

Emergencia sanitaria

El duelo por los abrazos

ANÁLISIS

José R. Ubieta



Tardaremos alrededor de un año, dicen, para volvernos a abrazar con la soltura y alegría que lo hacíamos antes. Para algunos/as eso es insostenible y para la mayoría, difícil de sostener. ¿Por qué es tan importante –para nosotros más que para otras culturas– el abrazo al otro?

Seguramente porque se trata de un gesto que trata de suplir lo que no alcanza la palabra, las insuficiencias del lenguaje. Podríamos incluso hacer una clínica del abrazo, distinguiendo los que rozan levemente al otro, como preservando una distancia, hasta los que se aferran al otro cuerpo y se mantienen así unos segundos, como si quisieran transmitir corporalmente algo que con sus palabras no llegan a decir del todo.

Jacques Lacan destacó cómo los seres hablantes nos constituimos alrededor de un vacío central, de una falta original a partir de la cual vamos construyendo nuestra historia, hecha de encuentros con el otro y con sus dichos. Esa falta que nos constituye es justamente lo que nos hace deseantes –si estuviéramos llenos

J.R. UBIETO psicoanalista y profesor en UOC

no habría nada que buscar– y nuestro primer GPS es, sin duda, el lenguaje, ese primer baño simbólico al que todos advenimos. Es nuestra primera herramienta pero, al tiempo, descubrimos que con ella no alcanzamos a decirlo todo.

A esa insuficiencia, el mismo Lacan se refirió con su conocida frase “no hay relación sexual”, o sea, ningún acto (sexual o no) ni ningún decir nos garantiza la armonía con el otro, siempre quedará un resto, algo por venir. Los directivos de Tinder, la app de citas, lo descubrieron cuando constataron que, de los 26 millones de *matches* (coincidencia de gustos) diarios, algunos desembocan en un más o menos breve intercambio de mensajes, pero muchos menos en una relación sexual. La gente se cita para hablar, verse y despedirse con un abrazo o beso cordial. Tanto es así que tuvieron que grabar y difundir testimonios de usuarios/as que sí habían mantenido relaciones sexuales.

Querían diferenciar su oferta de otra app exitosa, Cudder, inspirada en las *cuddle parties*, fiestas muy populares donde se ofrece cariño sin sexo. Al mismo tiempo, los cafés para abrazar y tocar gatos o los grupos de “sin sexo” se revelan como otras opciones para vivir la sexualidad. Más allá de las cábalas de los te-

rapeutas del abrazo acerca de la liberación –que el *touch* facilitaría– de la oxitocina, la llamada hormona del bienestar, lo que cuenta de verdad es que sus clientes, mujeres y hombres más bien jóvenes, se sienten solos y, como promete la web www.cuddlecomfort.com, puedes encontrar otro solitario con el que acurrucarte sin ninguna otra expectativa.

El abrazo es, pues, una suplencia a esa armonía imposible de encontrar en la cama o con las palabras. Su propia gestualidad rodea, con los brazos abiertos, el vacío que se abre para cada cual. Los abrazos cubren ese agujero y nos permiten la ilusión del amor, fórmula popular para mantener los lazos de pareja, familiares o sociales. Al igual que hablamos y escribimos, intentando decir lo que de todas maneras el lenguaje no alcanza, nos tocamos y abrazamos para tratar de bordear ese vacío central.

El duelo que nos espera hasta el año próximo es el asomarnos allí sin el recurso al abrazo, conformarnos con otros modos menos intensos y maneras nuevas que habrá que inventar. Quizás por ello, los encuentros alrededor de las mesas de las terrazas tienen tanto éxito, son otra forma de rodear el agujero central que se ha reabierto, con la pandemia, en nuestras vidas. ●

TODOS SOLIDARIOS



ONCE

Un cupón en homenaje al personal esencial contra la Covid-19

La organización ONCE arranca la venta con una colección especial de 46,5 millones de cupones, que ocupará toda la primera semana, para reconocer el esfuerzo de la sociedad en estos días y agradecer a quienes, con su trabajo, han sido esenciales en la lucha contra la Covid-19. El regreso de las vendedoras y

vendedores de la ONCE hoy en toda España se lleva a cabo de acuerdo con la normativa de desescalada aprobada por las autoridades y, muy especialmente, una vez que se han garantizado las medidas de seguridad para ellos y sus clientes, al igual que para el resto de trabajadores. / Redacción

www.once.es

FUNDACIÓ PARE MANEL

Guanya't el Cel amb el Pare Manel recauda cerca de 25.000 euros

El Festival Guanya't el Cel amb el Pare Manel celebró ayer su segundo y último estreno (la primera fue el día 11) en un formato en línea con dos funciones que contaron con la participación de Tricycle, Clara Segura, Joan Manel Serrat, Pep Plaza, Mag Lari y Judit Nedermann, entre otros. La organización estimó la recaudación de este certamen benefi-

co en cerca de 25.000 euros. Los fondos se destinarán a los *casals* de verano de la Fundació Pare Manel y a actividades formativas de estos niños y niñas. Se trata de la vigésimo cuarta edición de este festival, que este año en un montaje inédito online a través de www.guanyatelcel.org ha contado con la implicación de El Terrat. / Redacción

www.guanyatelcel.org

Barnacredit

PUBLICIDAD

La forma más efectiva de conseguir un crédito en tiempos de coronavirus

La compañía Barnacredit ofrece mayores facilidades de financiación a pymes y particulares que la banca tradicional

La economía ha recibido un duro revés a raíz del coronavirus, provocando una situación totalmente inesperada. Para salir de esta crisis sin precedentes, muchos particulares y empresas necesitarán liquidez; especialmente los negocios, que deben superar esta situación y seguir adelante. Para ello, muchos deberán pedir un préstamo. En este sentido, Barnacredit, empresa ubicada en Barcelona y que ofrece más facilidades que la banca tradicional a la hora de conceder un crédito, es una opción ideal.

Facilidad, seguridad y rapidez son factores fundamentales en un momento de crisis como el actual. Si usted tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad

de un banco personal, la mejor opción es acudir a la banca alternativa, como Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida. La banca alternativa, en el panorama actual y ahora más que nunca, se erige como una opción valiosísima y necesaria para que muchas empresas superen esta crisis sin precedentes.

“Analizamos cada caso a través de nuestros asesores financieros y conseguimos elaborar un préstamo a la medida de cada cliente según su perfil y características específicas. Por ello, las condiciones concretas y la devolución serán diferentes”, explica Marta Esteve, su directora general. “Esta flexibilidad nos permite ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el menor coste posible y con una alta facilidad”, apunta Esteve.

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el Registro de Intermediarios de Crédito Inmobiliario del Banco de España con el nº D089, con las garantías y controles que conlleva, y conceden préstamos con garantía inmobiliaria, siempre adaptándose a las necesidades de cada cliente. “Podemos estudiar préstamo hipotecario con carencia de capital o bien con amortización de capital e interés”, matiza su directora general. El plazo máximo que ofrecen es de 20 años.

PERFIL DE CLIENTE

Habitualmente trabajan con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida. “Nuestros préstamos siempre son con garantía inmobiliaria sin límite de cantidad. Algunas veces somos la última opción, una vez han visto que la banca tradicional no responde ni tampoco el entorno familiar, pero también cada vez recurren a nosotros más clientes directamente, sobre todo empresas que necesitan liquidez para hacer crecer su negocio”, explica Marta Esteve. Otro de los servicios que ofrecen es el de préstamos para herencias: si tienes una herencia por recibir pero no tienes liquidez para los trámites, Barnacredit se ocupa de todas las gestiones, sin que te tengas que preocupar por la documentación, hasta que la propiedad esté a tu nombre.



MARTA ESTEVE
DIRECTORA DE BARNACREDIT

TRAYECTORIA DE LA EMPRESA

Barnacredit ha crecido de forma exponencial en los ocho años que lleva de trayectoria, y lo ha hecho gracias a Marta Esteve, su directora general que, combinando sus conocimientos financieros con un trato personalizado y próximo, hace que el cliente no sólo disponga del crédito que necesita en un momento determinado de su vida, ya sea para un negocio propio o para un tema particular, sino que le da también confianza... y esto es tanto o más importante que el dinero prestado.

BARNACREDIT

Paseo de Gràcia 63, 2º 4ª
08008 Barcelona

Tel. 934 871 324

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com



Medidas de higiene y seguridad

La mejor manera de conocer realmente las necesidades del cliente, y también de generar confianza, es el trato humano personalizado. “Nosotros cumplimos con todas las normativas y las recomendaciones en medida de seguridad e higiene”, explica Marta Esteve. “La sala de espera que tenemos está adaptada a la distancia social y además, como las citas para las reuniones se hacen por teléfono, las agendamos de tal manera que no coincidan dos personas a la misma hora, con lo que no hay riesgo de contacto. Pueden llamar para pedir cita y venir a la oficina con total tranquilidad. Lógicamente tenemos gel desinfectante a disposición de quien nos venga a ver, así como mascarillas totalmente gratuitas”, concluye la directora general de Barnacredit.