

Seguros

elEconomista

Revista mensual

8 de febrero de 2018 | Nº 54

Opciones que garanticen el futuro del sistema público de pensiones | P28

Innovación para mejorar la movilidad en las grandes ciudades | P22



Cristina Gutiérrez
Piloto de rallies

“Lo que conseguimos de patrocinios es para hacer realidad la ilusión de mi vida” | P16

BRÓKERS: EL FACTOR CLAVE AL CONTRATAR UN SEGURO

Los corredores ofrecen asesoramiento especializado y protección a los asegurados | P8

4. ¿Sabía qué...? Asegurando a quienes nos aseguran

¿Cómo se protegen del riesgo las compañías de seguros? Conozca más a fondo el reaseguro

22. Motor Innovación para mejorar la movilidad en la ciudad

La contaminación y los atascos son dos de los grandes problemas de las grandes ciudades

24. Empresas Autónomos: cerca de una regulación justa

El pasado 1 de enero entró en vigor la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo

34. Innovación Los asistentes de voz reinan en CES 2018

Alexa y Google Assistant acaparan la atención en la feria de tecnología de Las Vegas

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
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 Beatriz Vicente **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)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende (concha.aliende@segurostv.es)

Reportaje Pólizas a medida gracias a los corredores de seguros

Su objetivo es velar por los intereses de los asegurados, pero su papel es uno de los grandes desconocidos de la sociedad



8



16

Entrevista Cristina Gutiérrez, piloto de rallies

"Todo lo que conseguimos de patrocinios es para poder seguir haciendo realidad la ilusión de mi vida"

Al día con la vida digital Amazon sorprende al seguro de salud

El gigante del comercio se ha aliado con JPMorgan y Berkshire Hathaway para dar asistencia sanitaria a sus empleados



12



28

Ahorro y jubilación Opciones que garanticen el futuro de las pensiones

Nuevos impuestos, elegir los años de cotización laboral...
¿Cuáles son las alternativas para conseguir su sostenibilidad?



Asesoramiento personalizado para aumentar la confianza

Los asegurados tienen un aliado en los corredores de seguros. Estos profesionales ofrecen un asesoramiento profesional y personalizado a los asegurados cuando necesitan un seguro. Y sin suponer un coste añadido para el consumidor.

Contar con su respaldo supone encontrar las coberturas más adecuadas a sus necesidades, sin pagar de más ni estar protegidos de menos. Son, además, un factor clave en la protección del consumidor, ya que su amplio conocimiento del mercado asegurador y de la oferta de las compañías de seguros les permite encontrar la solución más adecuada en cada momento. Además, en el caso de las empresas, el papel del corredor de seguros va más allá, convirtiéndose en un verdadero gerente de riesgos, ayudando al empresario a identificar sus principales riesgos y a tomar las medidas de prevención y aseguramiento necesarias para garantizar que pueda seguir desarrollando su actividad en caso de sufrir algún siniestro grave. Todas estas y más ventajas de contar con el apoyo de una figura como la del corredor de seguros las analizamos en el reportaje del número de febrero de elEconomistaSeguros. En él, representantes de las cuatro organizaciones más representativas de este colectivo

profesional nos explican el valor que aportan a sus clientes y ahondan en la razón por la que su papel no es aún tan conocido entre la sociedad. En España hay más de 3.500 corredores y corredurías de seguros registradas en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) dispuestos a echar una mano a sus clientes siempre que lo necesiten, especialmente ante cualquier problema o dificultad que les surja a la hora de tramitar un siniestro con la compañía aseguradora. Seguimos con los corredores de seguros, ya que el protagonista de la sección Con Pasión es uno de ellos. Raúl Atienza ha conseguido compaginar la fundación de su propia correduría con su pasión por la música y la interpretación. De pasión continuamos hablando con Cristina Gutiérrez, una joven piloto de rallies de origen burgalés que ha conseguido terminar su segundo Dakar y continúa trabajando para poder seguir haciendo realidad la ilusión de su vida: poder competir en el rally más duro y competitivo del mundo. Si quiere decantarse por algo más tranquilo, le recomendamos sumergirse en el buceo de forma segura. También aprenderemos cómo volar un dron o descubriremos los últimos lanzamientos tecnológicos del CES de Las Vegas.

Los corredores de seguros aportan conocimiento y tranquilidad al consumidor a la hora de contratar un seguro. Su labor no supone un incremento del coste de la póliza y, de tenerlo, debería ser considerado como una inversión

ASEGURANDO A QUIEN ASEGURA

Las compañías de seguros cumplen una función esencial a la hora de ofrecer tranquilidad tanto a particulares como a empresas. Pero a veces son ellas las que necesitan protección. ¿Cómo puede resolverse esa situación? ¿Quién asegura a la aseguradora? Esa es precisamente la razón de ser del reaseguro

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

La función que desempeñan las compañías de seguros en la sociedad no necesita explicación. Las aseguradoras ofrecen, además de cobertura económica, servicios que dan respuesta a las diferentes circunstancias a las que puede enfrentarse una persona física o jurídica a lo largo de su trayectoria vital o profesional. Pero hay otro concepto muy importante en el sector al que no siempre se le da la importancia que merece, en parte por desconocimiento. ¿Qué es el reaseguro? ¿En qué consiste?

La mejor definición es la de “seguro del seguro” que establece la patronal Unespa. Tiene su razón de ser en una circunstancia: las dificultades económicas por las que pueden atravesar las aseguradoras para hacer frente a determinadas situaciones debido a su elevadísimo coste. Puede ser el caso de una catástrofe natural o de una fallida operación inmobiliaria a gran escala. En un caso así, la aseguradora suscribe un contrato con una reaseguradora, con el fin de que asuma el coste, parcial o totalmente, en caso de que se produzca un imprevisto de graves consecuencias. De esta manera, es la compañía de seguros quien se cura en salud, por un lado ofreciendo un servicio y transfiriendo parte del riesgo.

La aseguradora protege de este modo su patrimonio, reduciendo así el importe de las posibles pérdidas y evitando los problemas de solvencia. El papel de las reaseguradoras es clave para ayudar a la estabilidad del sector y aumentar la capacidad de las aseguradoras para hacerse cargo de los riesgos. En función del tipo de contratación, podemos diferenciar entre el reaseguro obligatorio y el facultativo.



REUTERS

También existen modalidades mixtas. En el primer caso, la aseguradora se compromete a entregar a la reaseguradora todas las pólizas que cubran determinados riesgos; en el segundo, cada riesgo se negocia de manera individual e independiente. En cuanto al contenido de las cesiones, los reaseguros pueden ser de cuota parte -el asegurador transfiere

una parte proporcional del capital asegurado en un ramo-; de excedente, en el que se ceden los capitales asegurados de las pólizas que excedan de un importe establecido previamente; y de exceso de siniestralidad, en los que la aseguradora establece el porcentaje máximo de siniestralidad que cubrirá y la reaseguradora se hace cargo del exceso.

15 ASEGURADORAS SUPERAN LOS 1.000 MILLONES EN PRIMAS

Estos grupos aseguradores del mercado español han registrado una facturación por encima de la barrera de los mil millones de euros, según el ranking de Icea que lidera Vidacaixa, Mapfre y el Grupo Mutua Madrileña

V.M.Z.

El sector asegurador español cerró 2017 con un volumen de facturación de 63.392 millones de euros, un ligero 0,7 por ciento menos que el volumen de primas registrado un año antes. Para la patronal del sector asegurador en España, Unespa, 2017 ha sido “el ejercicio de la consolidación del crecimiento iniciado en 2016”. Un crecimiento que se mantiene en el ramo de seguros no vida, que el pasado ejercicio creció un 3,94 por ciento, hasta los 33.992 millones de euros.

En cuanto a los seguros de vida, su facturación registró una caída del 5,57 por ciento, hasta alcanzar un volumen de primas de 29.401 millones. Esta caída se debe, según explica Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Planes de Pensiones (Icea), a que en 2016 se comercializaron seguros de vida a prima única de forma extraordinaria, unas operaciones que no se han repetido en 2017. A pesar de ello, el ahorro gestionado por el seguro de vida creció un 3,21 por ciento en los últimos 12 meses y ya supera los 183.500 millones de euros.







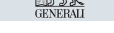











Para las compañías de seguros que operan en el mercado español el año ha sido dispar. De acuerdo con el ranking total de grupos por volumen de facturación que elabora Icea, de los 20 primeros grupos aseguradores del mercado, siete registran una caída en su volumen de facturación. La mayor caída la registra Zurich Seguros que, con 3.807,63 millones de euros,

supone una caída del 31,65 por ciento. Eso ha hecho que Zurich Seguros caiga del podio del seguro español hasta el cuarto puesto.

El Grupo Mutua Madrileña irrumpe en el tercer puesto del podio del seguro español con un volumen de primas de 5.005,15 millones de euros, un crecimiento anual del 5,35 por ciento y una cuota de mercado del 7,9 por ciento. Completan los primeros puestos Vidacaixa, que se mantiene a la cabeza del ranking con 9.666,33 millones de euros en primas, un 1,82 por ciento más que al cierre del ejercicio de 2016, y una cuota de mercado del 15,25 por ciento. El segundo puesto es para Mapfre. El grupo asegurador que preside Antonio Huertas creció un 1,47 por ciento en 2017, hasta alcanzar un volumen de primas de 6.748,82 millones de euros y una cuota de mercado del 10,65 por ciento. Las tres primeras compañías del ranking comercializan el 33,8 por ciento de todos los seguros que se distribuyen en España, un tercio, lo que demuestra la elevada concentración que existe en el mercado asegurador.

Una de las subidas más importantes del ranking es la protagonizada por Santalucía. La compañía que dirige Andrés Romero escala cinco posiciones hasta ocupar el séptimo puesto del ranking. La compra de parte del negocio en España de Aviva -Aviva Vida y Pensiones y el negocio banco asegurador de Unicaja Banco- ha facilitado que la compañía cierre 2017 con 2.536 millones de euros, más de un 93 por

Los 20 primeros grupos aseguradores de 2017
Volumen de primas estimados por Icea

	PRIMAS (MILL. €)	VARIACIÓN (%)	CUOTA DEL MERCADO (%)
 VidaCaixa	9.666,33	↑ 1,82	15,25
 Mapfre	6.748,82	↑ 1,47	10,65
 G. Mutua Madrileña	5.005,15	↑ 5,35	7,9
 Zurich	3.807,63	↓ -31,65	6,01
 Allianz	3.514,65	↓ -1,44	5,54
 G. Catalana Occidente	2.825,05	↓ -2,78	4,46
 Santalucía	2.535,99	↑ 93,23	4
 Generali	2.444,81	↓ -2,22	3,86
 Grupo Axa	2.410,86	↓ -6,45	3,8
 BBVA Seguros	1.836,80	↓ -4,92	2,9
 Grupo Caser	1.586,70	↑ 10,31	2,5
 Santander Seguros	1.503,75	↑ 23,62	2,37
 Sanitas	1.270,77	↑ 4,48	2
 Grupo Ibercaja	1.147,55	↓ -13,59	1,81
 Asisa	1.099,95	↑ 2,49	1,74
 Ocaso	959,75	↑ 2,84	1,51
 Reale	886,59	↑ 2,81	1,4
 Línea Directa	797,42	↑ 7,96	1,26
 G. Liberty Seguros	778,25	↑ 1,14	1,23
 G. Dkv Seguros	651,09	↑ 2,88	1,03

Fuente: Icea.

elEconomista

ciento más. Su cuota de mercado crece hasta el 4 por ciento, de acuerdo con los datos de Icea.

15 de los 20 primeros grupos del seguro español han superado el umbral de los mil millones de euros de facturación. Ocaso, con 959 millones de euros, se queda a las puertas de superar esta frontera simbólica. La compañía, especialista en el seguro de decesos, crece un 2,49 por ciento en el pasado ejercicio y suma una cuota del 1,74 por ciento.

NUEVOS PRODUCTOS

LIBERTY ENTRA EN DECESOS DE LA MANO DE PREVENTIVA

Liberty comercializará el seguro 'Liberty Decesos' en el primer semestre del año tras recibir la autorización de la Dirección General de Seguros (DGSFP)

REDACCIÓN

Dentro de su estrategia de diversificación, Liberty Seguros ha anunciado que comienza su andadura en el ramo de Decesos. Para ello, Liberty ha contado con el apoyo y experiencia de Preventiva Seguros, “una de las compañías con mayor peso y tradición en este ramo”, que

en 2018 celebra su 75 aniversario, según explica la compañía. La entidad ha recibido ya la autorización para operar en el ramo de Decesos de la Dirección General de Seguros (DGSFP) y lanzará al mercado *Liberty Decesos* a lo largo del primer semestre. Según señala la compañía, se comercializará a través de sus distintos canales de distribución.

“Para nosotros, comenzar en el ramo de Decesos es un paso importante, ya que nuestra estrategia de diversificación y nuestro afán por cubrir las necesidades de nuestros clientes nos exigen continuar avanzando en la comercialización de nuevos productos para



EE

mejorar nuestra oferta, tanto a mediadores, como a clientes”, señala Isabel Martín de Vidales, product manager de vida de Liberty.

Por su parte, Jose María Martín Gavín, director comercial y desarrollo estratégico de Preventiva, explica que, “para Preventiva, apoyar a una gran compañía como Liberty ha sido y seguirá siendo reto y oportunidad, confirmando las capacidades de Preventiva como operador global, en un momento marcado por la entrada de nuevos operadores en Decesos. Ser capaces de abordar con flexibilidad las necesidades que Liberty desea cubrir a sus clientes, es para nosotros la clave de la colaboración”.



EE

ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN

PÓLIZAS PARA TRABAJADORES DEL CAMPO

Ruiz Re y CA Life se unen para lanzar un seguro de vida riesgo desarrollado específicamente para el sector agrario

REDACCIÓN

La correduría de seguros Ruiz Re y CA Life se unen para distribuir un seguro de vida riesgo en exclusiva para el sector agrario. El nuevo producto ofrece cobertura ante la invalidez profesional. Según explican en un comunicado, permite cobrar la indemnización por no poder ejercer la profesión agrícola, aunque se pueda ejercer cualquier otra profesión.

La correduría señala que “estamos continuamente explorando el mercado y negociando con las compañías para obtener excelentes productos en seguros para

nuestros clientes. Fruto de este esfuerzo podemos comercializar en exclusiva productos como este seguro de vida especial para profesionales del sector agropecuario: agricultores, ganaderos, apicultores, conductores de maquinaria agrícola, piscicultores, silvicultores y viticultores”.

Riesgos concretos

La principal novedad de este seguro es la cobertura de invalidez profesional. Ruiz Re explica que mientras los seguros de vida habituales cubren “invalidez absoluta y permanente”, este seguro de vida riesgo incluye la “invalidez profesional”, cubre la posibilidad de que el tomador quede invalidado para el ejercicio de su profesión, en ese caso recibirá la indemnización correspondiente y podrá dedicarse profesionalmente a cualquier otra actividad.

“Supone una gran protección para los profesionales del sector agropecuario, que cuentan con unos riesgos muy especiales que requieren de una mayor protección, señalan ambas entidades en un comunicado.

PÓLIZAS A MEDIDA GRACIAS A LOS CORREDORES DE SEGUROS

Superan los 3.000 en toda España y su principal objetivo es velar por los intereses de los asegurados. Los corredores de seguros juegan un papel clave en la protección de los consumidores de seguros, pero aún son unos grandes desconocidos

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

En España hay más de 3.150 corredores y corredurías de seguros, de acuerdo con los últimos datos disponibles de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). Estos profesionales del seguro juegan un papel muy importante en la distribución de los productos y servicios de las aseguradoras y en el traslado a la sociedad del papel del seguro. Su papel va más allá de la mera venta de una póliza. Martín Navaz, presidente de Adecose, la Asociación Española de Corredurías de Seguros, que representa





Daniel Salamanca, vocal de corredores de seguros del Consejo General. EE



Martín Navaz, presidente de Adecose. EE



Mónica Pons, presidente de Aunna Asociación. EE



Maciste Argente, presidente de Fecor. EE

a las corredurías grandes y medianas, explica que “las corredurías de seguros las forman profesionales independientes, sin adscripción a ninguna entidad aseguradora, cuyo máximo interés es que el cliente disponga de las mejores condiciones en la contratación de sus seguros. Para ello, prestan un asesoramiento riguroso en función de las necesidades del asegurado, buscando las mejores alternativas que el mercado le pueda ofrecer y, por encima de todo, defendiendo sus intereses ante la aseguradora en caso de que se produzca un siniestro”.

¿Alguna vez ha pensado que sus seguros no le cubren todo lo que deberían o que, al contrario, está pagando por coberturas y garantías que nunca va a necesitar? La principal función de los corredores de seguros es evitar que esto suceda. A través de un asesoramiento profesional y especializado logran encontrar la solución aseguradora que mejor se adapte a sus necesidades, ya sea un particular o una empresa. Además, ayudan al asegurado a entender la letra pequeña de las pólizas. “Somos claves para que el consumidor entienda la importancia del seguro que está contratando, un producto que protege lo más importante que tiene: su patrimonio, su bienestar, su familia, así como que éste se ajuste a sus necesidades reales. Nuestra labor es importantísima en todos los ramos: autos, hogar, vida y

Las altas de corredores y corredurías en la DGS crecen un 5% en 2017

■ Los nuevos corredores y corredurías de seguros registrados en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) crecieron un 5 por ciento en 2017. En concreto, el pasado ejercicio se cerró con 192 nuevas altas, de las que 75 corresponden a corredores y 117 a nuevas corredurías de seguros, de acuerdo con los datos del informe elaborado por el portal Quieroser corredores de seguros.es, que ha asesorado un tercio de las nuevas altas registradas. En 2017 se registraron dos nuevas corredurías por cada nuevo corredor individual, explica el informe.



ahorro, salud... Si el cliente conoce todas las ventajas y beneficios que le proporciona contar con un corredor, nos considerarán siempre frente a otras opciones”, explica Mónica Pons, presidente de Aunna Asociación.

¿Y qué otras opciones tiene el consumidor? Pues adquirir el seguro directamente a la aseguradora a través de su red de agentes -que también son profesionales de la mediación, pero trabajan para una compañía en concreto- o a través de Internet y los comparadores de seguros.

Daniel Salamanca, presidente de la Vocalía de Corredores del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, insiste en el valor añadido que aporta el corredor de seguros: “Con una vocación de asesoramiento personalizado y un espíritu de independencia trabajamos con varias aseguradoras, lo que hace que nuestra oferta, además de ser amplia y sin coste para el cliente, suponga un trabajo que garantice al consumidor una profesionalización, un análisis y un estudio de coberturas que, difícilmente, pueda conseguir por su cuenta”.

Especialmente si se trata de encontrar la cobertura más adecuada para una empresa. Un aspecto fundamental para garantizar el futuro de la actividad empresarial en caso de siniestro grave. “El valor que aporta el corredor es enorme, se convierte en gerente de riesgos de aquellas personas

o sociedades que requieren sus servicios”, explica Maciste Argente, presidente de la Federación de organizaciones profesionales de corredores y corredurías de seguros de España (Fecor), que añade: “Yo centraría de manera muy concreta nuestra labor en estas tres fases que siempre aplicamos cuando estudiamos la cobertura de un riesgo: análisis del riesgo y búsqueda de su transferencia a una entidad aseguradora, configuración del marco contractual de la póliza de seguro a suscribir y, por último, asesoramiento permanente durante la vida del contrato junto con asistencia profesional en la tramitación de los siniestros”.

Garantizar la protección del consumidor

Una de las funciones más valoradas de los corredores es la ayuda que prestan a sus clientes a la hora de tramitar un siniestro y a resolver los problemas que puedan surgir con las compañías. El presidente de Adecose recuerda que “las corredurías tienen como gran valor velar por los intereses de los clientes ante las aseguradoras, además de defenderlos en caso de siniestro ante las entidades, de ahí la gran ventaja que implica su gestión para los clientes que acuden a ellos. El rigor en el asesoramiento es uno de los principales valores de las corredurías, ya que es clave a la hora de prevenir riesgos a los clientes garantizando su seguridad”. Este rigor se traduce en una mejor atención al cliente. Martín Navaz recuerda que, de acuerdo con el último Informe Anual del Servicio de Reclamaciones de la DGSFP, en 2016 sólo se produjeron 124 reclamaciones relacionadas con actuaciones de los corredores y corredurías, lo que supone un 1,2 por ciento del total de reclamaciones del conjunto del sector, que en 2016 ascendieron a un total de 10.181 reclamaciones. “Estos datos demuestran las escasísimas incidencias que generan los corredores y corredurías, un canal de distribución del seguro esencial que aporta seguridad y valor al cliente”.

La presidente de Aunna Asociación insiste, además, en el valor del trato personal en un entorno cada vez más digitalizado: “El corredor representa el lado más humano y cercano del seguro: el cliente siempre encuentra a una persona, un profesional a su servicio, al que puede localizar en la correduría, por teléfono, por correo electrónico, por videoconferencia... Está accesible por la vía que mejor se adapte a sus preferencias”.

A pesar de su valor añadido, la figura del corredor de seguros continúa siendo desconocida para la mayor parte de la sociedad. Para cambiar esta situación, Adecose forma parte del Plan de Educación Financiera del Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), a la que

Los corredores de seguros buscan la mayor protección del asegurado en la compra de sus seguros. ISTOCK



3.150
En el mercado español operan más de 3.150 corredores y corredurías de seguros

también está adscrita la DGSFP, y participa en actividades en las que pueden dar a conocer las ventajas que para los clientes supone contar con el asesoramiento de una correduría. “Iniciativas como éstas van encaminadas a mejorar nuestra imagen, pero queda mucho por hacer para que nuestra profesión adquiera el reconocimiento que merece en la sociedad”, explica Navaz. Para Maciste Argente, “se trata de hacernos visibles a la sociedad, hacer posible que conozca todo lo que hacemos y lo bien que lo hacemos, si consiguiésemos trasladar a todos nuestro entorno el nivel de nuestro compromiso profesional y la eficacia y utilidad de los servicios que prestamos obtendríamos sin dudar la preferencia de los consumidores frente a otras alternativas”, porque, como concluye Daniel Salamanca, “hemos de transmitir a los consumidores nuestro valor, profesionalidad, conocimientos, asesoramiento, cercanía, formación. En definitiva, hemos de saber hacernos valer, porque los corredores somos imprescindibles en la sociedad actual”.

MANTENGA SUS FINANZAS A RAYA CON LA AYUDA DEL MÓVIL

Gestionar varias cuentas bancarias o tarjetas de crédito a la vez y saber de un vistazo cuál es el estado de salud de sus finanzas es sencillo a través de su 'smartphone' y sus dispositivos móviles

M. C.

Las fiestas navideñas y las rebajas de enero han dejado las tarjetas de crédito tiritando. El control de los gastos personales es fundamental para que los próximos meses no sean una cuesta interminable y su *smartphone* puede proporcionarle las claves para que sus finanzas no se vean resentidas. En este sentido, en los últimos años han ido apareciendo en las tiendas de *apps* algunas orientadas al control del gasto. Hagamos un repaso por las que más nos han llamado la atención.

Una de las primeras *apps* que aparecen en los rankings de aplicaciones financieras es Fintonic. Disponible para IOS y Android, quizá sea la más mediática de todas. A través de esta aplicación podrá enterarse de qué pasa con sus cuentas, cómo le valoran los bancos y recibir alertas por comisiones, descubiertos, etc. Además, permite consultar información e incluso contratar otros productos como seguros y préstamos.

Otra de las alternativas es Money Pro, que promete facilitar al usuario la gestión de su dinero "como si fuera un profesional". Con esta *app* se puede planificar el pago de facturas, elaborar presupuestos y realizar el seguimiento de las cuentas bancarias.

Mobills es otra de las aplicaciones mejor valoradas por los usuarios. Esta *app* ofrece un control integrado de las tarjetas de crédito, manejar varias cuentas corrientes, gráficos interactivos para analizar su situación financiera, sincronización con la nube y la posibilidad de filtrar por categoría, pago o

periodo, entre otras opciones.

Controlar el gasto de efectivo

Los gastos diarios, las comidas fuera de casa, el aparcamiento o los regalos imprevistos también hacen mella en las finanzas personales. Tener bajo vigilancia esas pequeñas partidas de efectivo es importante para no encontrarnos con un problema a final de mes. Una de las aplicaciones en la que más confían los usuarios de IOS y Android para hacer este seguimiento es Tus Gastos. En esta *app* puede ordenar sus gastos por categorías, ver en un listado todos los movimientos que ha realizado, registrar entradas de efectivo y acceder a un completo resumen gráfico por categorías.

No pague usted solo

Compartir los gastos es otra de las propuestas que han lanzado al mercado los desarrolladores de aplicaciones móviles. Pagar a medias con su pareja, amigos o compañeros, nunca había sido tan sencillo. Splid es una de estas soluciones, una *app* a través de la cual se puede sincronizar el gasto común de un grupo y saber quién le debe cuánto a quién. Otras opciones para compartir gastos son Splitwise, con la que puede establecer alertas de email para pagar cuentas, dividir gastos y asegurarse de que todas las deudas sean reembolsadas; o Twyp, desarrollada por ING, con la que puede enviar o recibir dinero a sus amigos, sean del banco que sean.



AMAZON SORPRENDE **AL SEGURO DE SALUD**

En estos últimos días hemos visto cosas increíbles en la industria del seguro, incluyendo el lanzamiento de seguros para pizzas. Pero el mayor zambombazo lo ha dado Amazon de la mano de JPMorgan Chase y Berkshire Hathaway, la compañía dirigida por el multimillonario Warren Buffett

Las empresas en Estados Unidos están hartas de un panorama donde los seguros de salud alcanzan precios desorbitados, haciendo el acceso a la medicina cada vez más complicado y caro, tanto para los trabajadores como para los empleadores que los facilitan. Y es que casi la mitad de la población americana tiene acceso a la sanidad gracias a los seguros que da su empresa. La frustración ante un sistema roto ha llevado a estos tres gigantes de la economía estadounidense a unirse para romper el *statu quo* y montar el suyo propio después de una conversación mantenida hace unos meses sobre la situación de la sanidad en el país.

Las tres compañías -Amazon, JPMorgan Chase y Berkshire Hathaway- suman un total de un millón de trabajadores y creen que su ejemplo puede llegar a beneficiar a “todos los americanos”, según declaraciones de Jamie Dimon, consejero delegado de JPMorgan Chase. Aún no está claro cuál es el plan. De acuerdo a mis fuentes en Chase, los empleados no han sido informados de nada y no saben cuándo se implantará el nuevo sistema ni en qué consistirá.

Según Jeff Bezos, fundador y CEO de Amazon, ni ellos mismos están seguros. Lo que tiene claro el hombre más rico del mundo es que no va a ser fácil. En sus propias palabras: “Aunque resulte difícil, reducir la carga que supone la sanidad para la economía mientras mejoramos resultados para los empleados y sus familias es un esfuerzo que merece la pena”. Para Warren Buffett, la dificultad del acceso a un sistema de sanidad decente es un problema social que aumenta con las diferencias económicas entre ricos y pobres.



REUTERS

Lo que está claro es que no lo van a tener fácil y que muchas otras compañías van a estar a la espera de ver cuál es el siguiente paso. Entre tanto, esta comunicación por parte de Amazon viene tras el rumor de que tal vez utilicen las tiendas de Whole Foods -Amazon adquirió la cadena de supermercados a finales de 2017- para abrir farmacias y clínicas dentro de estas. Esta es una tendencia que la cadena de farmacias CVS ya puso en marcha en muchos de sus locales, facilitando así un acceso rápido y económico a servicios médicos básicos.

Como ya comenté en un artículo anterior, Amazon permite

realizar múltiples acciones, desde pedir comida china, hasta la compra de la semana o el *streaming* de películas, todo pasa por sus manos.

El miedo ahora es que Amazon pueda terminar controlándolo todo y la pregunta es: ¿hará el Gobierno algo antes o después, o el gigante del comercio electrónico llegará a monopolizar todos los mercados?

JULIANA NO

MANAGER DE DESARROLLO DE NEGOCIO
PARA ATRIUM STAFFING EN EEUU
@julie_no

PATROCINIOS DEPORTIVOS

MAPFRE PATROCINA A RENAULT EN FÓRMULA 1

El acuerdo, firmado en París por los presidentes de ambas empresas, permitirá a ambas firmas explorar el trabajo conjunto en soluciones y servicios de movilidad vinculados al papel del seguro en el futuro del automóvil

REDACCIÓN

Tras una primera experiencia satisfactoria en el año 2017, Mapfre ha acordado la renovación y ampliación de su acuerdo con Renault Sport Formula 1 Team, por el que el grupo asegurador español se convertirá en uno de los principales patrocinadores oficiales de la escudería automovilística durante las próximas cinco temporadas.

El acuerdo, que ha sido presentado en París en un encuentro entre los presidentes de Mapfre, Antonio Huertas, y de Renault, Carlos Ghosn, va más allá del patrocinio deportivo, y abre la puerta al análisis conjunto de soluciones y servicios de movilidad vinculados al papel del seguro en el futuro del automóvil, explican en un comunicado.

“Este acuerdo con el Grupo Renault nos permite profundizar en la promoción de la marca y de los valores de Mapfre a nivel mundial”, ha explicado Huertas. “La Fórmula 1 no solo es una competición deportiva, también es el banco de pruebas para la investigación tecnológica que luego se aplica al conjunto de la sociedad. Esa filosofía encaja perfectamente con nuestro posicionamiento estratégico para el futuro”.

“Tras una primera temporada positiva



EE

juntos, es fantástico que Mapfre haya hecho una importante contribución adicional al equipo para el futuro”, añadió Jérôme Stoll, presidente de Renault Sport Racing. “Mapfre es una empresa que está en movimiento y estamos encantados de continuar apoyando el desarrollo de su marca a nivel mundial. Nuestra relación con Mapfre ha puesto de manifiesto el alcance y el potencial de la Fórmula 1 y del equipo, y esta asociación a largo plazo es una oportunidad para que Renault y Mapfre creen nuevos proyectos juntos. Esperamos seguir avanzando en nuestros respectivos objetivos en las próximas temporadas”.

En el encuentro en París han participado también Jérôme Stoll, presidente de Renault Sport Racing; Gianluca de Ficchy, CEO de RCI Bank & Services, y José Vicente de los Mozos, vicepresidente de Fabricación y Logística del grupo Renault, así como Ignacio Baeza, vicepresidente de Mapfre, y José Manuel Corral, director general corporativo de Negocio, Clientes e Innovación.

Según explica la compañía, la marca Mapfre figurará de manera prominente en el morro y en los laterales de ambos vehículos, así como en el uniforme y el casco de los dos pilotos, el español Carlos Sainz y el alemán Nico Hülkenberg.

RECURSOS HUMANOS

GENERALI, EMPRESA ‘TOP EMPLOYERS’

Top Employers Institute ha certificado que Generali España es una de las mejores empresas para trabajar en nuestro país. La firma ha reconocido el esfuerzo de Generali “por poner en práctica medidas que fomentan el talento, el crecimiento profesional y la conciliación entre la vida laboral y personal de sus empleados”.

Top Employers Institute ha analizado diversos aspectos de la aseguradora como la estrategia de gestión del talento, la planificación de la plantilla, los programas de *on-boarding*, la gestión del desempeño, el desarrollo del liderazgo, la gestión de los planes de carrera y de sucesión, así como las estrategias de compensación y beneficios, entre otros, explica la compañía.

Alberto Ogando, director de recursos humanos de Generali España, señala que “para nosotros es muy importante recibir un reconocimiento así, ya que estamos plenamente convencidos de que solo a través de la gestión positiva de nuestras personas lograremos crecer como compañía. En este sentido, uno de nuestros valores es Value Our People, que pone de relieve nuestro compromiso con las mujeres y los hombres que forman Generali. Su desarrollo garantiza el futuro de la empresa”.

PREVENTIVA LLEVA LA SALUD DENTAL A TODA LA FAMILIA

Las coberturas dentales crecieron un 10% en el tercer trimestre de 2017 y ofrecen muchas oportunidades de crecimiento e innovación para las compañías del sector

REDACCIÓN



ISTOCK

Cuidar de la salud bucodental no siempre es fácil. Encontrar un dentista de confianza y poder hacer frente a su coste económico son los principales escollos que se encuentran los españoles a la hora de cuidar de su salud bucodental. De acuerdo con datos del Eurobarómetro, España es el cuarto país de la Unión Europea que menos acude al dentista. Y la mayoría lo hace cuando tiene una urgencia.

El coste económico continúa siendo la primera causa de nuestras escasas visitas a este especialista. De acuerdo con el último Libro Blanco de Salud Bucodental en España del Consejo de Dentistas, el 40 por ciento de los españoles cree que la crisis económica ha influido para mal en el cuidado de su sonrisa. A esta causa se une el miedo a acudir al dentista y la falta de concienciación por parte de los pacientes.

El sector asegurador juega un papel relevante a la hora de impulsar la salud bucodental de los asegurados. De acuerdo con los datos de Unespa, la patronal del seguro en España, más de tres millones de españoles cuentan con cobertura dental específica. A ellos se suman los que acceden a un dentista a través de sus pólizas de asistencia sanitaria.

Al cierre del tercer trimestre de 2017, el seguro dental facturó alrededor de 100 millones de euros en primas y registró un crecimiento interanual del 10 por ciento. El seguro de salud dental ofrece muchas oportunidades para el sector asegurador y también para sus asegurados, ya que cuenta con un gran potencial de crecimiento y es un ramo en el que la innovación en productos y servicios es posible.

Productos innovadores

Un ejemplo de nuevos productos innovadores en este ámbito es el reciente lanzamiento de Preventiva Dental Familiar, un servicio de Preventiva Seguros que combina una completa asistencia dental para toda la familia, hasta cinco miembros de la unidad familiar, con un seguro de accidentes para el contratante del seguro.

Jorge Grau, adjunto a la dirección comercial de Preventiva Seguros, explica que “muchas gente no puede acceder a los servicios dentales por su elevado coste. Con el seguro Preventiva Dental Familiar todos los miembros de la familia podrán disfrutar de una higiene bucal completa por 9 euros al trimestre”.

El seguro ofrece cobertura a cinco miembros de la unidad familiar, pero en el caso de familias muy numerosas, puede ampliarse el número de

asegurados por un pequeño importe, explica la compañía. Además, el titular de la póliza cuenta con una cobertura de fallecimiento por accidente de 3.000 euros.

Preventiva Dental Familiar ofrece hasta 13 servicios gratuitos a sus asegurados, entre ellos, la limpieza oral o extracciones de piezas dentales. Los asegurados podrán elegir entre un cuadro de 1.900 clínicas y 4.350 profesionales repartidos por todo el territorio español. Además, en función de la clínica elegida, la póliza permite acceder a 18 servicios adicionales.

Para que el elevado coste económico no sea un motivo para descuidar la salud dental de la familia, la póliza de Preventiva cuenta con precios máximos garantizados “por debajo del mercado”, para una amplia selección de tratamientos. Con ello se consigue un importante ahorro de costes, especialmente para las familias que cuentan con hijos pequeños, según destaca la compañía.

Plan de salud bucal infantil

Uno de los valores añadidos de la póliza de Preventiva Seguros es el Plan de salud bucal infantil. La infancia es clave para adoptar unos buenos hábitos de salud bucodental en la edad adulta, por eso el nuevo seguro de Preventiva hace especial hincapié en las necesidades específicas de los más pequeños de la casa.

A través de Preventiva Dental Familiar, la compañía pone a disposición de las familias el acceso a una amplia gama de ventajas en la utilización de servicios dentales en condiciones preferentes para una lista de 23 tratamientos específicos. Esta garantía cuenta también con precios máximos garantizados para aquellos tratamientos que no estén incluidos en las gratuidades. Y cuenta con una ventaja adicional, no tiene listas de espera ni periodos de carencia.

Los asegurados menores de 16 años que tengan esta garantía podrán acceder a los servicios y tratamientos de más de 1.400 clínicas dentales seleccionadas de toda España, que cuentan con las especialidades de ortodoncia y odontopediatría.

La importancia de la prevención

Al igual que en otras especialidades médicas, para mantener una buena salud bucodental la prevención es clave. Acudir a revisiones periódicas al dentista ayudará a prevenir posibles enfermedades y complicaciones que, además de suponer un importante impacto en nuestra salud, pueden llegar a



Preventiva Dental Familiar ofrece cobertura dental para todos los miembros de la familia. ISTOCK

Más de tres millones de españoles cuentan con seguro dental, según datos de Unespa

suponer un importante desembolso económico.

Para ayudar a inculcar unos hábitos de higiene dental saludable desde la infancia, entre los servicios gratuitos que incluye el Plan de salud bucal infantil del seguro Preventiva Dental Familiar se ofrecen dos revisiones anuales para los menores de 16 años, un servicio de educación para la higiene dental y técnica de cepillado y enseñanza del uso de la seda dental, así como la recomendación de pautas de alimentación para prevenir las caries, entre otros servicios.



CRISTINA GUTIÉRREZ

Piloto de rallies

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

A los cuatro años empezó a interesarse por el mundo del motor. Con 18 a competir en el Campeonato de España y ahora, en 2018, acaba de finalizar su segundo Dakar. Para esta piloto burgalesa de 26 años el automovilismo es una pasión: "Mi vida ha estado siempre muy ligada al mundo del motor, a mi padre le gustaba y él nunca pudo correr, todo lo enfocó en sus hijos".

Tiene un palmarés impresionante: ha sido varias veces campeona de España. ¿Ha sido duro llegar hasta aquí?

Ha habido momentos complicados, como en cualquier carrera deportiva de cualquier deportista o piloto, pero se superan con el apoyo familiar y de amigos en los momentos complicados, como los accidentes y demás, siempre están ahí para quitarte de la cabeza cosas que no te convienen y seguir adelante. Ha habido momentos complicados, sobre todo en los años previos al Dakar por las sponsorizaciones y demás, pero la verdad es que me siento muy afortunada de poder haber hecho el Dakar y por segunda vez consecutiva, que es muy complicado.

El hecho de ser mujer, ¿lo hace más complicado?

No, no creo que sea ponerlo más complicado. Lo importante es tener

“Todo lo que conseguimos de patrocinios es para poder seguir haciendo realidad la ilusión de mi vida”

palmarés, porque si llegas siendo mujer y no has hecho nada la gente tampoco se va a fijar en ti. Tienes que tener un palmarés y la verdad es que ser mujer a nivel de imagen y comunicación ayuda un poco más. Pero siempre hay que recalcar que a mí no se me ha tratado diferente por el hecho de ser mujer, sino que necesitas un bagaje detrás.

¿Cuántos años pasaron desde que comenzó a competir hasta que ganó su primer título?

Empecé ganando. La verdad es que como he ido ascendiendo desde categorías inferiores, siempre que veía que podía saltar de categoría porque había conseguido ganar algo, lo hacía. Ha sido una carrera deportiva muy medida y muy comedida porque también es bueno aprender, y sigo aprendiendo. En cuanto me vea con ganas y con fuerza de pasar al siguiente nivel, pasaré. La verdad es que en la primera carrera ya me sentía cómoda e iba teniendo buenos resultados.

¿Cómo se vive un Dakar desde dentro?

Sí, como es mi caso, era y es la ilusión de tu vida, primero te sientes muy afortunada, luego te sientes orgullosa de todo el equipo que te apoya y de toda la gente que está detrás de ti, que ha apoyado tu proyecto y que están trabajando para que puedas ir otra vez. Siempre que terminamos, sea como sea que haya ido, siempre te quedas con lo bueno y te apetece volver, sobre todo si es tu pasión. Si no, no lo harías más. Tengo ganas de preparar el nuevo proyecto, de hablar con todos los *sponsors*, de ver cómo han quedado de contentos y ojalá pueda hacer un tercer Dakar, sería increíble.

¿Qué hace que un piloto pueda ir a un rally como el Dakar? ¿Es todo cuestión de conseguir patrocinadores?

Esa es una parte muy importante, está claro, pero también está la parte de la ilusión y el trabajo. Porque si no has hecho una preparación previa, al menos yo, sientes que no puedes ir. El Dakar es una carrera muy complicada, no solo a nivel de patrocinadores, sino a nivel deportivo, creo que hace falta tener la suerte de tener gente que te pueda apoyar y haber hecho algo antes.

Durante la carrera, ¿qué es lo que más echa de menos?

La comida y el sueño. Comemos muy poco, una o dos veces al día, si tenemos suerte, y dormir. En mi caso, este año dormir ha sido lo más buscado y lo más costoso.



“A mí no se me ha tratado de forma diferente por el hecho de ser mujer”

“Competir en el Dakar siempre ha sido, y es, la ilusión de mi vida”

“El riesgo es aquello que te hace estar fuera de tu zona de confort”

¿Cómo se prepara para una carrera de esta envergadura?

Es necesario prepararse durante todo el año. Además lo compagino con mi trabajo, con mi profesión, soy ortodoncista. Mi día a día es un poco variado. Por las mañanas trabajo el físico y por las tardes me voy a la clínica y trabajo. Luego, si tengo que atender alguna entrevista y demás me hago mis huecos.

Entonces, en su caso, de momento no es posible vivir del automovilismo...

Ahora mismo no, porque todo lo que conseguimos de patrocinios es para poder correr y para poder seguir haciendo realidad la ilusión de mi vida.

¿Cuál es su próxima carrera?

Es lo que hay que hablar con los patrocinadores; ahora está todo muy reciente, pero ya tenemos planificadas las primeras reuniones. Se barajan varias posibilidades y, en función de lo que ellos quieran o les guste más, elegiremos las próximas pruebas. Ahora que estamos más enfocados en el Dakar, solemos hacer unas dos o tres carreras al año, alguna prueba del Mundial, alguna de otra modalidad, y luego hacemos un *stage* de una semana en Marruecos para entrenar la conducción en arena y, bueno, lo que se busca siempre es el Dakar, con todos los entrenamientos enfocados a lograrlo.

¿Qué es el riesgo para usted?

El riesgo es aquello que te hace estar fuera de tu zona de confort. Asumir alguna vez riesgos es positivo, pero también tienes que conocer tus límites y no tomar demasiados porque te puedes quedar fuera.

¿Qué le pide a 2018?

Que sea un año bonito a nivel deportivo y sobre todo también a nivel de salud, que es lo más importante, y ojalá pueda hacer un Dakar 2019, que sería todo el trabajo que hemos hecho en 2018.

¿Qué le recomendaría a alguien que, como usted, desde muy pequeño tiene muchísima ilusión por competir en un Dakar?

Que no lo vea lejano. Igual yo de pequeña veía lejano conocer a mis ídolos y poder hacer esta carrera y, al final, trabajando y disfrutando del camino es posible llegar a donde tú quieres.

MUTUA SUPERA LOS 5.000 MILLONES DE EUROS EN PRIMAS

Fue la entidad de seguros que más creció entre las diez primeras en No Vida en 2017, según el ranking de ICEA

EL ECONOMISTA

Crecimiento sólido y sostenido. Así se puede definir el comportamiento de Mutua Madrileña en 2017. La aseguradora que preside Ignacio Garralda cerró el pasado ejercicio con un volumen de primas récord en seguro directo -Vida y No Vida-, de 5.005 millones de euros, tras crecer un 5,35 por ciento, lo que contrasta con el retroceso del 0,70 por ciento del mercado. La compañía aseguradora consolida así su tercera posición en seguro directo en España, gracias a su gestión eficiente y de calidad, centrada en la mejora continua de los productos y servicios que ofrece a sus asegurados.

En No Vida -segmento que aglutina los seguros tradicionales de coches, motos, hogar y salud, entre otros- la aseguradora alcanzó los 4.816 millones de



euros en ingresos por primas, un 6,90 por ciento más que en el ejercicio anterior, en la segunda posición del ranking de grupos. El ascenso supera también con creces el crecimiento medio del mercado en este ámbito, del 3,94 por ciento, según datos de Icea.

Esta evolución se produce sin haber realizado operaciones corporativas y a pesar de haber congelado las primas a dos tercios de sus mutualistas de auto durante los últimos cinco años. El grupo alcanza de este modo una cuota de mercado en seguros No Vida del 14,17 por ciento, frente al 13,78 por ciento del año anterior.

Buen comportamiento en autos

Entre los ramos que más crecieron destaca el de autos, con una subida del 3,73 por ciento. En los últimos cinco años (2013-2017), la compañía ha registrado un crecimiento en ingresos por primas en seguros de auto del 16,88 por ciento, casi duplicando la media del mercado -cuyo volumen de negocio se ha elevado un 9 por ciento-. En la actualidad, el ratio de fidelidad de los asegurados de auto de Mutua Madrileña se sitúa en el 93 por ciento, frente al 80 por ciento de la media del sector.

En este ámbito, Mutua se mantiene fiel a su filosofía de ofrecer los mejores servicios a precios competitivos. Los mutualistas de la compañía cuentan con completos seguros con garantías diferenciales como el servicio de traslado para pasar la ITV, abogado de referencia, asistencia en viaje ampliada en todo el mundo, servicio de gestoría a domicilio, vehículo de sustitución o renovación gratuita del carné de conducir, entre otros.

Además, por el simple hecho de ser mutualista, todos los asegurados de auto y moto de Mutua reciben de forma gratuita la tarjeta *SOY de la Mutua*, que da acceso a un amplio universo de descuento en establecimientos. Así, por ejemplo, Mutua mantiene un acuerdo con Repsol que permite a sus mutualistas disfrutar de un 1 por ciento de descuento en carburante, compras en tienda y lavado en las más de 3.600 estaciones de servicio de la compañía, Campsa y Petronor, en España.

Por otra parte, alquilar un coche, comprar un vehículo, realizar una reparación en un taller son algunas otras de las prácticas con las que pueden ahorrar los mutualistas, gracias a la *Tarjeta SOY*. Mutua Madrileña mantiene acuerdos con compañías como Enterprise, Hertz, Eurotaller, Opel, Toyota, Audi, etc.

Parque de Atracciones, Cinesa, Faunia, Grupo Vips, La Sirena, LG, B the Travel Brand, Hotelopia o AC Hoteles son otros de los establecimientos que ofrecen descuentos a los mutualistas.

Grupo Mutua es el mayor grupo asegurador en salud y el tercero en No Vida

En el ámbito patrimonial, el grupo gestiona un volumen de ahorro superior a los 6.000 millones

Ignacio Garralda,
presidente de
Mutua Madrileña.
J. A. ROJO



Una gestión patrimonial de calidad

Además de la positiva evolución del negocio asegurador, Grupo Mutua registró igualmente un comportamiento destacado en cuanto a gestión patrimonial se refiere -tanto en el área de activos financieros como inmobiliarios-. Mutuactivos, la gestora de fondos de inversión y de pensiones de Mutua,

concluyó 2017 con un volumen total gestionado en fondos de 4.958 millones de euros, un 6,42 por ciento más que en 2016. En planes de pensiones, finalizó el año con un volumen de patrimonio gestionado de 303 millones de euros, con un crecimiento del 5,8 por ciento respecto al ejercicio anterior. Por su parte, en seguros

de ahorro, Mutua cuenta con un volumen de negocio superior a los 1.000 millones de euros. Mutuactivos destaca por su filosofía de gestión en equipo, que se fundamenta a través de la toma de decisiones de inversión de forma consensuada entre todos sus profesionales.

MEDICINA GENÉTICA A SU ALCANCE

El avance de la medicina genética es imparable. Cada año se desarrollan nuevas técnicas capaces de mejorar la calidad de vida de muchas personas. Las investigaciones actuales solucionarán los retos del futuro y cada vez se aplican en más tratamientos

CARMEN LANCHO

El descubrimiento del ADN en 1953 revolucionó la medicina y abrió un campo muy amplio a la investigación. Desde entonces hasta ahora, el conocimiento del cuerpo humano y, sobre todo, la importancia de la genética en el desarrollo de ciertas enfermedades ha supuesto un reto para muchos investigadores. Seguir ahondando en el estudio de los factores hereditarios, predecir el desarrollo y encontrar la cura de algunas enfermedades, como el cáncer, e incluso desarrollar tratamientos farmacológicos para las enfermedades raras son los próximos retos. En la actualidad, uno de los grandes hitos en este campo de la medicina ha sido el desarrollo de la edición genética a través de la técnica *CRISPR*, cuyo éxito en el tratamiento de enfermedades en animales ha permitido que ya se aplique en embriones humanos. La medicina pone al alcance de los pacientes técnicas y pruebas diagnósticas. Entre las más conocidas están los tests genéticos. Compañías como Sanitas ofrecen ya de forma habitual este tipo de servicios entre sus coberturas, como el test de predisposición familiar para el cáncer de mama *BRCA1* y *BRCA2*, y cuenta con la colaboración de un reconocido genetista que analiza aquellos casos que puedan generar dudas.

De igual forma, Asisa, en el marco de sus servicios adicionales -no incluidos en las pólizas-, ha puesto en marcha Asisa Care, que incluye la consulta de nutrigenética. A través de un test se estudia cómo los genes regulan el metabolismo de los nutrientes contenidos en los alimentos y saber cuáles son los que mejor procesa el organismo de cada persona y cuáles debe evitar. Esta información es de alto interés para el



tratamiento de los pacientes y permite establecer la dieta óptima. Por último, dentro de la investigación de la medicina genética, destaca el desarrollo de fármacos para el tratamiento de enfermedades raras. La empresa Amicus Therapeutics, especialista en biotecnología aplicada a estas enfermedades, ha empezado a comercializar en España *GalaFold*, el primer

medicamento oral para el tratamiento a largo plazo de adultos y jóvenes mayores de 16 años diagnosticados con la enfermedad de Fabry, que puede llegar a ser mortal. Es el primer tratamiento personalizado según el perfil genético de cada paciente y supone una innovación para estos pacientes, que llevaban esperando 15 años avances en su tratamiento.

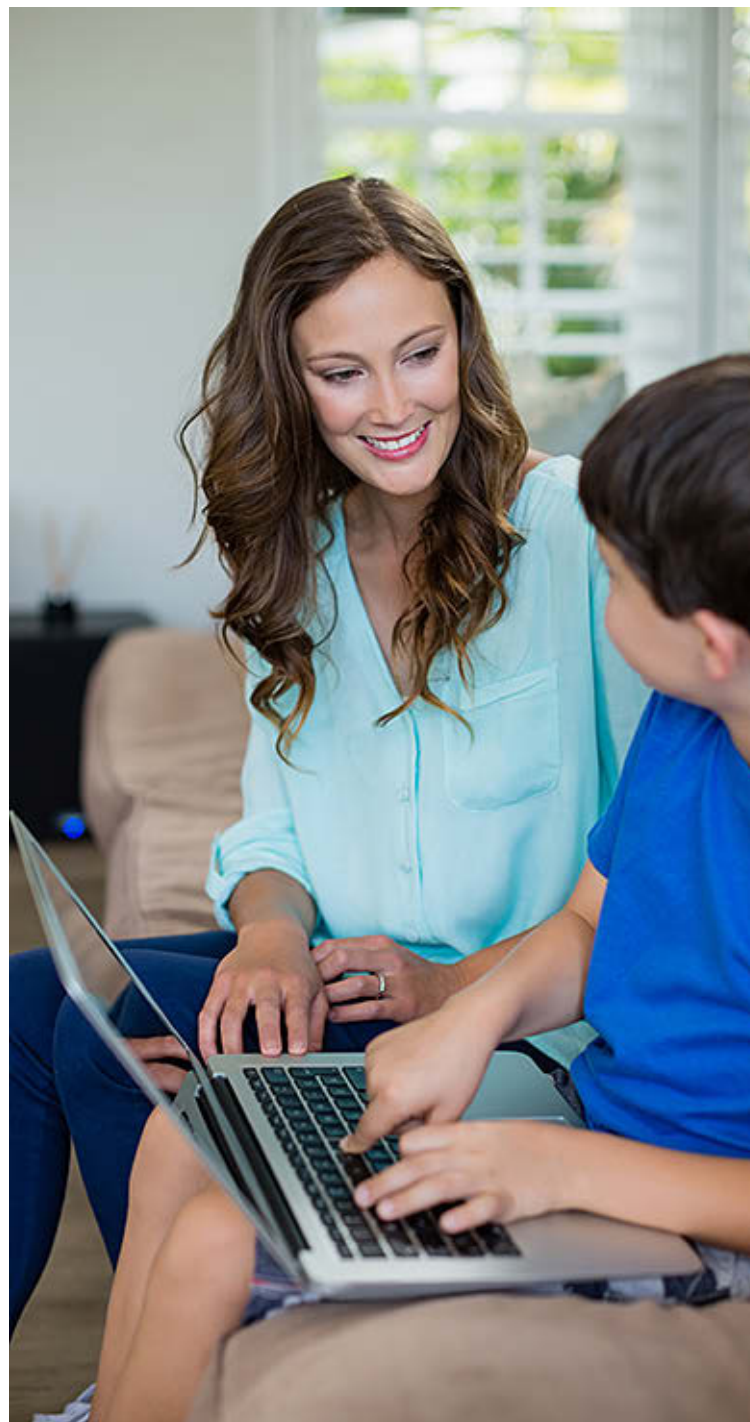
CONÉCTESE AL AHORRO EN SU FACTURA DE INTERNET

Revisar el gasto en la contratación de servicios de telecomunicaciones para el hogar puede proporcionarnos una alegría para afrontar el fin de mes sin alterar de forma considerable el presupuesto de gastos familiar

M. C.

En un mundo hiperconectado en el que no podemos prescindir de Internet para desarrollar nuestras relaciones laborales y sociales, la optimización del gasto en la factura de Internet es clave para no llevarse sustos indeseados. Lo primero que debemos hacer para poder ahorrar en la factura de las telecomunicaciones en el hogar es analizar los servicios contratados y el uso que hacemos de los mismos. Debemos tener en cuenta para qué usamos la fibra óptica y valorar si la velocidad contratada es la que más se adecúa a nuestra actividad: si utiliza Internet solo para navegar por páginas web, no es necesario que contrate el máximo de velocidad.

Si por el contrario utiliza la red para trabajar con archivos pesados, lo mejor es que su oferta gire en torno a la



capacidad de subida y bajada. Si aun así quiere reducir más su factura, la contratación de una línea ADSL en lugar de fibra óptica reducirá mucho más el coste, aunque su velocidad de conexión será más lenta.

Una vez optimizado este apartado, fijémonos en el resto de servicios contratados. Una de las principales causas de la subida de la factura son las llamadas de fijo a móvil. Una buena forma de ahorrar en esta partida es utilizar medios alternativos, aproveche su conexión para hacer llamadas a través de *apps* de mensajería instantánea, e incluso videollamadas desde Internet, de esta forma tendrá más cerca a los suyos y no incurrirá en un gasto innecesario.

Unificar la factura de móvil y de Internet y telefonía en el hogar puede significar un ahorro considerable para el bolsillo, aunque, a priori, pueda parecer un gran gasto. La mayoría de las operadoras ofrecen ingentes descuentos dependiendo del número de líneas y servicios contratados y, además, cuentan con servicios *premium* como canales de televisión adicionales o el acceso a plataformas de ocio.

Cuidado con la letra pequeña

Si ha valorado unificar todas sus facturas en una sola, el primer paso es averiguar si cada uno de los servicios que utiliza cuenta con periodo de permanencia. De ser así, hay que tener en cuenta que la compañía que va a abandonar considerará su decisión como una ruptura unilateral del contrato y podrá reclamarle la penalización estipulada en el contrato. La compañía deberá informarle en qué consiste la multa y qué día deja de tener validez la permanencia.

También es frecuente que la oferta de contratación de todo un paquete de servicios tenga una duración determinada, deberá recordar hasta cuándo disfrutará de la oferta y valorar si el precio que ofrecen después de la misma es el que más le conviene. Si finalmente ha decidido abandonar su actual operadora, además de valorar la calidad de los servicios y el precio que le ofrecen otras compañías de telecomunicaciones, es recomendable que tenga en cuenta la calidad de los servicios: cobertura, servicio técnico, etc.

INNOVACIÓN PARA MEJORAR LA MOVILIDAD EN LA CIUDAD

La contaminación y el tráfico son uno de los principales problemas de las grandes ciudades. Las nuevas tecnologías permiten conjugar la necesidad de desplazarse con el respeto al medio ambiente

ANTONIO FAJARDO



No sé si se han dado cuenta, pero cada vez más, da la sensación de que las ciudades se llenan más y más de vehículos, y que cada vez hay más y más atascos. Al margen de obras para facilitar los carriles bici, que reducen espacio para coches con la expectativa de que cojamos más la

bicicleta -algo que yo personalmente estoy haciendo cada día para ir al trabajo-, las ciudades se están viendo colapsadas por infraestructuras antiguas, poco espacio para crecer y un aumento en la cantidad de vehículos que circulan. Pero, ¿qué podemos hacer para mejorar la circulación y la calidad del aire aparte de restringir el tráfico?

Por una parte, las medidas que se están tomando actualmente son solo parches para un problema que no tiene una única solución. Prohibir entrar o aparcar en zonas determinadas, cobrar por entrar en coche a la ciudad -como hace Londres- o restringir la velocidad para contaminar menos son medidas que ayudan, pero no solucionan el problema.

Existen algunas propuestas que pueden ayudar a paliar el problema, pero no a desaparecer. Por ejemplo, los vehículos eléctricos ayudarán a tener un aire mucho más limpio, sí, pero a nivel circulatorio seguiremos teniendo el mismo problema. Una propuesta hecha por Elon Musk a través de su nueva compañía, The Boring Company, es crear túneles de pequeño diámetro (4,2 metros) por toda la ciudad, a distintas alturas y en los que los coches no circulan por sí solos, sino que van sobre un carro eléctrico autónomo. Esto permite que puedan ir más rápido -entre 200 y 240 Km/h al no haber control humano-, no contaminen -al ser eléctricos- y hagan el tráfico más fluido.

Pero como todos sabemos, especialmente en Madrid, hacer túneles es caro, muy caro. Por eso ellos quieren hacer túneles de pequeño diámetro -para un solo vehículo, ya que al fin y al cabo va de manera autónoma-, multinivel y con accesos y salidas cada pocos metros. La manera de entrar y salir a estos túneles sería a través de una plaza de aparcamiento, donde te paras y un ascensor te lleva hasta el carro eléctrico que ya te lleva hacia el destino que más te convenga.

El proceso es rápido y eficiente, pero aún quedan muchos problemas por resolver, especialmente el tiempo de construcción y el coste. Además, al ser un túnel pequeño hay que estudiar muy bien las medidas de seguridad, y sus consecuencias para los ocupantes del vehículo, por ejemplo, la claustrofobia, etc. ¿Saldrá esta idea adelante? Parece muy difícil, pero a nivel de superficie hay pocas opciones de seguir creciendo.

Otra opción que actualmente está en uso la podemos encontrar en China.

Quizá no lo sepan, pero en China hay multitud de cámaras que hacen seguimiento múltiple de coches, personas, etc., especialmente en la ciudad de Hangzhou, en la provincia de Zhejiang. Esta es la ciudad natal del fundador de Alibaba, y donde iniciaron un proyecto piloto, *City Brain*, en el que una Inteligencia Artificial controlaría casi toda la ciudad.

Inteligencia Artificial en las ciudades

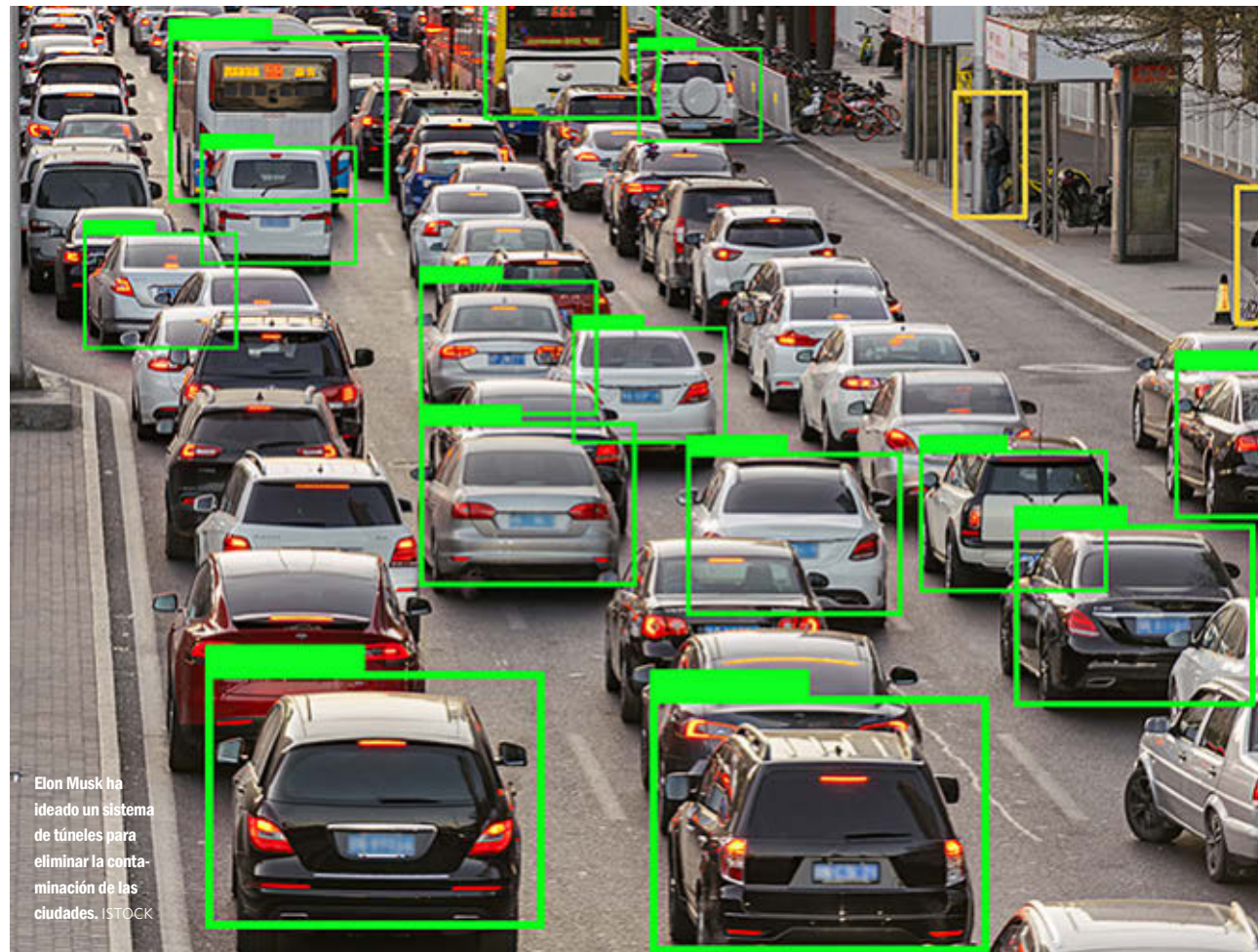
Ahora, tras un año de recopilación de datos, parece ser que es todo un éxito. Es capaz de regular los semáforos según el tráfico y ha conseguido acelerar el tráfico un 15,3 por ciento en las zonas piloto. Además, es capaz de reconocer accidentes en segundos y evaluar qué y cuántos servicios de emergencia hacen falta, con una tasa de acierto del 92 por ciento. La verdad es que tanto control por parte de una Inteligencia Artificial da miedo, pero hay que reconocer que funciona muy bien; tan bien, de hecho, que Malasia va a implementarlo en parte de Kuala Lumpur. Estará activo en mayo de este mismo año.

Este sería un paso previo y necesario para tener verdaderas ciudades inteligentes, que sean capaces de hablar con los vehículos autónomos, de tal manera que las ciudades se convertirán en una especie de ser vivo que es capaz de interactuar y cambiar para ser lo más eficiente posible.

Además, una vez que tengamos coches autónomos quedará otra pregunta por resolver. ¿Realmente necesitaremos tener un coche en propiedad? Seguramente habrá servicios con coches autónomos que podamos pedir desde el móvil, una especie de Uber autónomo que hará que mucha gente se replantee si realmente necesita un coche. Con esto se reducirá el número de coches en circulación, mejorando el tráfico, el aparcamiento y ganando espacio para las personas en las ciudades.

Por mi parte hay otra tecnología que me gustaría ver. Si alguno ha visto la serie de animación *Futurama* habrá visto los tubos que usan para moverse. La idea es bastante similar al proyecto *Hyperloop* que ya comentamos en un número anterior y como los tubos que se veían antes en algunos supermercados y oficinas para mover papeles. Estaría bien poder llegar a la entrada de un tubo, decir dónde vas y que te llevara por dentro -siendo transparente y pudiendo apreciar las vistas- hasta la estación más cercana a tu destino. Seguramente esta tecnología no se haga realidad o no la verá, por todos los retos tecnológicos y de seguridad que supone, pero soñar es gratis.

Pero si al final todos renunciamos al coche dentro de la ciudad, no



2018

Kuala Lumpur utilizará inteligencia artificial para regular el tráfico en sus calles

tendremos un método privado para el transporte para largas distancias. En este caso, teniendo trenes, aviones y puede que en un futuro el *Hyperloop* -que también podría ir bajo tierra-, mientras nos dejasen en una zona bien comunicada en el destino no habrá problema -más o menos como ahora-.

El problema vendrá cuando queramos ir a destinos con pocos habitantes -la casa del pueblo, por ejemplo-. En ese caso habrá que ver qué soluciones se ofrecen, aunque seguramente el uso de coches autónomos para que te lleven y luego se vuelvan solos debería ser suficiente. Sea como fuere, reducir o mejorar el tráfico en las ciudades no es nada sencillo y, como hemos visto, existen muchos nuevos proyectos usando las últimas tecnologías para ayudarnos a tener mejores ciudades.

AUTÓNOMOS: UN POCO MÁS CERCA DE UNA REGULACIÓN JUSTA

Proporcionar un sistema más justo para el trabajador autónomo -el 18,3% de los afiliados a la Seguridad Social y el 27,6% del empleo- es el objetivo de la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo

ANA M. SERRANO

Dos son las principales novedades introducidas por la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo que entró en vigor el pasado 1 de enero. La primera, reajusta e incorpora ciertas mejoras y bonificaciones en la cuota y ciertos beneficios por maternidad y paternidad. La segunda novedad es que amplía y regula con mayor precisión los gastos deducibles del autónomo en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Para los nuevos autónomos se amplía a 24 meses la llamada tarifa plana con los siguientes tramos: los primeros 12 meses -antes eran seis- la cuota se limita a 50 euros mensuales; los seis meses siguientes se aplicará una reducción del 50 por ciento (137,97 euros/mes), pasando al 30 por ciento (192,97 euros) el tiempo restante. Con respecto a las cotizaciones, las bajas y altas se harán efectivas en el momento exacto de la solicitud, por lo que no se contabilizará el mes completo.

En cuanto a los gastos, la recién estrenada norma contempla importantes novedades, ya que permite la deducción del 30 por ciento de los suministros domésticos -agua, gas, Internet, telefonía- a los autónomos que trabajan desde casa, siempre que lo hayan notificado a Hacienda -modelo 037 ó 036-. Con respecto a los móviles, si el trabajador tiene una sola línea podrá deducirse la mitad de los importes. En lo referente al vehículo, sólo se admiten

íntegramente como gastos en el caso de aquellos autónomos cuyas actividades estén relacionadas con el transporte de viajeros, mercancías, enseñanza de conductores o actividades comerciales. Sólo se admite el gasto en vestuario profesional: ropa de protección, uniformes u otras prendas con el logo del negocio.

También señala como gastos deducibles las dietas por manutención, estableciendo una deducción de 27,27 euros por día -48 euros en el extranjero- siempre que el gasto se deba al ejercicio de la actividad económica, en días laborables y se pague por medios electrónicos en establecimientos de restauración y hostelería. Por supuesto, la factura es imprescindible. Como el ahorro referido a esta partida puede ser considerable -si el trabajador come fuera 60 jornadas anuales se podrá deducir hasta 1.600 euros; si son de 120 días, la deducción alcanzará los 4.800 euros, mientras que si hablamos de 240 días, se deducirá hasta 6.400 euros-, Hacienda ha anunciado que reforzará su vigilancia sobre este tipo de gastos.

Estas nuevas medidas son, sin duda, una buena noticia para el colectivo de autónomos, pero la reforma está a años luz de legislaciones europeas, como la británica (14 euros/mes), la alemana -140 euros/mes únicamente cuando los ingresos son superiores 1.700 euros mensuales-, la francesa, irlandesa o portuguesa -que establecen un sistema progresivo de cuotas en función de los ingresos- o la holandesa (50 euros/año).





CON
MÁS
DE **25** AÑOS DE EXPERIENCIA
ESTAMOS PREPARADOS PARA DARTE
UNA SOLUCIÓN AJUSTADA A TUS NECESIDADES
Y ESO
¡GENERA CONFIANZA!



 empresas@espabrok.es

 +34 913 147 230

 www.espabrok.es

RAÚL ATIENZA

Corredor de seguros, fundador de la correduría Aticast Lara, músico y actor

V.M.Z.

Raúl Atienza es un verdadero profesional todoterreno. Es corredor de seguros, ha fundado su propia correduría y, además, saca tiempo para subirse a los escenarios. Confiesa que desde muy pequeño siempre ha tenido curiosidad por conocer muchas cosas. Dejó los estudios en COU -el actual segundo de bachillerato- para empezar a trabajar. Más tarde volvió a la universidad para estudiar lo que ha hecho que ahora sea su forma de vida, los seguros.

Raúl Atienza afirma que siempre ha compaginado sus trabajos con lo artístico, formando parte de grupos de música como guitarrista, compositor y cantante. Actualmente pertenece a un grupo de teatro con el que ya ha llevado a las tablas varias representaciones, entre ellas *Yerma*, de Federico García Lorca.

¿Cómo empezó su carrera profesional?

Empecé mi carrera profesional en el área comercial desde muy joven. Primero vendiendo libros, luego en multitud de sectores: audífonos para personas con problemas auditivos, material de hostelería, telefonía, aluminio, alquiler de maquinaria de construcción y, finalmente seguros. Con un denominador común, siempre cara al público. Aunque he vendido varios



“El seguro permite entablar relaciones de confianza”

“En el año 2014 creé mi propia correduría, Aticast Lara”

productos, siempre he intentado vender uno solo, la confianza del cliente en mí, creo que lo primero que tiene que vender una persona que se dedica al mundo comercial es a sí mismo, creando lazos de confianza con el cliente”.

¿El sector asegurador es tan aburrido como lo pintan?

Para ser completamente sincero, a mí nunca me gustó el sector seguros. Mi madre fue agente de una compañía de seguros y a mí nunca me atrajo el trabajar con ella. Cuando finalmente empecé en el sector por la jubilación de mi madre, me entregué de lleno a ello, volviendo a retomar mis estudios para crear mi propia correduría. Tras estos años tan intensos puedo decir que estaba confundido, el sector de seguros no es nada aburrido, te

“Cuando sientes pasión por algo, el tiempo no es problema, siempre te organizas para poder hacerlo todo”

permite entablar relaciones de confianza con tus clientes, ofreces tu ayuda cuando ocurren siniestros y tras solucionarlos obtienes un bienestar profesional por el trabajo bien hecho, aprendes todos los días y creo que tienes una capacidad de desarrollo ilimitada, por lo que finalmente puedo decir que el sector no es nada aburrido.

¿Cómo ha sido su carrera profesional hasta fundar su propia correduría de seguros?

Siempre me he dedicado al mundo comercial, ya sea cara al público o como agente visitando empresas, también he dirigido equipos comerciales y finalmente llegué a tener una empresa de alquiler de maquinaria para la construcción con 24 trabajadores. Tras la crisis que acabó con el sector de la construcción, empecé en los seguros como agente sabiendo desde el primer día que no quería depender sólo de una aseguradora, por lo que estudié para sacarme el título de corredor y en el año 2014, creé la correduría Aticast Lara consiguiendo unos buenos resultados hasta el día de hoy. Actualmente formo parte del grupo Espabrok, el cual me ofrece una gran capacidad de desarrollo al poder ofrecer aún más soluciones integrales de seguros a nuestros clientes, potenciando el valor de mi correduría.

¿Qué es lo mejor de ser corredor de seguros?

Creo que lo mejor de ser corredor de seguros es que puedes ofrecer el producto más adecuado al cliente al poder estudiar varias opciones con diferentes compañías, dando la solución más adecuada y sintiendo que haces una labor muy profesional, por supuesto cuando ofreces tu ayuda en la solución de siniestros ayudando a tus asegurados a resolver sus peticiones.

¿Y lo peor?

No pienso que haya nada malo en el sector, quizá algunos siniestros que cuesta resolver, pero cuando dices la verdad y actúas como un profesional sin engañar a los asegurados finalmente entienden lo que han contratado y cuál es su cobertura ahorrándote muchos problemas.

¿Cómo compagina su profesión en el sector asegurador con otras actividades como la canción o la actuación?

En este momento, además de todo el trabajo que tiene una correduría,



“Llevo cinco años actuando con la compañía de teatro Rocío Martín”

“El riesgo es, para mí, perder la pasión por hacer las cosas”

“Me gustaría llegar a interpretar en grandes teatros”

pertenezco a la compañía de teatro Rocío Marín en la cual llevo cinco años realizando varias representaciones. Siempre me dicen que de dónde saco el tiempo para el trabajo, la familia, el deporte, la música y la interpretación, pero cuando sientes pasión por algo, como la siento yo por el mundo del espectáculo, el tiempo no es problema porque siempre te organizas para poder hacerlo todo.

¿Qué es la pasión para usted?

Hacer cada actividad de tu vida dando el doscientos por cien, mi mujer, mis hijas, mi familia, mi trabajo, mi teatro, mis hobbies..., creo que la pasión debe estar muy presente en todo lo que haces porque te lleva a un estado completo de estabilidad emocional.

¿Y el riesgo?

El riesgo es perder la pasión por hacer las cosas, para los demás riesgos ofrecemos seguros que cubren la gran mayoría de ellos.

¿Cómo se protege del riesgo?

Por supuesto contratando seguros que me den tranquilidad y protección para mí y para mi familia. En lo personal no dejando que nada influya en mi manera de pensar y en que sea un lastre para mis objetivos.

¿Qué retos u objetivos le quedan por cumplir?

La vida siempre está llena de retos, creo que aún me quedan muchos por descubrir y cumplir. Mi objetivo en este momento es hacer crecer la correduría con un plan de acción que establecí cuando la creé y que actualmente se está cumpliendo. En lo personal me gustaría llegar a interpretar en grandes teatros para comunicar mi pasión por este arte al público.

¿Qué le recomendaría a un emprendedor que quiera poner en marcha su propio proyecto?

No suelo dar consejos, pero le recomendaría que primero pensara en lo que quiere, que hiciera un planteamiento a largo plazo y que lo llevara a cabo con la misma pasión con que lo imaginó, sin dejar que nada obstaculice el desarrollo de su proyecto. Siempre se encontrará con problemas, pero cómo los afronte y los solucione es lo que sin duda le conducirá al éxito.



EFE

OPCIONES QUE GARANTICEN EL FUTURO DE LAS PENSIONES

El déficit de la Seguridad Social ascendió a 18.800 millones de euros en 2017, que corresponde al 1,61% del PIB y es la cifra registrada más elevada de la historia

v.m.z.

En un sistema de reparto como el español, las pensiones públicas se pagan gracias a las cotizaciones de los trabajadores en activo. Aunque durante 2017 los ingresos de la Seguridad Social marcaron un récord histórico, con 109.166 millones de euros, no han sido suficientes para hacer frente al gasto en pensiones, que rozaron los 128.000 millones de euros. Esto supone que el déficit de la Seguridad Social es de 18.800 millones, un 1,61 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB), y uno de los principales escollos para la sostenibilidad del sistema público de pensiones a largo plazo.

Fátima Báñez, ministra de Empleo y Seguridad Social, fue la encargada de presentar este balance el pasado 31 de enero en su comparecencia ante la Comisión no Permanente del Pacto de Toledo. Este organismo será el encargado de debatir y dirimir si es necesaria una nueva reforma de las pensiones que garanticen su sostenibilidad a largo plazo.

En su comparecencia, Báñez apostó por alcanzar un “gran acuerdo” que permita afrontar los retos de futuro del sistema público de pensiones. “Es la hora del Parlamento y también del Diálogo Social”, resaltó. La ministra recordó que la Constitución impone a los poderes públicos el mandato de garantizar unas pensiones adecuadas que garanticen la suficiencia económica a los ciudadanos durante la tercera edad.

Báñez señaló la necesidad de impulsar el trabajo y el diálogo tanto en el Pacto de Toledo como en las distintas Mesas de Diálogo con los agentes sociales para garantizar la tranquilidad de los más de 8,7 pensionistas actuales y la confianza en el futuro del sistema de los trabajadores en activo. La ministra de Empleo recordó que “la única garantía de un sistema de pensiones es el crecimiento económico y el empleo, con una distribución de la renta equilibrada para poder realizar las correspondientes aportaciones”, y añadió que “el Pacto de Toledo está llamado a reforzar y renovar sus recomendaciones con el concurso de todas las fuerzas políticas y sociales, atendiendo a las nuevas prioridades sociales; las nuevas realidades personales y familiares; las nuevas actividades y formas de trabajo; y a las profundas transformaciones demográficas”.

Propuestas diversas

¿Qué medidas pueden y deben tomarse para terminar con el déficit de la Seguridad Social? La única forma de hacerlo es aumentar los ingresos o reducir el gasto. Esta última opción se irá haciendo de forma paulatina a medida que aumente la edad legal de jubilación y se activen las reformas paramétricas que reducirán de forma paulatina la tasa de sustitución de las pensiones, que en España está cerca de 20 puntos por encima de la media europea.

Para aumentar el gasto, en las últimas semanas PP y PSOE han lanzado sus propuestas. Pedro Sánchez abogó en un acto público por crear dos impuestos especiales a las entidades financieras para que sea el sector bancario el que, tras ser rescatado, ayude a “rescatar” a las pensiones. El PP, por su parte, apuesta por más reformas paramétricas. En una primera propuesta, el partido del Gobierno optó por la posibilidad de que en el cálculo



Fátima Báñez,
ministra de
Empleo, y Celia
Villalobos, pta. de la
comisión del Pacto
de Toledo. EFE

2022

El periodo de cálculo de las pensiones se ampliará en los 25 últimos años cotizados en 2022

de la pensión se tuviera en cuenta toda la vida laboral del trabajador. Actualmente, la pensión se calcula en función de las bases de cotización de los 21 años anteriores a la jubilación. En 2022 este periodo de cálculo se amplía hasta los 25 años.

Después, Fátima Báñez lanzó la idea de que los trabajadores que trabajaran hasta los 67 años podrían elegir los mejores 25 años de su carrera laboral para calcular la pensión que recibirían tras su retiro. La ministra de Empleo alegó que, de esta manera, se mejoraba el importe de la pensión y se alargaba al máximo la vida laboral. De acuerdo con una encuesta realizada por Infojobs, el 20 por ciento de los españoles cree que no logrará cotizar 25 años en su vida laboral, dado el contexto actual del empleo.

Todas estas propuestas deberán ser debatidas en el Pacto de Toledo, aunque, de momento, no han sido bien acogidas por los agentes sociales, especialmente por los sindicatos.

POR UNA INMERSIÓN SEGURA

Quien haya practicado buceo alguna vez en su vida ya habrá sentido en su propia piel lo que es disfrutar de una experiencia especial. Sumergirse, nunca mejor dicho, en un mundo hipnótico y relajante plagado de colores y sensaciones nuevas. Sin embargo, y pese a que los porcentajes de siniestralidad que presenta su práctica son bajos, es pertinente trabajar todavía más en la seguridad para seguir reduciendo el riesgo de incidentes

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA



ISTOCK

La práctica del buceo se ha democratizado con el paso de los años. Ni los precios son prohibitivos ni se debe contar con una gran condición física. Basta con tener ganas de disfrutar del mundo submarino y el sentido común suficiente para hacer caso a las recomendaciones de los expertos en la materia. Aproximadamente más de 150.000 personas practican buceo deportivo, aunque sea de forma puntual, mientras que el número de buceadores profesionales se sitúa, a falta de un censo oficial que registre el dato, entre 1.000 y 2.000.

Muchas personas, por tanto, son aficionadas a este deporte experiencial en España. Sin embargo, los peligros del hábitat marino no deben tomarse a la ligera. Lo sabe mejor que nadie ExtraSub, asociación nacional de buceadores que trabaja en la mejora en la seguridad de los practicantes de actividades acuáticas y subacuáticas y en la prevención de accidentes. Trabajando codo con codo con Mapfre, ofrece además seguros a disposición de los buceadores tanto aficionados como profesionales.

Hablamos con Antonio Buigues, presidente de Extrasub e instructor de buceo, sobre las características especiales de esta actividad y sus potenciales riesgos: “Se practica en un medio que no es el habitual para el ser humano, y por ello necesitamos utilizar equipamiento especial que nos permita respirar, soportar una presión mayor a la atmosférica y la pérdida de calor por el frío, poder ver debajo del agua y ser capaces de desplazarnos. Por todo ello es necesario conocer el correcto manejo del material y cumplir de forma estricta las normas de seguridad existentes”.

Los datos demuestran que el buceo no cuenta con una elevada siniestralidad: “El número total de accidentes no es alto, pero algunos de ellos terminan siendo muy graves. El nivel de formación de los buceadores y los equipos que se emplean en el buceo son cada vez mejores, pero es necesario seguir las normas de seguridad de forma que minimicemos los riesgos”.

¿Cuáles son estos riesgos? Como indica el presidente de ExtraSub, “el principal es el ahogamiento. Se produce con mayor incidencia en los buceadores en apnea, que pueden sufrir un síncope, perder el conocimiento y si bucean en solitario no tienen a nadie para rescatarlos. En el caso de buceadores con escafandra (botella) los principales riesgos son los barotraumatismos, especialmente de oído, y la enfermedad descompresiva, que se produce cuando ascendemos de forma demasiado rápida, no dando tiempo a que las burbujas de nitrógeno se eliminen”.

ExtraSub tiene clara la hoja de ruta a seguir para mejorar las condiciones de seguridad: “Reforzando el conocimiento que los buceadores tienen sobre las



Cada vez más personas disfrutan del buceo y actividades subacuáticas en su tiempo de ocio. ISTOCK

normas básicas de seguridad, y facilitando el reconocimiento médico obligatorio cada dos años, además de ser conscientes de sus limitaciones personales, podíamos avanzar en este sentido”. Un afán de mejora en el que entran, cómo no, los seguros: “Nos preocupaba buscar una cobertura adaptada a las necesidades de nuestro colectivo, ya que a veces el buceador se asegura porque es obligatorio, sin conocer las coberturas que contrata”.

La legislación vigente obliga a cualquier persona que se someta a un ambiente hiperbárico -es decir, a una presión superior a la atmosférica- a suscribir un seguro de accidentes y responsabilidad civil. Esto incluye a los buceadores con escafandra y también a los apneístas y pescadores submarinos. Buigues destaca que los precios de las pólizas resultan asequibles, especialmente teniendo en cuenta la protección que aportan y el coste que conllevaría un incidente: “Un seguro de buceo con cobertura anual suele costar lo mismo que una salida en barco para realizar una inmersión. No son caros para las coberturas que ofrecen, ya que en caso de un accidente de descompresión la asistencia especializada en la cámara hiperbárica puede costar varios miles de euros. En el supuesto de una reclamación, el responsable deberá indemnizar por un importe que puede ser muy elevado”.

Presente y futuro

El presente del buceo es positivo por muchas razones, como destaca el

150.000
Más de 150.000
personas practican
buceo deportivo en
España en alguna
de sus modalidades

instructor: “En sus inicios, la práctica requería de unas buenas condiciones físicas, pero desde hace años se ha convertido en una actividad que pueden practicar cada vez más personas. Disponemos de una amplia red de clubes y centros donde se imparte formación de calidad a los nuevos buceadores y se dispone de material en alquiler, que hace más asequible la práctica subacuática. El buceo actual es seguro, relajante, te permite conocer zonas que de otra forma solamente podrías ver en fotografía o vídeo, y lo compartes con los compañeros de inmersión”.

Pero eso no quita que haya mucho por trabajar y mejorar aún: “En un futuro próximo, nos gustaría que entidades de formación de buceadores, clubes y centros de buceo y entidades aseguradoras, junto con expertos en medicina subacuática y seguridad, pusiéramos en marcha una entidad que recopilara y analizara la información relacionada con la seguridad en las actividades subacuáticas”. El objetivo sería “estudiar las causas que favorecen o provocan los accidentes y la forma de minimizarlas, de forma similar a lo que ya se hace con los accidentes de tráfico”, afirma.

Por otro lado, según Buigues, “nos queda solucionar el riesgo que supone la práctica de las actividades subacuáticas en solitario y ampliar la red de cámaras hiperbáricas para asistencia a buceadores, ya que en algunas zonas sería necesario que se dispusiera de alguna”. Todo esfuerzo es poco para aumentar la seguridad en la práctica de esta singular actividad.

IGUALDAD E INCLUSIÓN: EL SEGURO SUMA

El sector asegurador, a través de sus políticas de responsabilidad social corporativa (RSC), ofrece su apoyo a proyectos que fomentan la igualdad y la inclusión social. Una sociedad es más rica si todos sus miembros suman y participan en ella

CARMEN LANCHO

La diversidad genera riqueza porque cada persona suma experiencias, diferentes puntos de vista, opiniones y conocimientos. Las sociedades deben garantizar la igualdad de oportunidades y trabajar para que cada individuo pueda optar a su desarrollo y crecer personal y laboralmente.

Una forma de asegurar esas mismas oportunidades es a través del acceso al mundo laboral. Es uno de los objetivos de Fundación Mapfre, que gracias a su Programa Social de Empleo busca promover la empleabilidad apoyando tanto a las pymes de España, mediante ayudas a la contratación, como a aquellas personas, desempleados, jóvenes, personas con discapacidad, etc., que tengan como objetivo desarrollar su trayectoria profesional o encontrar su primer empleo.



Dentro de este programa de la fundación, que acaba de celebrar su décimo aniversario, destaca el proyecto *Juntos somos capaces*, cuyo objetivo es impulsar la integración laboral de personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental, convirtiendo a las empresas en motor de transformación y fomentando las relaciones con distintas entidades sociales.

Así, desde sus comienzos en el año 2010, se han adherido al proyecto más de 4.321 empresas, más de 2.800 personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental han conseguido un empleo y se ha formado a más de 2.506 personas.

En este sentido, Asisa, a través de Fundación Asisa, mantiene un acuerdo de colaboración con la Fundación Once para impulsar proyectos que eliminen la discriminación de las personas con discapacidad y fomenten su inclusión laboral. También lleva años trabajando junto a Cáritas en el desarrollo de acciones que mejoran la calidad de vida de familias en situación de vulnerabilidad social en España.

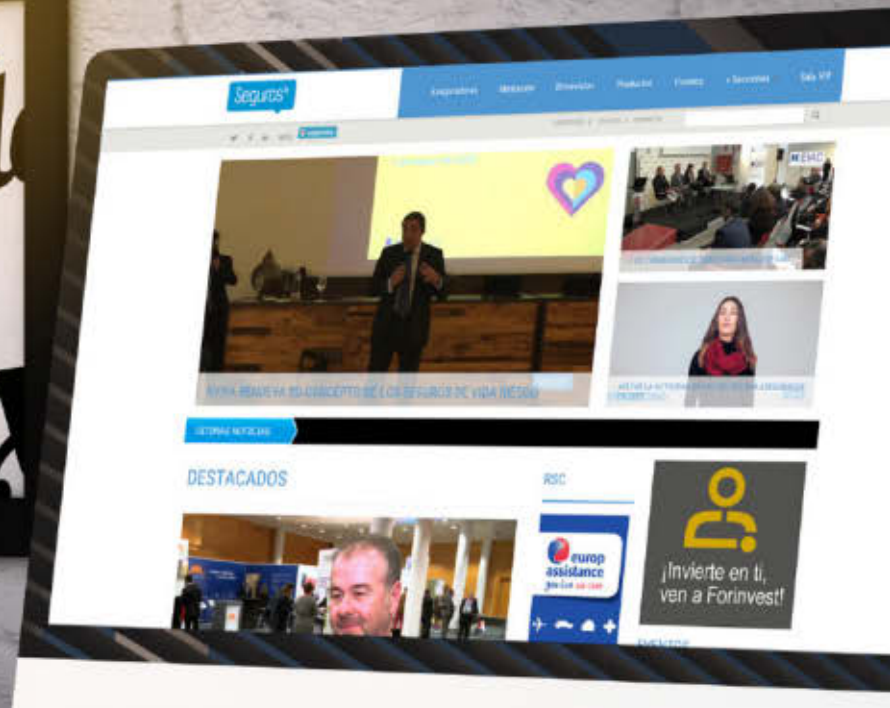
Una de estas acciones es la donación a la ONG del remanente de las tarjetas restaurante que la aseguradora adjudica a sus empleados, dirigida a personas y familias más vulnerables desde el punto de vista social.

Ayuda a los más pequeños

El diagnóstico de ciertas enfermedades puede consumir los recursos personales y económicos de las familias más vulnerables, por ejemplo, aquellas que tienen niños que padecen Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH). Ayudar a los padres a hacer frente a los gastos de los tratamientos o brindarles apoyo psicológico es muy importante para el bienestar de estos niños. Por eso, desde hace tres años, MetLife respalda a estas familias financiando la *Carrera 15Km MetLife Madrid Activa*, una acción promovida por el Hospital Universitario Ramón y Cajal y la Fundación Educación Activa, que pretende impulsar la lucha contra el TDAH, y que ya ha financiado cuatro becas de tratamiento neurocognitivo, psicológico y capacitación de padres.

Seguros^{tv}

Todo sobre el sector asegurador



Si quieres conocer todo sobre tu
compañía de seguros **VISÍTANOS**



Reportajes, entrevistas, mesas redondas, eventos y toda la actualidad del sector a un solo click.



CES 2018: 'ALEXA' Y 'GOOGLE ASSISTANT' REINAN EN LAS VEGAS

Si hay un evento que marque la actualidad en el mundo de la tecnología es el CES (Consumer Electronics Show) que este año, como cada enero, abrió sus puertas en Las Vegas bajo una tremenda cortina de agua

ANA M. SERRANO

Al margen de las condiciones climáticas -y el apagón-, lo que quedó claro es que el futuro se presenta como un inmenso espacio interconectado, donde los asistentes de voz se perfilan como los dueños absolutos del poder.

No sólo en el terreno de los *smartphones* -que fueron los primeros dispositivos en adoptar las *apps* de voz-, sino también en todos los aparatos electrónicos que nos rodean, desde televisiones, ordenadores y altavoces hasta lavadoras, neveras, lavavajillas...

Con *Siri* agazapada en las trincheras -ya se sabe que Apple únicamente anuncia novedades y eventos en sus propias

keynotes-, la batalla por el número uno se libró entre *Alexa* y *Google Assistant*. Este último, que hasta el mes pasado parecía conformarse con un honroso segundo puesto, se presentó con un inmenso arsenal de artillería para hacer frente al líder de Amazon, triunfador indiscutible en 2017.

El primer tiro de Google ha ido directo al corazón, ocupando el espacio de los enormes monitores parlantes (65 pulgadas), especialmente diseñados para *gamers*. Firmas como Nvidia o HP ya han incluido en sus nuevas propuestas al asistente de Google para usar órdenes de voz.

No contento con los monitores, *Google Assistant* se introduce también en las televisiones de alta gama. De hecho, a finales de 2017 ya contaba con la complicidad de Sony para integrarse en los *Bravia*. Es este un gran golpe, pues con el asistente en la tele controlar por voz el resto de dispositivos inteligentes del hogar es pan comido. Claro que *Alexa* no se ha quedado mirando y se ha hecho con marcas como Hissense y compatible con Plex, lo que puede convertirla en la asistente de la mayoría de los televisores y centros multimedia, aunque sólo para angloparlantes. Al contrario que *Google Assistant*, que ya ha aprendido español.

En cuanto a los PC, es *Alexa* quien sigue liderando el terreno. Y es que, muy a pesar de *Cortana*, Microsoft acaba de abrirle las puertas para competir con su asistente nativo. Acer, Asus, HP y Lenovo ya han anunciado su intención de incorporar a *Alexa*, de ahí que Windows le esté dando paso.

Sin embargo, para hablar con nuestros coches vuelve a ser *Google Assistant* quien toma la delantera, ya que probablemente se integre en *Android Auto* -Ford, Nissan, Volvo, Volkswagen-, permitiendo a los vehículos recibir órdenes de voz para, por ejemplo, conectarse a Spotify o llevarnos a cualquier sitio mediante Google Maps. Amazon presenta armas con Panasonic y es posible que Toyota implante a *Alexa* en alguno de sus modelos.

Quien entra hasta la cocina es, de nuevo, *Alexa*. Si sueña con dar órdenes a su lavadora o su lavavajillas, va a ser ella la encargada de hacer cumplir sus deseos. LG prefiere no mojarse, así que se decanta por los dos. Marcas como

Una de las múltiples presentaciones de la feria de Las Vegas. EE



Los avances en robótica también inundaron el último 'CES'. EE



LG entra en el mundo robot con el pequeño 'CLOI'. EE

Whirlpool o Samsung apuestan en principio por el asistente de Amazon, aunque ya veremos en qué acaba la cosa.

En la lucha por la conquista del sonido, Google va a saco. No sólo ofrece, lógicamente, el control de la música en sus *Home*, *Mini* y *Max*. También se lanza a la caza de firmas de lujo como JBL o Bang & Olufsen o de los líderes de la innovación: iHome, Memorex o Anker. Y si pensaban que se les iba a escapar YouTube, está claro que no. Para empezar,

le quitaron a *Alexa* el acceso al portal de vídeos y hace poco estrenaron una línea con pantalla integrada. JBL, Lenovo, Sony y LG han sido la primeras en ofrecer esta clase de aparatos con *Google Assistant* y pantalla táctil.

Pero ojo, tampoco hay que perder de vista a *Cortana* y a *Bixby*. Sobre todo a este último, ya que su progenitor, Samsung, prevé un aumento de su oferta en aparatos inteligentes -anuncia 2020 como fecha tope para que todos

sus dispositivos lo sean- con *Bixby* como asistente de voz.

No sólo de voz ha vivido el 'CES 2018'

Los robots también acamparon en pleno centro de la feria tecnológica, algunos de ellos tan adorables como *Aibo* -un perrito delicioso y juguetón al que no es necesario sacar a pasear en plena tormenta-, *CLOi* -un híbrido entre asistente digital y electrodoméstico- y *Shopia* -en fase experimental-, nacidos de Sony, LG y Hanson Robotic, respectivamente. No es que sean muy útiles, pero sí muy simpáticos.

En cuanto a la realidad virtual, se configura como otro de los campos del futuro. Así lo constata Gartner, que estima que es el segmento con mayores expectativas. Cómo no, Google acaparó una vez más todas la miradas del CES gracias a sus nuevas *Mirage Solo*, unas gafas de realidad virtual fabricadas por Lenovo cuya característica fundamental es la autonomía. Es decir, funcionan por sí misma sin necesidad del apoyo del móvil. Cuentan con 4GB de memoria y autonomía estimada de siete horas.

Facebook no podía faltar en la lucha por la realidad virtual. Confiando su fabricación a Xiaomi, la red social presenta las *Oculus Go*, igualmente autónomas cuya gran baza va a consistir en el precio: unos 199 dólares. Ni los chinos de LUCI, claro, que también presentaron unas nuevas gafas VR, bautizadas como *Immersion* -que viene de *inmersión*-. Pesan menos de 200 gramos y tienen una resolución 4K. Aunque aún no han comenzado a fabricarse, se rumorea que su diseño se acercará más a las gafas de sol que los modelos actuales.

Los *gadgets* no vivieron momentos especialmente gloriosos en este último CES, pues la mayoría de los fabricantes prefieren esperar hasta el *Mobile World Congress* de Barcelona para presentar sus novedades y sorpresas. Sin embargo, los artilugios para *gamers* tuvieron gran acogida. Sobre todo los complementos inalámbricos como la alfombrilla de Corsair, perfecta para suministrar energía al ratón. O los *routers* que, como el presentado por Linksys, da prioridad a las consolas *Xbox*, gracias a la tecnología *Rivet Networks*. Se empezará a comercializar durante este mes de febrero.



HomeServe elige a Fernando Prieto consejero delegado

HomeServe ha anunciado la reorganización de su estructura directiva para impulsar su presencia internacional y desarrollar sus líneas de negocio. Al frente del grupo en España estará Fernando Prieto, actual director general de HomeServe Asistencia, quien pasa a desempeñar el puesto de CEO de HomeServe España, sucediendo a H. Stephen Phillips en el cargo, que se responsabilizará de impulsar el crecimiento internacional de la firma.

Helvetia estrena campaña de publicidad

Helvetia Seguros estrena una nueva campaña de publicidad, bajo el lema *simple.claro.helvetia*, con la que pretende dar respuesta a los clientes que demandan informaciones y servicios más claros y sencillos sobre los seguros. Para ello, la compañía apuesta por un nuevo modelo de comunicación, basado en tríadas, en el que utiliza mensajes simples y claros para mostrar de una manera atractiva todas las prestaciones que ofrece.

Generali utilizará inteligencia artificial en sus procesos

Generali ha cerrado un acuerdo con Expert System para incorporar la inteligencia artificial a sus procesos de trabajo en España a lo largo del primer trimestre de 2018. En su "apuesta por la innovación y la digitalización", Generali implementará la tecnología *Cogito* para clasificar grandes volúmenes de información. En una primera fase, el proyecto se centrará en las áreas de suscripción y siniestros, pero se prevé extender la aplicación a otros procesos.

VidaCaixa ficha a Javier Valle como director general

El consejo de administración de VidaCaixa ha aprobado por unanimidad el fichaje de Javier Valle como director general de la aseguradora. Valle era hasta ahora director general de BanSabadell Vida, Pensiones y Seguros Generales y consejero delegado de Zurich Vida. Nacido en Barcelona en 1969, es licenciado y MBA en Dirección de Empresas por Esade y cuenta con más de 20 años de experiencia en seguros.

Hiscox crea el área de distribución alternativa

Hiscox ha reestructurado su operación en España para cumplir sus objetivos de crecimiento. Una de las acciones ha sido la creación del departamento de Distribución Alternativa y acuerdos especiales y ha reforzado la estructura en Clientes Privados, Riesgos Profesionales y Siniestros. Carlos Guerrero, hasta ahora director de Marketing de la compañía, será el director del departamento de nueva creación, al que se incorpora también Laura Morago.

'DECIDE Y VENCERÁS'



ISTOCK

MOTIVACIÓN, RELEVANCIA Y OTRAS COSAS DEL QUERER

Ponerse metas puede no llevar a ningún sitio o llevarnos muy lejos. Nada garantiza que querer algo nos lleve a conseguirlo, ni que elegir un camino implique que sea el correcto. No hay forma de saber qué obstáculos nos encontraremos, en qué momento nos alcanzarán, qué impedimentos medirán nuestras fuerzas, cuántas tendremos en ese momento, hasta cuándo resistirán, quién ganará el pulso...

No hay una manera infalible, ni una única, de obtener lo que uno busca; no hay una fórmula secreta, ningún algoritmo universal que aplicado mecánicamente -y descontextualizado- nos conduzca al destino exacto que un día programemos.

No hay tampoco una técnica precisa con la que lanzar una moneda al aire de modo que siempre -ni siquiera alguna vez- caiga de nuestro lado, de aliarse con la suerte y que no nos suelte hasta que no la necesitemos más; no hay azar tan ajustado a nuestras expectativas que convierta en realidad o nos conceda cualquier cosa que nos proponemos.

¿Y entonces qué? Nos quedan básicamente dos opciones: o no lo intentamos porque no estamos preparados para asumir las consecuencias de un posible y eventual fracaso, o encontramos alguna manera de reducir los riesgos y de prepararnos para afrontar los problemas que con toda seguridad irán surgiendo. Y ninguna de estas opciones es la buena; todo dependerá de qué signifique para nosotros alcanzar esa meta, de cuánto estemos dispuestos a hacer para cruzarla y de la energía que nos proporcione la simple idea de querer llegar. Porque hay objetivos pequeños con mucho riesgo y metas grandes con peligros que no lo son tanto. Hay momentos en que se puede uno lanzar a la piscina y otros en los que es mejor esperar a que se llene. Querer no es poder, o no siempre, ni mucho menos todo. Cada uno tiene que medir lo que se propone y mirar si está alineado con sus valores, recursos y fuerzas. Sólo una meta sincera, trabajada, honesta, nos puede garantizar el éxito pase lo que pase.

Ponerse metas puede no llevarnos a ningún sitio, pero dónde nos dejaría no tenerlas. Qué parte de lo que nos suceda nos atribuiremos si no fuimos nosotros a por ello, cuántas veces tendremos que cruzar los dedos para que nada cambie y podamos seguir haciendo lo que ahora hacemos. Si no construimos lo que nos pasa, si dejamos que pase el tiempo y nos lo cuente, difícilmente escucharemos la historia más fiel a nuestros sueños.

Y hay que soñar, claro que sí, a lo pequeño o a lo grande, pero sin dejar de estar atentos nunca. Hay que encontrar la motivación más allá de las emociones, que normalmente nos dan sólo un pico de fuerza y luego nos abaten. Necesitamos, para conquistar nuestro futuro, el que queremos, la fuerza constante y convencida que proviene de lo significativo, de lo que verdaderamente nos interesa y nos identifica. Porque el éxito depende mucho más de lo que uno se propone que de lo que al final se consiga.

JORDI CÁNOVAS

CONSULTOR Y COACH

LAS METAS: UN CAMBIO DE CONCEPTO

En este manual, Antonio Domingo explicará los puntos clave que todo profesional o empresario que se precie debe tener en cuenta en el 'networking' para poder triunfar y tener éxito. En esta primera entrega hablará de las metas

ANTONIO DOMINGO

Este tema ya ha sido desarrollado por diferentes autores que han detallado cómo realizarlas y conseguirlas y, aunque eso no cambia, en el *networking* el concepto de meta da un giro importante que deberemos conocer para que sus logros lleven aparejados verdaderos resultados. En meses anteriores hemos explicado que el enfoque del *networking* es forjar relaciones y buscar la forma de aportar valor a la otra persona por encima de lo que nosotros queramos vender. Eso es precisamente lo que cambia todo, ya que nuestras metas no deberán fijarse en función de nuestros intereses, sino de los intereses de los demás, y ahí está la dificultad.

Muchos profesionales se ponen como meta conseguir nuevos contactos en redes sociales o *furrucientas* nuevas tarjetas en eventos y meterlos todos en su CRM. Es un grave error ya que, aunque las logremos, nunca nos llevarán a tener éxito profesional y solo servirán para decir que las hemos logrado. Nada más. El enfoque es precisamente el contrario, hay que dejar de pensar qué queremos conseguir para pensar en qué quieren los demás y cómo podemos ayudarles. Las metas deben ser qué cantidad de veces vamos a conseguir ayudar a los demás. Un ejemplo de meta podría ser a cuántas personas voy a aportar valor este año/mes/semana. Para completarlo necesitaríamos definir qué valor puedo aportar. Si nos enfocamos en cada círculo de relaciones que tenemos, otra meta podría ser: de cuántas personas conseguiré conocer al menos diez detalles íntimos. Pueden ser de su vida personal o profesional, pero antes de empezar a fijar la meta deberemos



iStock

fijar 20 temas que podrían entrar en esa categoría. Como tercer ejemplo podríamos fijar como meta que, en cada círculo o en los estratégicos para nosotros, saber de cuántos contactos conozco al menos cinco aspectos importantes de sus proyectos profesionales o sus inquietudes, aspiraciones o necesidades.

Para todas esas metas deberemos empezar por llevar siempre puestas las gafas de ver cómo aportar valor y pensar en la otra persona. Será imprescindible generar la confianza necesaria para que se sienta tan cómodo con nosotros que comparta los aspectos más íntimos de su vida personal y

profesional, lo que ocurrirá sólo cuando compruebe que nos enfocamos en ayudarlo desinteresadamente y aportarle valor.

En los próximos capítulos veremos otros aspectos del *networking* que todo profesional que quiere triunfar debe tener en cuenta. Mientras tanto, disfrutemos del *networking* dejando de hacer contactos y generemos relaciones, que en el fondo, es la base del éxito.

ANTONIO DOMINGO

MENTOR DE NETWORKING PARA PROFESIONALES, EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES. CEO DE SOCIAL MEDIA EVENTS
@AntonioDomingo <http://www.AntonioDomingo.com>



EE

APRENDA A VOLAR UN DRON DE FORMA SEGURA

Los drones se han ganado un espacio importante dentro de la industria del ocio, convirtiéndose en una gran afición para niños y adultos. Pero estos aparatos entrañan una serie de riesgos que podremos minimizar aprendiendo a manejarlos correctamente, dedicando a ello el debido tiempo y paciencia

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Cómo aprender a manejar un dron? Es sencillo preguntarlo, pero complejo condensarlo en unas pocas líneas. Vamos a dar unas cuantas indicaciones básicas para aquellos principiantes que se hayan hecho con uno recientemente y no sepan muy bien por dónde empezar. La elección del aparato es un factor importante, y no cabe duda de que para los iniciados, la compra de un dron pequeño y sencillo de manejar será un acierto. En la era de la comunicación no les faltarán medios de aprender, con miles de tutoriales en la red y decenas de cursos de aprendizaje publicitados. Estos últimos resultan la mejor opción, pero si no queremos rascarnos el

bolsillo o no contamos con un amigo experto en el pilotaje de drones deberemos formarnos de manera autodidacta.

Los transmisores cuentan con dos *sticks*, que nos permitirán controlar el dispositivo en todo momento y realizar con él los cuatro movimientos principales: deslizamiento -movimiento izquierda-derecha-, cabeceo -desplazamiento delante-atrás-, derrape -rotación del dron hacia un lado u otro- y acelerador, que ajusta la altura a la que vuela el dispositivo.

Para empezar a practicar es recomendable volar el aparato a escasa distancia de la tierra, aunque dejando un cierto margen para que el viento no lo desestabilice y lo lance contra el suelo. Hay que colocarlo siempre de espaldas al piloto -para que no vaya hacia nosotros- y dar una suave punta de gas, intentando mantener el pulso y evitando que el dron haga la rana: que suba y baje constantemente. Nunca hay que dar cambios bruscos de gas, porque el aparato podría caer a plomo, y es recomendable insistir una y otra vez en ejercicios sencillos, como volar de un lado y otro intentando mantener la altura o probar a dibujar cuadrados en el aire sin que el dron se desestabilice. Insistiendo una y otra vez en esos ejercicios estaremos preparados para empresas mayores.

En cuanto a las medidas de seguridad, aplicables a los modelos de uso recreativo o de ocio, debemos seguir una serie de recomendaciones basadas en el sentido común que establece la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (Aesa): no volar de noche, en zonas urbanas, en lugares en los que haya aglomeraciones de gente o cerca de aeropuertos o espacios en los que se realicen vuelos a baja altura; no poner en peligro a terceros; tener el dron siempre a la vista, que su altitud no supere los 120 metros y saber volarlo con seguridad; manejarlo en zonas adecuadas y ser consciente de que los daños que cause el aparato son responsabilidad de quien lo maneja.

Por último, en materia aseguradora, no es obligatorio disponer de un seguro para pilotar un dron de uso recreativo, lo que no quiere decir que no sea recomendable. Oferta no nos falta si queremos curarnos en salud, ya que numerosas aseguradoras ofrecen productos específicos para drones, incluso para los de juguete.

PELAZO: TODAS LO QUEREMOS, ELLOS TAMBIÉN

Eso es lo que soñamos estrenar en la próxima primavera. No sólo nosotras, los chicos también. El proceso requiere ser perseverante y evitar los agentes dañinos externos que ponen en peligro la salud y belleza de nuestro cabello. Con la ayuda de la ciencia y algunos productos, podemos conseguirlo

ANA M. SERRANO

El primer paso consiste en ¿olvidar el secador? Parece una misión imposible. De hecho lo era hasta que en Aquis apostaron por la tecnología, la ciencia y el ingenio de Britta Cox. Dueña de una hermosa melena rubia californiana y harta del combate diario del secado -peor, el no secado- se dio cuenta de un hecho incontestable: el cabello es más débil y vulnerable cuando está húmedo. Se deshidrata, se rebela, se rompe. Las toallas tradicionales se alían con el destrozo. ¿Entonces?

Tras investigar los últimos avances científicos sobre los efectos de la humedad en el cabello junto con un laboratorio de Japón, Cox ideó un sistema de secado basado en fibras de poliéster y nylon súper absorbentes, capaces de secar en tiempo récord sin frotar ni recurrir al calor artificial. Así nació en 1990 la gama de toallas y turbantes que reducen en un 50 por ciento el tiempo de secado del cabello.

Una vez superado el obstáculo anterior, resulta que debemos enfrentarnos a otra de las enemigas íntimas de las melenas espectaculares: la humedad ambiental. Ella, el invierno y los cambios de temperatura potencian el odioso efecto *frizz*. My Organics se apunta a la lucha contra el encrespamiento con un acondicionador de vainilla, sin aclarado, que además de hidratar actúa como tratamiento reparador. En los casos de rebeldía extrema, la firma propone *Restructuring fluid potion*. Aceite de Argán, reestructurante e hidratante, es el ingrediente principal de esta fórmula ligera que sella puntas sin engrasar y protege del calor artificial.

Los productos de Malin+Goetz -unisex, apropiados para el



uso diario y especialmente pensados para los cabellos frágiles- son ya un clásico de la cosmética nicho. Sin parabenos ni químicos dañinos, la gama capilar de esta firma estadounidense devuelve el equilibrio, el brillo, hidrata, purifica y no produce irritación. El *packaging* retro resulta adorable.

La nutricosmética, esa unión entre belleza y salud en forma de cápsulas, es una excelente aliada. Buen ejemplo es la fórmula *Hair Nutrition Supplement* de Redenhair, magnífica para recuperar el cabello perdido: mantiene sano el folículo capilar, previene la oxidación y estimula el crecimiento gracias

a activos como el zinc.

La estilista Alma Luzón nos cuenta la última tendencia en coloración profesional. No es rubio ni castaño claro, tampoco rosa extravagante, rojo Valentino o azul Klein. Es *nude*. Sí, exactamente color piel. Delicado y elegante, el tono se trabaja a base de diferentes pigmentos para lograr un efecto pastel que se adaptan al color natural de la piel y el cabello en función de una base primaria creada por *Lumishine* -tratamiento de vanguardia, sin amoniaco, que repara el cabello dañado y cubre el 100 por ciento de las canas-.