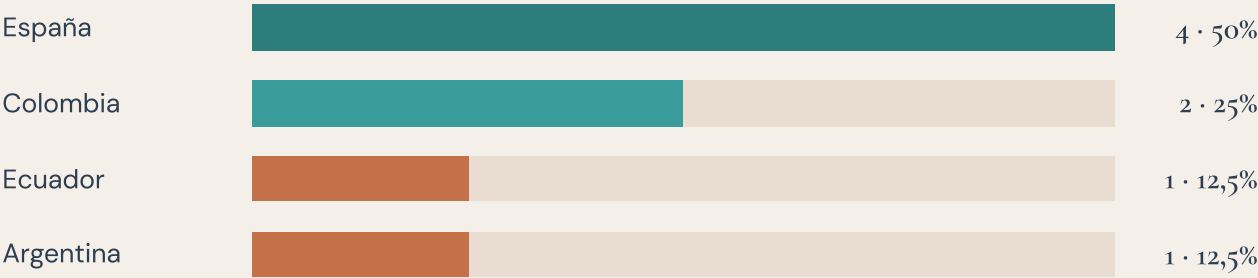
CLIENTES RECURRENTE FRENTE A CLIENTES NUEVOS



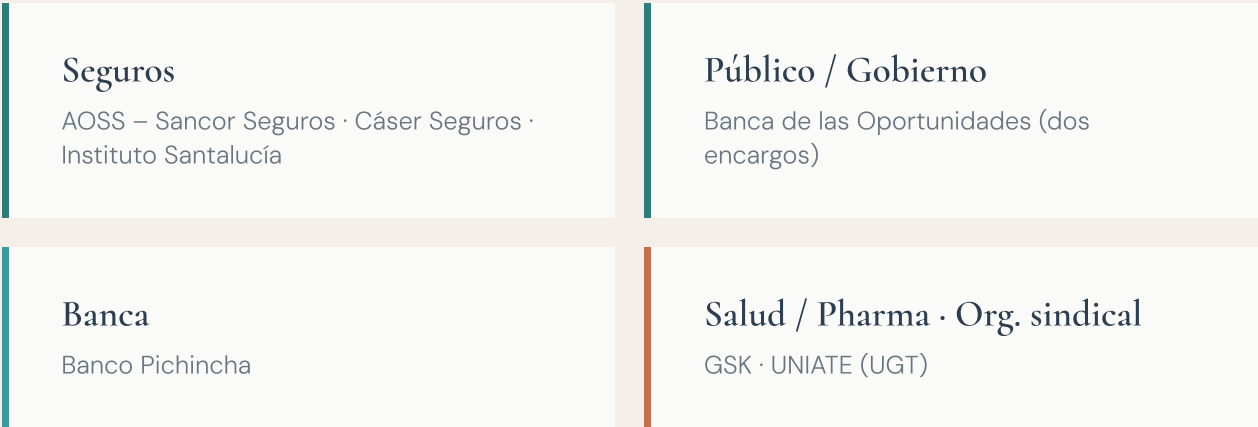
Una cartera sana combina las dos cosas: clientes fieles que dan continuidad y clientes nuevos que abren mercado.

Geografía y sectores

DISTRIBUCIÓN POR PAÍS · 8 ENCARGOS



DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL · 5 SECTORES



Operación internacional diversificada, con enfoque particular en el sector asegurador y una presencia dominante en el mercado español: núcleo fuerte en el mercado ibérico y penetración selectiva en mercados latinoamericanos clave.

De la divulgación a la consultoría

Tres años, tres etapas: notoriedad, salto internacional y consolidación. La actividad divulgativa no desaparece —se vuelve más selectiva— mientras el peso del negocio se desplaza hacia proyectos largos.



La divulgación construyó la reputación; la reputación trajo los proyectos. Hoy el negocio se sostiene sobre encargos largos con clientes que repiten.

Insights estratégicos

España como mercado ancla

La mitad de la actividad se concentra en España, lo que proporciona una base sólida de operaciones desde la que expandirse.

El seguro, vertical prioritaria

Coherente: las aseguradoras enfrentan de forma directa los desafíos del envejecimiento poblacional y son quienes antes traducen la longevidad en producto.

Expansión lingüísticamente coherente

La presencia en cuatro países hispanohablantes facilita la transferencia de conocimiento y de mejores prácticas entre mercados comparables.

Diversificación que mitiga riesgo

Cinco sectores distintos reducen la concentración y permiten capitalizar sinergias entre industrias relacionadas.

Modelo de negocio dual

El equilibrio entre proyectos de largo plazo y actividades de formación y contenidos diversifica los ingresos mientras construye liderazgo de pensamiento en el espacio de la longevidad.

03

ACTIVIDAD PROFESIONAL

PROYECTOS INTEGRALES
FORMACIÓN
CONTENIDOS

«Age friendly banking» Banco Pichincha

Junto a Wiser Hub ganamos el concurso organizado por Sparkassenstiftung für Internationale Kooperation, financiado por BID Lab, para implementar un proyecto de banca amigable con las personas mayores en el Banco Pichincha de Ecuador.

El proyecto arrancó en agosto de 2024 y finalizó en diciembre de 2025, con un equipo multidisciplinar de once personas entre la fundación alemana, BID Lab, el banco y las dos consultoras.



ENTIDADES INTERVINIENTES

Banco Pichincha Cliente · Ecuador	BID Lab Financiación
German Sparkassenstiftung LAC Supervisión y coordinación	Wiser Hub · Longevity Initiatives Consultoría ejecutora

CONFIDENCIAL

Entregables, metodología Agile detallada y KPIs de seguimiento no se publican en esta versión de la memoria.

Fomento del emprendimiento de personas mayores

Proyecto integral para UNIATE (UGT) que comienza en agosto de 2024 con la elaboración de las memorias de petición de fondos al IMSERSO, y arranca de forma efectiva en febrero de 2025 al aprobarse la financiación. Comprende dos actividades: la formación para el fomento del emprendimiento de personas mayores y un informe sobre emprendimiento social de personas mayores.

Mi papel en la formación

Plan de trabajo · diseño integral del curso · elaboración de contenidos · selección del equipo de formadoras · formación a formadoras y a UNIATE · coordinación y supervisión de la ejecución · informes y seguimiento

Metodología

Cursos presenciales de 20 horas basados en Diseñando la Propuesta de Valor. Los ODS sirven de inspiración y se hace un ejercicio de Ikigai para proponer ideas de innovación social que mejoren la comunidad. Se trabaja en equipos, incorporando herramientas de IA.

SEDES DE LOS CURSOS · 12 EDICIONES

Oviedo

Santander ×3

Teruel ×2

Ciudad Real

Barcelona ×2

Palma de Mallorca

Valencia

Alcázar de San Juan

INFORME SOBRE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Con el apoyo de una investigadora, supervisé el desarrollo integral del informe hasta su entregable final. El equipo del proyecto reunió a cuatro perfiles: derecho de la vejez y dependencia, economía y emprendimiento, dirección ejecutiva y dirección de proyecto.

Guía de comunicación inclusiva

Encargo de Banca de las Oportunidades, financiado por Bancóldex: una guía de comunicación inclusiva con las personas mayores para el sector financiero colombiano, realizada de la mano de un partner local, 101 Ideas, en cinco fases:

- 1 Investigación preliminar**
Técnicas cuali-cuantitativas: aproximación académica al edadismo, benchmark, mystery shopper y focus groups.
- 2 Diseño de la guía**
Primera versión incorporando todo el input de la investigación.
- 3 Prototipado y validación**
Validación con la técnica del Café del Mundo, entrevistas en profundidad y revisión del equipo.
- 4 Producción final**
Versión definitiva integrando el feedback, con ajustes finales de diseño.
- 5 Lanzamiento y talleres de formación**
Previsto para enero de 2026.

Un encargo público que se convierte en herramienta de sector: la guía queda a disposición de todas las entidades financieras colombianas.

Equipo de seis personas entre Banca de las Oportunidades, 101 Ideas, investigación académica, diseño y dirección de proyecto.

Ecosistema cliente sénior

AOSS · Sancor Seguros

AOSS, la Asociación de Organizadores de Sancor Seguros, me confió el desarrollo de un proyecto integral para crear un producto asegurador que capitalizara la oportunidad de la longevidad.

Conformamos una **Mesa de Longevidad** desde la que desarrollamos un ecosistema orientado a los clientes sénior de la compañía, con foco en fomentar la prevención y premiar la fidelidad. El resultado es un MVP de seguro híbrido que combina salud y accidentes, y que será testado.

6

MESES DE PROYECTO

7

PERSONAS EN LA
MESA

1

MVP PARA TESTAR

METODOLOGÍA

METODOLOGÍAS ÁGILES

LEAN STARTUP

DESIGN THINKING

DISEÑANDO LA PROPUESTA DE VALOR

CONFIDENCIAL

El concepto, el plan de trabajo y la propuesta a testar no se detallan en esta versión pública.

Jornada de pensiones Ontinyent 2025

Con motivo de la conferencia anual de pensiones celebrada para el equipo de Caixa Ontinyent, en Ontinyent (Valencia), impartí una charla sobre la preparación integral para la jubilación, con argumentos para que el equipo comercial pueda abrir conversaciones de valor con sus clientes sobre la importancia de planificar a tiempo.

«Comenzar a jubilarse a los 40 años: la importancia de una buena planificación»

«Bárbara Rey Actis / Longevity Initiatives nos aporta un punto de vista complementario en nuestra estrategia de compañía sobre longevidad. Nuestro planteamiento de planificación financiera para los clientes se enriquece sobremanera con el ángulo de propósito y estilo de vida, donde Bárbara es especialista, motivando que los clientes reflexionen sobre su ciclo vital y el gap financiero y asegurador a fecha de hoy, y terminen haciendo un ejercicio holístico.»

DANIEL BLANCO

Head of Life and Pensions · Individuals Business, Caser Seguros

Dos encargos, dos formatos

PRESENTADORA Y MODERADORA · GSK

Jornada «Gate 2 Health»

Por tercer año consecutivo colaboré con GSK, esta vez moderando y presentando a los finalistas del evento «Gate 2 Health». Quince startups defendieron su pitch en las categorías de vacunación en adultos, asma severa y lupus: una combinación de emprendimiento, longevidad y academia.

15

STARTUPS FINALISTAS

3

CATEGORÍAS

3^o

AÑO CONSECUTIVO

CONTENIDO · BANCA DE LAS OPORTUNIDADES

«Cómo toman decisiones financieras las personas mayores»

Como proyecto anexo a la guía de comunicación inclusiva, Banca de las Oportunidades encargó una formación adicional compuesta de tres módulos teórico-prácticos. Desarrollé el contenido de uno de ellos, impartido por Catalina Santana (101 Ideas).

CONFIDENCIAL

El contenido de los módulos es propiedad del cliente y no se publica.

Tribunas trimestrales

Con frecuencia trimestral preparo tribunas de opinión para el blog del Instituto Santalucía, dando a conocer distintos aspectos de la nueva longevidad. Es la colaboración más larga de la cartera: empezó en 2022 con un capítulo de su libro sobre el mundo sénior y no se ha interrumpido desde entonces.

4

TRIBUNAS AL
AÑO

12

MESES DE
CONTRATO

2022

INICIO DE LA
RELACIÓN

4

AÑOS
CONSECUTIVOS

«El Instituto Santalucía empezó a colaborar con Bárbara en 2022, cuando nos ayudó con un capítulo en nuestro libro sobre el mundo sénior. Ahí pudimos comprobar su gran conocimiento en este mundo y desde ese momento no hemos dejado de tener colaboraciones periódicas. Gracias a su trabajo duro, perseverancia y buen hacer se ha convertido en una de las grandes referentes en este sector. Esperamos seguir contando con su colaboración por mucho tiempo.»

JOSÉ MANUEL JIMÉNEZ RODRÍGUEZ

Director de Desarrollo de Negocio, Santalucía SC · Director del Instituto Santalucía

04

ACADEMIA

INVESTIGACIÓN

GESTIÓN

DOCENCIA

Investigación, gestión y docencia

La actividad académica es el otro pilar de la consultora: lo que se investiga llega al cliente, y lo que se aprende con el cliente vuelve al aula.

INVESTIGACIÓN

Doctorado en economía de longevidad

Finalizado el primer año y comenzado el segundo. Presentación de papers en el XXV Congreso de Economía y en el congreso CIDEMA sobre el impacto global de la IA en la economía y los negocios; clase magistral en el Curso de Verano de Economía de la Longevidad y del Reto Demográfico. En publicaciones: un capítulo en el libro *Strategy, People and Technology in Future Business* y el envío del primer paper, sobre trayectorias hacia la jubilación y su impacto en el bienestar y la calidad de vida. Participación además en la Cátedra Belsiver de L'Oréal en la Universidad Antonio de Nebrija.

GESTIÓN

Dirección del MBA TECH

Desde febrero de 2025 dirijo el programa, con dos modalidades y dos intakes al año, y tres grupos transcurriendo de forma simultánea. El programa mejoró posiciones en el ranking del sector durante el curso.

DOCENCIA

Grado, máster y MBA

Grado CADE: fundamentos de creación de empresas · implantación de nuevas empresas (Lean Startup) · tendencias en financiación

Grado Marketing: marketing y modelos de emprendimiento

Master in Management: dirección de marketing · marketing internacional

MBA TECH: dirección de marketing estratégico

Instituto Nebrija: aprendiendo a emprender

Nueve colaboraciones

A pesar de la agenda de responsabilidades y compromisos, sigo participando en actividades de forma colaborativa: es la vía de crecimiento orgánico y de construcción de ecosistema.

INSTITUCIÓN	ACTIVIDAD	LUGAR	FECHA
BID · CaixaBank	Panel y taller en el Silver Economy Forum	CosmoCaixa, Barcelona	23 enero
SAVIA	Jurado de los Premios Emprende 50+	Endesa	13 marzo
40+ League	Charla «Futuro del trabajo y economía de longevidad»	Evento privado	18 junio
Génesis	Clase en la UCA	Argentina	9 septiembre
REDMES	Summit 2025 Mujeres en Seguros	España	11 septiembre
Gabinete Senior · Dantas Rodrigues & Asociados	Charla en el Congresso Seniores no Século XXI	Portugal	25 septiembre
Vermut	Charla sobre Ikigai	España	18 noviembre
BMC	Food for Thought	Charla privada	20 noviembre
Sociedad Económica Amigos del País	Conferencia «Miradas longevas y el arte de envejecer»	Instituto Cultural Europeo	10 diciembre

La voz para llegar a más personas

«Una longevidad con sentido»

Podcast · Hackers de Talento

«Longevidad y empleo»

Conversatorio · Silver Labora

«El reto de las pensiones»

Entrevista · Negocios TV

«Hablemos de longevidad»

Entrevista · CNN Radio Mendoza

«El fenómeno de la longevidad»

Entrevista · La Vanguardia

«Una longevidad con sentido»

Podcast · Silver Club, con Mercedes Martí

Enrókate

Podcast · Chile

«Target sénior»

Entrevista · Capital Radio, con Presidentex

«Visión intergeneracional»

Entrevista · RNE, Juntos Paso a Paso

«La longevidad es una oportunidad»

Entrevista · VER

«Día Internacional de las Personas de Edad»

Entrevista · RNE, con Padula & Partners

«Longevidad y seguros»

Streaming · AOSS, Floyd TV

Doce apariciones en medios de España, Chile y Argentina: radio nacional, televisión económica, prensa generalista y podcasts especializados.

POR ACOMPAÑARME UN AÑO MÁS

Muchas *gracias*

A los clientes que repiten, a las instituciones que abren puertas, a los colegas con los que trabajo de forma asociada y a quienes comparten y reaccionan a estos contenidos. La mejor publicidad sigue siendo la que se genera de forma orgánica.

¿Hablamos de cómo aplicar la economía de longevidad en tu organización?

Banca, seguros, salud, sector público, formación: cada proyecto empieza con una conversación sobre qué significa la longevidad para tu negocio.

Bárbara Rey Actis

FUNDADORA Y DIRECTORA · LONGEVITY INITIATIVES

longevityinitiatives.com · [@barbarareyactis](https://twitter.com/barbarareyactis)



**LONGEVITY
INITIATIVES**
by Barbara Rey Actis