

boletín INESEM



julio • agosto

número 11

INESEM

BUSINESS SCHOOL

ESTE VERANO

IMPULSAMOS TU

CARRERA

PROFESIONAL



Titulaciones
universitarias



Metodología
2.0

Orientación
de carrera



INESEM
BUSINESS SCHOOL

B-INESEM

CONTENIDOS

Mejora tu empleabilidad aprendiendo Idiomas **1**

El Origen del Estrés **16**

El más allá Digital **3**

La contrariedad de la marca España **18**

Subida de Impuestos: La montaña rusa de la fiscalidad **7**

La Kinesia y el mundo laboral **20**

Marketing Veraniego **12**

“Mal de Chagas” ¿hablamos de pandemia? **22**



Mejora tu empleabilidad APRENDIENDO IDIOMAS



Helena González Toledano
Departamento de Idiomas

Buscar empleo ha de ser un empleo en sí mismo, y normalmente es incluso más estresante y agotador que tener trabajo. Si lleva un largo periodo de tiempo en situación de desempleo, probablemente la sucesión de una entrevista de trabajo tras otra, donde los seleccionadores siempre eligen a otro candidato, le haya generado un fuerte sentimiento de frustración. Sin embargo, en lugar de dejar que sus preocupaciones le quiten el sueño, debe pensar en invertir todo el tiempo del que dispone en incrementar su valor como profesional.

Y, sin duda, una excelente manera de hacerlo es aprendiendo una lengua extranjera.

Saber idiomas siempre ha tenido mucha importancia, pero ahora que la situación laboral es tan difícil, marcar la diferencia mediante el dominio de lenguas extranjeras, en un mar de profesionales de todo el mundo, resulta primordial.

Aunque virtualmente cualquier idioma tendrá un valor más que considerable en el mercado laboral y el inglés sigue siendo el idioma de comunicación más común entre profesionales de todos los ámbitos, es conveniente que antes de decidirse

por una lengua extranjera en concreto evalúe factores como sus metas profesionales, sus posibilidades de movilidad o qué idiomas tienen más relevancia instrumental en el campo profesional al que se dedica, y haga su elección en consecuencia. Hoy en día, en este país, hablar un idioma como el inglés (al ser esta una lengua de uso tan globalmente extendido), ya se da prácticamente por sentado, es decir, el inglés ya no es un extra que brille demasiado en el currículum, sino un *must have* cuya ausencia puede cerrarnos muchas puertas de forma automática. No sólo es imprescindible para trabajar en ciertos sectores, como la atención al cliente, el sector servicios, o la hostelería y el turismo, donde se interactúa a diario con clientes o usuarios de varias nacionalidades, sino que además con la progresiva internacionalización del mercado, este rasgo se hace cada día más extensible a cualquier área.

Incluso si su objetivo laboral parece no presentar relación alguna con las lenguas extranjeras, el hecho de poder incluir en su currículum un apartado en el que especifique sus habilidades comu-





nicándose en otro idioma, causará una impresión muy positiva en cualquier profesional de selección de personal. Le hará destacar sobre el resto aumentando así su nivel de competitividad, y además le hará parecer activo, dejando patente su curiosidad por aprender cosas nuevas.

Si ya cuenta con un puesto de trabajo, la “adquisición” de un idioma extranjero le abrirá todo un mundo nuevo y también le supondrá un inestimable impulso a la hora de avanzar en su carrera profesional, ya que no hay que perder de vista que actualmente el mercado laboral está sometido a continuos cambios y fluctuaciones debido a

la globalización, y es esencial estar bien equipado para “navegar” en él.

Como consecuencia de la recesión económica, las empresas apuntan hacia mercados internacionales y cada vez existe una preferencia más clara por contratar profesionales más completos, que cuenten con conocimientos de uno o varios idiomas extranjeros.

Puede ser que trabaje en una empresa con negocios en el extranjero o incluso que tenga filiales en otros países. En cualquier caso, si su idea es promocionarse y mejorar su posición trabajando en un ambiente internacional, tener conocimientos de una o más lenguas extranjeras será un valor impagable.

Afortunadamente, gracias a internet y con las nuevas tecnologías a nuestro servicio, contamos con muchos y eficaces medios para aprender idiomas, aunque no dispongamos de mucho tiempo: cursos interactivos, programas de reconocimiento de voz, comunidades de aprendizaje online, intercambios de idiomas, etc.

Sólo hay que animarse a empezar, y qué mejor momento que el verano para la toma de contacto.



El más allá DIGITAL



María de la Cruz Domínguez López
Dpto. Servicios Sociocomunitarios y Formación

Solemos organizar nuestra vida digital a diario, actualizando nuestros perfiles, lanzando a la red nuestros pensamientos pero,

¿qué ocurrirá con nuestro yo digital cuando nosotros ya no estemos?

Día a día la vida digital nos plantea nuevas situaciones a las que no sabemos muy bien cómo responder. Aparece la cuestión de qué recuerdos virtuales queremos que persistan en la red cuando nosotros ya no estemos y, algo más importante aún: ¿cómo influirán estos datos digitales en nuestra imagen y en nuestros seres queridos?

Distintas velocidades: leyes y tecnología. Problemas como la usurpación de la identidad o atentados contra la dignidad de la persona son comunes cuando una persona fallece pero su vida digital se mantiene en la red. En España, concretamente, existe un gran vacío legal sobre el uso de información tras la muerte. Es más, las personas fallecidas no tienen derecho a la protección de datos, e incluso los propios herederos ven dificultades para que se cancele la información de sus seres queridos.

El envés de esta presencia online:

En ocasiones, **Hotmail** puede facilitar copia de todos los correos y contactos a los familiares cercanos cuando se ha fallecido.

Sin embargo, **Yahoo** mantiene siempre la confidencialidad de sus cuentas de correo, y aunque se muera no entrega a nadie la contraseña.

Twitter, por ejemplo, puede recopilar los tweets y entregarlos a los seres queridos.

Pero **Tuenti** por ejemplo borra tu cuenta y todos sus contenidos.

¿Cuál es el límite? Un olvido total o darle a los seres queridos la oportunidad de conocer un poco de cada uno, aunque ya se haya muerto.

Problema – respuesta.

Cuando un individuo fallece, Internet plantea dos posibilidades: dejar que todo se pierda o asumir la responsabilidad en este reparto de legado digital. Cada vez es más común que las redes sociales incluyan en sus condiciones de uso, políticas de privacidad para después de la muerte..

Gmail ha creado lo que en EE.UU. se llama “online excutor”. Es un administrador de cuentas inactivas, algo así como un testamento digital, que permite decidir qué pasará con las fotos, correos o documentos cuando se deje de utilizar la cuenta. Se puede decidir cuánto tiempo habrá de pasar para que esa ejecución se produzca: tres, seis, nueve o doce meses, o bien Google puede esperar a ejecutar nuestra “muerte digital” tras la notificación hecha por un familiar. Así, podremos asegurarnos de que nuestra información esté en manos “adecuadas”.



Por otro lado están apareciendo cada vez más softwares que administran las cuentas digitales de una persona fallecida. Assetlock guarda las contraseñas y tras la muerte las envía a quien se designe para que las borre.

También Facebook se ha sumado a la previsión de la muerte de sus usuarios, permite que los perfiles se conviertan en “memoriales” o “cuentas conmemorativas” que facilitan a los familiares seguir compartiendo contenidos. Además se compromete a no facilitar las claves de acceso a los perfiles, aunque sí se permite cerrar estos rellenando un formulario. Un paso más allá es el de Dead-Social, se trata de un servicio

online que te permite escribir mensajes, los cuales solo serán enviados a tus contactos cuando te hayas marchado de este mundo.

Lo cierto es que una persona en vida a través de su testamento también puede plantear las instrucciones que considere convenientes para que saber qué hacer tras su fallecimiento con los perfiles digitales. Ahora aparecería el problema bucle, ya que esa persona ha podido dejar ese testamento en soporte digital, los tribunales entonces plantean cuestiones acerca de su autenticidad e incluso problemas respecto de su acceso porque están previamente protegidos con otra contraseña.

Artículos



Existencia digital en caso de muerte.

La muerte es de las pocas cosas que sabemos con absoluta certeza. Por eso, ahora que en esta época nos ha dado por digitalizarlo todo, deberíamos preocuparnos, por muy macabro que parezca, de qué ocurrirá con nuestra “persona digital” una vez que nosotros no podamos actualizarla.

Controlar la llamada “tecnoparanoia” es uno de los fines que se ha de plantear el Derecho ante este panorama. La tecnología impregna cada uno de los sucesos de nuestra vida diaria y, por ello, es necesario que se establezcan mínimos y máximos, *habrá pena, pero también deberá procurarse el olvido.*

La Ética, el Derecho y la Tecnología se mezclan una vez más. Poner límites es importante para no degradar la imagen de aquellos que no pueden ya defenderse de atentados contra su dignidad.

Artículos



INESEM
BUSINESS SCHOOL



UNA NUEVA FORMA DE DISFRUTAR DE TU APRENDIZAJE



Escuela de Negocios | Máster Universitarios | Máster Profesionales | Áreas de Formación | Método INESEM |

Seminarios

Entrevistas

Áreas Alumnos

Cursos

Noticias

Seminario Resolución de conflictos en el ámbito...



Seminario Resolución de conflictos en el
ámbito laboral

Seminario virtual del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) sobre la resolución de conflictos en el ámbito laboral

La montaña rusa de la fiscalidad: SUBIDA DE IMPUESTOS



Carmen Molina Castillo
Departamento de Administración y Gestión Empresarial

Alguno se preguntará en qué recóndito lugar se perdieron las intenciones del Gobierno cuando, haya por el 2010 el señor Rajoy se mostraba totalmente contrario a la subidas de impuestos y calificaba el paso del 16% al 18% de IVA ejecutado por Zapatero como “un sablazo de mal gobernante a los ciudadanos para que paguen la crisis” y como algo “contraproducente para la economía”

Pronto se le olvidaron estas palabras, ya que recapitulando todo lo que se ha modificado en materia fiscal, hemos sido testigos de unas 30 subidas de impuestos en el año y medio de legislatura al mando de los populares, encabezando una larga lista de incrementos las fuertes subidas de IRPF e IVA –supusieron que el 21% sería menos contraproducente para la economía que el 18%- y las modificaciones en el Impuesto sobre Sociedades.

Estas subidas tienen su origen en las “recomendaciones” de la Comisión Europea, que sigue exigiendo mayor presión fiscal y una reforma del sistema tributario español profunda. La ineficiencia es evidente, siendo España uno de los países de la UE con menor ratio de ingresos tributarios/PIB. Partiendo de esta premisa, la CE dirige sus toques de atención “al aumento de la proporción de impuestos indirectos más favorables al crecimiento y la lucha contra el fraude y la evasión fiscal”. Con la posibilidad de una nueva subida del Impuesto sobre el Valor Añadido encima de la mesa este último mes, el Ejecutivo planteó la posibilidad de “tocar” otros impuestos y mantener el tipo impositivo del IVA.

Pues el nuevo capítulo de esta historia está protagonizado por el incremento de los impuestos especiales al tabaco y al alcohol - excluyendo la cerveza y el vino-, la modificación de algunas deducciones en el Impuesto sobre Sociedades y la creación de un “Impuesto Verde”, que tasarán algunos aparatos como los aires acondicionados, los aerosoles y todos aquellos que contengan determinados gases fluorados.

Todo con el fin de embolsar en las arcas públicas unos 4.700



millones de euros según previsiones de Hacienda. La mayoría de esos ingresos proven- drían del Impuesto sobre Sociedades que afecta a las grandes empresas, ya que son las únicas que recurrirían a la deducción asignada a la pérdida de valor de las inversiones en el extranjero. Actual- mente, el tipo efectivo que las grandes empresas soportaban realmente por ese impuesto está próximo al 5%, mientras que el correspondiente nominal es del 30%.

Pero a pesar de la confianza de Soraya Sáenz de Santamaría en los “cálculos infalibles” de la Administración, los datos obtenidos con las medidas anteriores no ratifican su convicción: ni la amnistía fiscal ni la sucesión de subidas en los tributos han ayudado a alcanzar los objetivos establecidos, pero si han agravado la situación de las familias más afectadas por la recesión. A finales del mes de marzo, la recaudación había retrocedido el 8,2%, en comparación con el primer trimestre de 2012, al tiempo que el revés



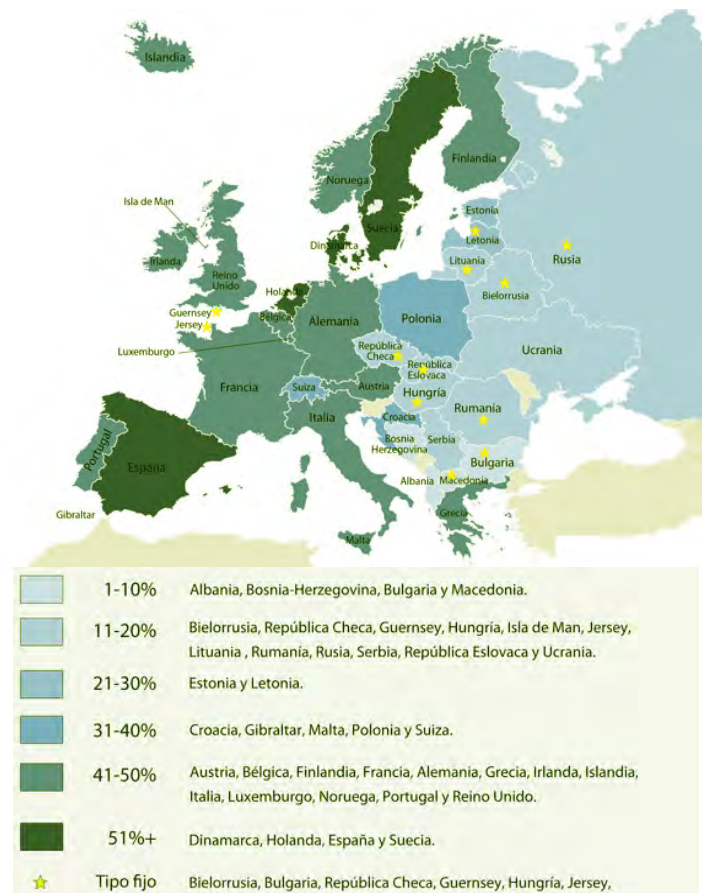
del IRPF escala ya hasta el 4,3% y los ingresos por IVA descienden un 2,6%.

No sólo se ve truncada la recaudación; los tributos distorsionan pautas de consumo, estimulan o penalizan el ahorro, potencian o frenan las inversiones y el riesgo o incentivan la actividad económica. Por ejemplo, la subida de IVA ha resentido gravemente el consumo, en especial el consumo cultural, encabezando la lista negra el teatro, con un tercio menos de espectadores. Tampoco se salvan las escuelas, ya que la aplica- ción del 21% de IVA a los comedores escolares provocará 22.500 despidos en septiembre, según denunciaba el portavoz de Educación de CiU.

El incremento en el precio del tabaco, a pesar de seguir por debajo del precio medio europeo, puede obligar a la población con menos capa- cidad adquisitiva a acudir al mercado ilegal, según afirma la Unión de Estanqueros. Por su lado, los hosteleros vaticinan un efecto negativo y posibles cambios en los hábitos de ocio de los españoles y, como no, temen que perjudique a la actividad turística.

“Un impuesto es más eficiente cuanto menos altera la asigna- ción de recursos que inicialmente haría el mercado; su neutralidad es la mejor contribución al buen funcionamiento de una economía competitiva”

Gabriel Elorriaga Pisarik



A favor de la bajada

La mayoría de las medidas, supuestamente, son de carácter temporal, y la consolidación fiscal se afianzará con una reforma tributaria en el 2014 –de acuerdo a lo pactado con la Bruselas, pero que se hará efectiva a partir de 2015- , y que prevé bajar algunos impuestos que fomenten el ahorro, la inversión empresarial, la innovación, la creación de empleo y la financiación de las pymes.

Algunos no creen necesario esperar mucho más, y ya se han presentado propuestas de reformas fiscales alternativas. Así lo ha hecho el ex presidente del Gobierno, José María Aznar, al frente de FAES, ha presentado un documento detallado de una reforma fiscal que contradice todo lo realizado por el Ejecutivo hasta el momento.

Se trata de una reducción del IRPF en tres tramos: el 25%, el 35%, colocando el tipo máximo en el 40%, que actualmente se sitúa en el 52%. FAES también plantea una bajada del Impuesto sobre Sociedades —hasta un tipo entre el 20% y el 25%- a cambio de eliminar deducciones, como ya está haciendo el ministro Montoro. En esa propuesta también se proyecta la eliminación del Impuesto de Patrimonio (que también llevó a cabo el señor Zapatero) y reducir la Imposición del ahorro.

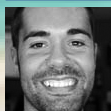
El presidente del BCE, Mario Draghi, también se muestra partidario de fomentar el crecimiento de la economía a través de la bajada de impuestos, pero acompañada de un recorte en el “gasto público improductivo”.

Un buen día, esperemos que no muy lejano, nos levantaremos con el anuncio de que la crisis ha terminado. Será entonces cuando las palabras de Isaac Newton tras demostrar la existencia de la Ley de la gravedad cobrarán sentido dentro de esta montaña rusa que es la economía:

“Todo lo que sube tiene que bajar”



MARKETING VERANIEGO



Antonio Terrón Barroso
Dpto. Comercio, Hostelería y Turismo

Un año más las temperaturas comienzan a subir, las playas y piscinas se llenan de bañistas, llegan las rebajas y nos vamos de vacaciones: ¡el verano ya está oficialmente aquí! ¿Te has planteado alguna vez lo que esta época del año puede aportar a tu negocio? Comentamos a continuación algunas estrategias de “marketing veraniego” que quizás te ayuden a sacarle el máximo jugo al estío. ¡Aprovéchalo!

Mientras que la mayoría de los mortales fantaseamos con estar tumbados al lado del mar o, en su defecto, de una piscina, bronceándonos y sobrellevando de la mejor forma posible los rigores de las temperaturas estivales, muchas son las empresas que en esta época vuelcan todo su interés en ganar clientes y aumentar sus beneficios o su notoriedad. Desde INESEM queremos que, si eres empresario o estas al frente

de cualquier proyecto, dediques más tiempo este verano a estar en la playa o en la piscina que a exprimerte los sesos pensando una y otra vez en cómo aprovechar este verano para mejorar los resultados de tu negocio. Por eso, te ofrecemos estos consejos.

1. Presencia en las redes sociales

Que muchos de tus clientes actuales o potenciales inviertan la mayor parte de su tiempo en la playa, la piscina o el campo no implica que dejen de seguir las redes sociales en las que normalmente participan, es más, está demostrado que cuanto mayor sea el tiempo libre del que se dispone mayor es la proporción del mismo que se está conectado a las redes sociales. Por esta razón, no puedes olvidarte de mantener actualizados los perfiles de tu empresa y su página o páginas web. Es recomendable

incluir contenidos relacionados con tu marca y el verano o que lo evoquen siempre que sea posible (imágenes, videos, sonidos, etc.).

2. Mailings efectivos

De la misma forma en que nuestros clientes entran en las redes sociales en la que participan mientras disfrutan del verano, también miran los buzones de entrada de sus cuentas de correo electrónico, sobre todo desde sus dispositivos móviles. Por esta razón, es muy recomendable que el formato de los mensajes que se envíen sea compatible con la mayoría de los dispositivos móviles del mercado. También es importante que segmentemos nuestra base de datos y hagamos llegar los mensajes a aquellas personas que por edad, afinidad, profesión o cualquier otro criterio sociodemográfico pudiera interesarle nuestra campaña veraniega.

3. Precios refrescantes

Como en otras fechas señaladas (día de la madre, del padre, del trabajo, San Valentín, Semana Santa o cualquier festivo nacional), el verano es una época estupenda para lanzar nuevos productos, campañas promocionales o descuentos especiales. En España, además, una de las campañas de rebajas anuales comienza en julio y se extiende durante el mes de agosto con las ansiadas "segundas rebajas". La actividad comercial en general crece enormemente en los periodos de rebajas, por lo que nos encontramos ante una de los mejores momentos del año para conseguir atraer a nuevos clientes. Psicológicamente, y como añadido, cuando estamos de vacaciones tenemos mayor predisposición a gastar dinero, debido a que nuestro nivel de estrés se reduce y, en consecuencia, nos cuesta menos llevarnos la mano al bolso o al bolsillo para coger la cartera.

4. Eventos veraniegos

Realizar una demostración de cómo se utiliza nuestro producto en vivo, organizar la presentación de un nuevo producto o llevar a cabo promociones especiales, con obsequios



veraniegos que lleven nuestra imagen corporativa a pie de calle o, en este caso, a pie de playa, puede aumentar nuestra notoriedad de marca, llegando a un gran número de clientes potenciales.

5. Buscadores y comparadores de ofertas online

Aprovecha cada segundo del tiempo de cualquier visitante que entre en tu página web para convertirlo en uno de tus clientes. En la actualidad existen cada vez más portales que analizan los diferentes precios ofrecidos para un mismo producto en las

distintas webs que lo comercializan. Algunos ejemplos son Trivago, para viajes; o Rastreator, para seguros, préstamos, viajes y telefonía, entre otros. Debes tener en cuenta que estos buscadores de ofertas cada vez son más conocidos y pueden influir de manera negativa en tu negocio online desviando a tus clientes hacia la competencia si no los tienes en cuenta.

6. Blog de tu negocio

Como ya hemos comentado antes, el verano es una época idónea para realizar networking, es decir, ampliar nuestra lista de contactos (clientes actuales, potenciales, seguidores, colaboradores comerciales, distribuidores, etc.) en internet. Manteniendo un blog activo en el que se presenten publicaciones relevantes relacionadas con el sector de la empresa y en el que poder hacer promoción indirecta o nuestros productos o servicios conseguiremos una mayor presencia en la red de redes y, si lo hacemos



bien, la notoriedad de nuestra marca on line se beneficiará de nuestra actividad bloguera.

7. Publicidad fresca

Por último, te aconsejamos aprovechar el verano para poner en marcha una campaña publicitaria que no deje indiferente a nadie. Intenta buscar la vinculación de tu producto con esta estación y da a conocer al público tu propuesta. Por ejemplo, algunas compañías de telefonía móvil lanzan paquetes descuento para hablar con números españoles desde el extranjero durante las vacaciones, los restaurantes suelen adaptar sus menús a las altas temperaturas o aumentar sus horas de servicios, mientras que los concesionarios de vehículos a motor pueden realizar descuentos sobre el aire acondicionado. Las posibilidades son infinitas, solo tienes que encontrar la que mejor se adapte a tu caso y, ¡a disfrutar del verano!

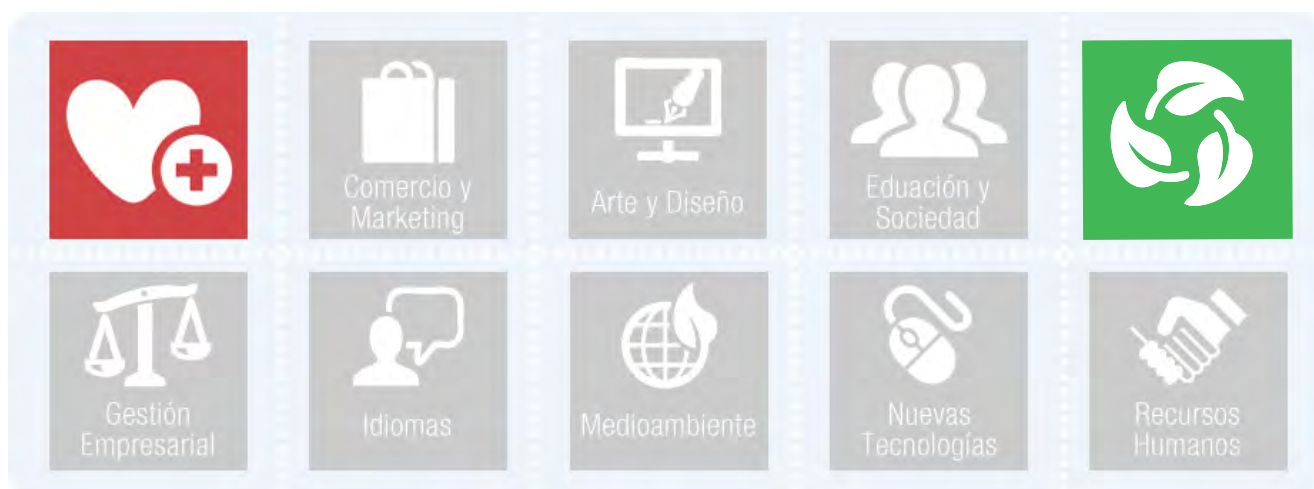


comunidad

Experto en Nutrición Humana y Dietética

Metodología 2.0 - 300 horas

Consulta nuestra nueva oferta formativa. Elige tu área



Visítanos en INESEM.es y accede al catálogo completo

El origen del estrés

Francisco Navarro Martín
Dpto. Seguridad y PRL



FIGURAS

Vivimos en un “mundo estresado”, esa es la realidad. En todas las encuestas y estudios sobre el tema realizados en sociedades occidentales así se manifiesta, si no me creen simplemente miren a su alrededor. Cada vez más este término anglosajón stress (que en principio se utilizaba en el campo de la física y hacía referencia a la tensión aplicada a un metal y la reacción del mismo ante esa presión), se ha ido introduciendo en nuestras vidas, hasta convertirse en protagonista de buena parte de las conversaciones que mantenemos a diario, sobre todo las relacionadas con el entorno de trabajo y, por desgracia, con las relacionadas con la ausencia del mismo. “Estoy estresado”. “Qué estrés”. “A mí el estrés me viene bien”. “Un poco de estrés es bueno para la vida”, etc. Y así mil y un clichés que nos repiten y nos repetimos casi a diario. Pero sabemos realmente qué es el estrés y, sobre todo, por qué se origina.

El estrés es, básicamente, un mecanismo de defensa automático del organismo que pone en marcha un conjunto de respuestas fisiológicas, cognitivas y conductuales que aumentan nuestro nivel de activación, con la finalidad de afrontar un problema para el que no tenemos suficientes recursos.

El ser humano ha vivido miles de años en un entorno hostil, en la más profunda oscuridad

durante la noche y al capricho de los elementos durante el día, rodeados de peligros naturales, animales salvajes, tribus enemigas, enfermedades, falta de alimentos, sucesos inexplicables para los conocimientos de la época, etc. Vivíamos en un entorno complicado y de incertidumbre total. El estrés, en este caso, no era negativo, al contrario, era absolutamente esencial para sobrevivir. Había que estar alerta continuamente, el estrés proporcionaba a nuestros antepasados más rapidez, fuerza, reflejos y capacidad de reacción, en un entorno donde cualquier error se pagaba caro, era uno de los factores que determinaban la supervivencia o no de un individuo. Ante una situación de peligro el organismo lo simplificaba todo en una respuesta simple: “el mecanismo de lucha o huida” definido por Walter Cannon en la primera mitad del siglo XX. No había medias tintas, cualquiera de las dos respuestas implicaba un aumento de la actividad física y el estrés venía bien para cualquiera de las dos opciones. Y de repente, pasamos a vivir en la comodidad y seguridad que ofrecen las sociedades actuales. Es cierto que sigue siendo peligroso cruzar una calle en hora punta, que puedes ser atracado de madrugada de regreso a casa o te puedes encontrar con un perro furioso cuando corres por el parque. En ese caso el “mecanismo lucha o huye” sigue siendo práctico. Pero, por regla general, nos hemos quedado sin “enemigos reales” y ante esa falta de estímulo, nuestro cerebro y sus mecanismos de defensa no se resignan: “si no tengo enemigos

me los invento”.

El problema reside en que aunque esta transformación de la sociedad se ha escalonado, en términos históricos, a lo largo de miles de años, en términos evolutivos y biológicos, esta transición de la incertidumbre total a la seguridad casi total, ha sido tan rápida que nuestro organismo aún no se ha adaptado totalmente al cambio. Nuestro cuerpo aún tiene ese mecanismo de defensa latente y en estado de alerta continua ante lo desconocido o ante lo que pensamos que va superar nuestras capacidades. Si lo racionalizamos, no es comparable estar alerta ante la presencia de un león hambriento que ante la inminente entrega de un informe de producción en el que nos hemos retrasado. La cuestión está que nuestro organismo interpreta que, en ausencia de león hambriento, el retraso en el informe es nuestro nuevo enemigo, lo que amenaza nuestra existencia y, claro, en consecuencia activa nuestros mecanismos de supervivencia, entre ellos el estrés.

El mecanismo de activación del estrés es el siguiente: el cerebro, ante una situación determinada, decide si la situación es o no amenazante y, por tanto, si es estresante. Esta “decisión”, como

hemos visto, es prácticamente un acto reflejo y automático, no es un acto racional y voluntario. En caso de que interprete que la situación es estresante, el hipotálamo estimula la hipófisis y esta, a su vez, las glándulas suprarrenales que liberan las “hormonas del estrés”: la adrenalina, la noradrenalina y el cortisol. La combinación de las tres hormonas da lugar a una serie de alteraciones fisiológicas:

- Aumenta el aporte de glucosa y grasa al flujo sanguíneo para proporcionar más energía.
- El pulso se acelera e intensifica, sube la presión sanguínea, se acelera el flujo de sangre oxigenada hacia los músculos. Se produce el desvío de sangre oxigenada de otras partes del cuerpo hacia los músculos (se interrumpe o ralentiza la digestión, se adquiere un tono pálido de piel, sequedad en la boca por la interrupción de la actividad de las glándulas salivales, etc.). El cuerpo optimiza sus recursos para hacer frente a la amenaza.
- La respiración se acelera para captar más oxígeno, a la vez que se comienza a sudorar para reducir la temperatura corporal y poder hacer una actividad muscular continuada.
- Los músculos se tensan y el



cuerpo se prepara para la acción.

· Los sentidos, en general, entran en un estado de alerta con las pupilas dilatadas y el oído agudizado. En este estado el cuerpo ya está preparado para hacer frente a la amenaza, nuestro “mecanismo lucha o huye” está en estado de activación. Si tenemos delante al león hambriento, perfecto, vamos a necesitar ese mecanismo, ¡y mucho! Pero, **¿qué pasa cuando esa amenaza no lo es en realidad?**, cuando se trata de lo que lo



que Cannon llamó “amenazas de naturaleza simbólica”. Y si “sólo” se trata de entregar un informe en un plazo determinado o tenemos una reunión de trabajo algo tensa o tenemos que hacer un examen importante. Está claro que ante estas situaciones, el “mecanismo lucha o huye” no es válido, pero se activa igualmente.

Cualquier persona que haya pasado por un trance importante de verdad, un suceso traumático, aquellos que representan un antes y un después en la vida de un ser humano, donde su integridad física o la de sus seres queridos si ha corrido peligro, donde realmente ha pensado que esto se acababa, que el mundo que había construido a su alrededor, sus referentes y objetivos en la vida desaparecían de la noche a la mañana, sabe perfectamente que no es lo mismo un león hambriento (un suceso traumático) que el retraso en la entrega de un informe (un suceso no traumático).

Simplificando mucho, se suelen dar entonces dos situaciones arquetípicas:

La primera: no se supera el hecho. El “estrés postraumático” hará que la persona reviva una y otra vez en su mente esa situación y, por tanto, una y otra vez el estrés y la tensión que tuvo por respuesta sigue ahí, aunque la amenaza ya no esté.

La segunda: se racionaliza y se supera. Es la típica situación en la que se dice “desde que me ocurrió aquello he decidido tomarme la vida de otra manera”. No significa que vaya a ser menos competente en su trabajo, o que se convierta en una persona indolente a la que le dé todo igual. Al contrario, lo que está diciendo es que “voy a valorar las amenazas o lo que yo creo que es una amenaza, en su justa medida y, en consecuencia, mi respuesta y la de mi organismo será también proporcional a la amenaza”. Dicho de otra forma, se valora racionalmente la situación, se responde racionalmente a la situación y se descansa racionalmente después de haber superado la situación.

Claro está, esto es más fácil decirlo que hacerlo. Ya dijimos que el estrés es un mecanismo de defensa reflejo y no se desactiva un mecanismo de defensa reflejo así como así. Pero no se trata de desactivarlo, se trata de racionalizarlo, de alguna forma de “reconducirlo”, de que ese estrés nos ayude y no nos bloquee, convertir el estrés negativo en positivo y, sobre todo, saber desactivarlo. Después de cada periodo de estrés el organismo necesita un periodo de relajación para volver a la normalidad, si el estrés se transforma en crónico, esta normalidad no se consigue.

El tipo de estrés positivo es el eustrés. El **eustrés** nos ayuda a interpretar correctamente el mundo exterior y a adaptarnos correctamente. Facilita la toma de decisiones, fomenta la creatividad, es útil para conseguir los objetivos que nos hemos fijado y ayuda a hacer frente a los nuevos retos.

El otro, el estrés negativo es el distrés. El **distrés** ocasiona un exceso de esfuerzo con respecto a la acción a realizar, nos bloquea mentalmente, reduce la creatividad, nos frustra, nos mantiene en un estado de alerta y crispación permanente a la espera de un enemigo que no termina de llegar. Esto a la larga tiene serias consecuencias sobre el organismo y sobre nuestras capacidades.

En sentido estricto, y aquí está lo realmente intere-

sante, la respuesta del organismo, tanto en el caso del eustrés, como en el del distrés, es prácticamente la misma, la línea divisoria entre uno y otro es muy fina desde el punto de vista biológico. O sea que nos encontramos ante algo muy curioso, realmente se trata de cómo nos lo tomemos, cómo lo racionalicemos, lo que decidirá si el estrés generado es nocivo o no. Entre los diversos factores que influyen en nuestra perspectiva a la hora de afrontar el estrés encontramos:

- **Cómo percibimos la nueva situación, ¿es una carga o una oportunidad?**
- **Puede que tengamos una respuesta aprendida, ¿he pasado por una situación similar y me provocó ansiedad o me provocó alegría?**
- **El control de la situación, ¿podemos adoptar decisiones autónomas o dependemos de las decisiones de otros?**
- **La duración del periodo de estrés, ¿se puede descansar y bajar el nivel de estrés o no hay descanso hasta el final de la tarea y el nivel de estrés es alto permanentemente?**
- **Nuestra personalidad y forma de pensar, ¿soy una persona serena o soy proclive a la ansiedad?**
- **Recompensas potenciales, ¿esta situación estresante me reportará algún beneficio o no me aportará nada?**
- **El origen del estrés, ¿viene de una sola dirección o de varios ámbitos de mi vida a la vez?**



En conclusión, el estrés nos afecta a todos de manera diferente en función de nuestra personalidad y de nuestra capacidad individual para afrontar determinadas situaciones. Autoestima, confianza en uno mismo y en nuestras aptitudes, autocontrol, habilidades sociales y capacidad para racionalizar las situaciones que nos encontramos día a día son las claves para que el estrés no domine nuestra vida, convirtiéndose en un serio problema de salud.

En las próximas semanas analizaremos en profundidad este fenómeno, veremos los factores estresores en el trabajo, cómo podemos desarrollar las acciones que nos ayuden a superarlo y a utilizarlo en nuestro beneficio, cuáles son las estrategias desde la empresa y a nivel individual que debemos implantar y cómo podemos desactivar el nivel de estrés negativo consiguiendo la relajación y el estado de normalidad y serenidad que nuestro organismo necesita. En definitiva, como podemos combatir lo que será uno de los mayores problemas de salud del siglo XXI.



La contrariedad de la marca España

Jesús Martín Barranco

Dpto. Servicios Sociocomunitarios y Formación



ESPAÑA
SPAINES
ISCULTURA
CULTURE

España era el paraíso. La economía proliferaba, la sociedad se enriquecía y éramos país predilecto de destino para toda una cohorte de emigrantes que buscaban una oportunidad. El país de la oportunidad, del avance y del progreso. La entrada a Europa. Con un sistema sanitario envidiado por toda la ciudadanía mundial, acogíamos a todos aquellos que requerían de asistencia, contribuyesen o no al sistema.

Ladrillo y sol, folclore y arte. Competitividad, eficiencia y eficacia. La marca España vendía y era respetada por todos. Éramos un ejemplo a seguir, referenciados por el propio presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, además de por otros altos cargos del panorama mundial. El pueblo español se enorgullecía de esta situación, la vivía con felicidad y descaro. Aunque algunos observaban con recelo, vislumbrando las orejas al lobo, quizá por ser los más experimentados: los antiguos que ya sufrieron las consecuencias de derrumbes económicos pasados. Sin embargo, pese al mensaje de los sabios, aquellos que nos alertaban de lo quimérico del mercado inmobiliario, confiamos en el resonante mensaje “España va bien”, entre otros varios y de diferente identificación política. Lobos con piel de cordero los que hacen uso de la demagogia.

La marca España, tan valorada a nivel internacional, ha resultado ser una farsa. Hemos vendido gato por liebre, y ahora se descubre el

pastel. Se h las deficiencias de un sistema económico frágil y limitado. Ya lo hemos estado viendo en publicaciones anteriores, pero en esta ocasión quisiera ir más allá de la estructura económica. Me gustaría poner el grito en el cielo y atribuir responsabilidades a figuras antropomórficas sin conciencia de justicia ni moral. Es vergonzoso lo que viene ocurriendo en este país durante tantos años, algo que se destapa en la nueva era, gracias al avance de las tecnologías de la información y la comunicación. Hemos pasado de ser un ejemplo a seguir a ser el hazmerreír del panorama mundial. ¿Las razones? Podemos ver a continuación algunas de ellas.

En primer lugar, el que más impresiona, el alto nivel de corrupción política, a todos los niveles. Vemos, leemos y oímos a diario nuevos casos de fraude, cohecho, malversación, tráfico de influencias, etc. Teniendo en cuenta la poderosa influencia que los partidos políticos tienen sobre los medios de comunicación nacionales, solo veremos la punta del iceberg. Hablamos de casos como el de los sobresueldos del partido que gobierna nuestro país. Pero hemos llegado a un punto en el que lo peor no es el hecho en sí, que es abominable, sino la insolencia de nuestros dirigentes, que intentan pasar desapercibidos amparándose en el silencio y recurriendo a la mentira. No contentos con esto, ponen buena cara al

pueblo al que fustigan y ahogan mediante subidas de impuestos, reducción de sueldos, restricción de ayudas sociales, etc., bajo la justificación de la conciencia de pueblo unido para superar la crisis. ¿Qué hacen ellos? ¿Cómo contribuyen para superar la crisis? Ni siquiera se dignan a plantar cara a las políticas de austeridad impuestas por Europa, a defender los intereses de la ciudadanía española y luchar contra el desempleo. No lo hacen porque sus deudas contraídas con los bancos extranjeros les dejan en desventaja, sin posibilidad de maniobra dado el elevado nivel de endeudamiento. ¿Y quién está pagando esas deudas? El pueblo.

No solo la clase política es corrupta. Cabe preguntarse de qué se ha valido para amasar su gran fortuna nuestro Rey, Juan Carlos, el “Rey campechano”, o por qué su hija, junto a su yerno, se encuentran en el punto de mira de la chistosa justicia española y están sentados en el banquillo de los acusados. ¿No es suficiente el sacrificio diario que hace cada español para que ellos puedan vivir tan cómodamente? Es la forma legal de meter la mano en el bolsillo ajeno, con eso debería bastar. Pero no ocurrirá nada, porque la justicia en España no es justa. Vaya paradoja. Si un juez se nos atraganta, buscaremos a otro más “flexible”, o tendrá lugar un error en la documentación presentada durante el proceso judicial. Milagro divino. La clave es tener amigos en el cielo – y en el infierno, claro –, para lo que hace falta disponer de una buena cartera. Con dinero en el bolsillo se puede todo. Ya

no importa la posición política, pues el capital ha roto todos los esquemas.

Lo mejor de todo es que nadie dimite. Parece que la dimisión no se contempla en el manual de buenas tareas de la clase política. O quizá no exista ese manual, ¡qué tontería! Nosotros, como pueblo, estamos despertando, pero no llegamos al nivel de manifestación y queja que esta situación merece. Damos por hecho

que este sistema está tan arraigado que no puede ser cambiado. Craso error.

El cambio viene de la mano de la conciencia colectiva y del propósito firme de romper con estereotipos como los que nos persiguen, de tipos vagos y demasiado festivos. El ejemplo que damos en el panorama político-económico no nos representa y, sin embargo, nos estigmatiza. Ya basta de minar nuestra imagen y de robarnos.

Ya basta de que la ciudadanía tenga que cargar con el peso del descaro y la pillería. Hay que dar ejemplo.

¿A dónde vamos a llegar? ¿No ganan lo suficiente que, además, cogen lo que no les pertenece? Ladrones de traje y corbata, no representáis al pueblo. ¡Cuidado, la imagen de España está por limpiar!



La Kinesia y el mundo laboral

M^{ra} Pilar Garrido Cárdenas
Dpto. Servicios Sociocomunitarios y Formación



¿Quién no ha visto alguna vez una película del genial Charles Chaplin? ¿Quién no ha reído o ha sentido nerviosismo con este carismático actor? Chaplin fue uno de los grandes representantes de la kinesia: el actor inglés era capaz de expresar con su cuerpo infinidad de emociones. Tantas como si la película fuese sonora. Y es que en esto consiste la kinesia, en el estudio de los movimientos y gestos del cuerpo por los que transmitimos, de manera consciente o no, sentimientos y otra información a los que nos rodean.

En el mundo de los negocios, la comunicación no verbal es esencial. Se ha de tener especial cuidado tanto en el lenguaje que utilizamos, como en la forma en que nos mostramos ante nuestros interlocutores: **el 7% de la comunicación corres-**

ponde a la comunicación oral, el 38% es el tono que ponemos en la conversación y el 55% es la comunicación no verbal.

Para los profesionales que trabajan “de cara al público” es especialmente importante la comunicación no verbal. Desde la manera de vestir hasta una mínima sonrisa pueden significar más en una venta o en un acuerdo que el propio contenido del mensaje que estamos transmitiendo. El contacto visual, las expresiones faciales positivas, el uso de la sonrisa, el acercamiento estrecho o asentir con la cabeza mientras escuchamos hablar a la otra persona, son gestos que nos ayudarán a mejorar la conversación.

Además de las reglas generales dentro del panorama laboral, cada profesión tiene su particula-

ridad dentro de la comunicación no verbal. Los trabajadores que se dedican a las ventas, por ejemplo, deben ofrecer una imagen elegante y profesional. Si la primera imagen que ofrecen es buena se beneficiará de ello el producto en venta. De igual manera, es importante el contacto directo con la persona, llegando incluso al contacto físico.

En un equipo de trabajo de cualquier empresa se puede observar de manera clara si se está trabajando de manera tranquila y relajada. Las manifestaciones pueden ser risas y sonrisas frecuentes, posturas relajadas en los puestos o sillas, o un acercamiento estrecho. Una buena relación entre los miembros del mismo equipo suele mejorar el rendimiento, por lo que es importante que desde la empresa se fomente la estrechez de lazos y una comunicación fluida entre trabajadores.

En las relaciones entre jefes y empleados también se debe trabajar la comunicación no verbal. Un intercambio de miradas o una comunicación en la que se mire directamente a la otra persona a los ojos, creará una confianza entre ambos interlocutores y comenzarán a agradarse más. Asentir con la cabeza mientras la otra persona se encuentra hablando también puede ser un aspecto positivo para mejorar la comunicación no verbal. Aunque el contacto corporal en este tipo de situaciones se limita a estrecharse la mano en los saludos o en las despedidas y, como mucho, cuando se llega a un acuerdo satisfactorio, una palmadita en la espalda. Estos signos pueden dar a entender esa situación como positiva.

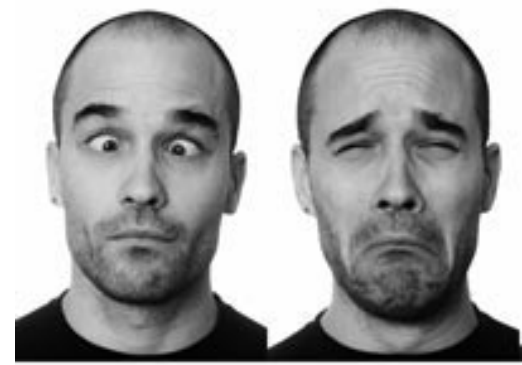
En una negociación podemos pensar que las buenas maneras y la educación de cada persona construyen el mensaje que estamos transmitiendo, pero muchas veces y de manera inconsciente, nuestro mensaje oral dice una cosa pero nuestro lenguaje no verbal manifiesta totalmente lo contrario. Por esto mismo, es esencial una “coordinación” a la hora de hablar y de gesticular. El proceso de la comunicación juega un papel importante en la sociedad en general, pero en el mundo laboral en particular este papel es esencial, ya que un mal gesto puede dar al traste con un buen negocio al crear una situación de confusión.

Ya seas empresario, arquitecto, electricista, médico o rependedor en un supermercado, la comunicación no verbal y la kinesia son parte fundamental del día a día y de nuestro entorno.

El principal consejo que damos es cuidar la expresión facial, ya que nuestra cara es el fiel reflejo de cómo nos encontramos en ese momento. Los labios, las cejas y los ojos nos muestran cómo nos sentimos realmente. Desviar la mirada puede ser signo de nerviosismo o de incomodidad o abrir un poco los ojos cuando se nos está contando algo nuevo significa sorpresa ante esa nueva noticia. Lo que sí está claro es que cualquier expresión o cualquier gesto que realicemos puede tener consecuencias en nuestro interlocutor, y dependiendo de nuestra comunicación y, sobre todo, de nuestra conversación no verbal, podemos lograr un gran éxito o un gran fracaso en el diálogo.

La kinesia es un ámbito aún poco desarrollado y poco estudiado pero que cada vez llama más la atención de las personas que conforman el mundo laboral. Como decía mi abuelo:

“tu cara es el reflejo del alma”.





“Mal de Chagas” ¿Hablamos de pandemia?

María Irene Pardo Vásquez
Dpto. Sociosanitario



La tripanosomiasis americana o, como más comúnmente se conoce, “**Mal de Chagas**”, se está convirtiendo en un problema emergente de salud pública y en una de las prioridades de la política sanitaria. Y es que esta enfermedad, perteneciente a aquellas que tenían el apelativo de “olvidadas” y que fue propia de las sociedades precolombinas, está volviendo a resurgir y a aumentar su incidencia mundial debido principalmente a los movimientos poblacionales.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima **que existen en el mundo aproximadamente treinta y cinco millones de personas infectadas con este mal que a lo largo del año se cobra unas 12.500 vidas y genera unos 42.000 nuevos casos**, cifras nada desdeñables y que han dado la voz de alarma. No en vano, esta organización decretó en 1998 una estrategia para erradicar la tripanosomiasis e invitó a participar en ella a todos los países implicados, demandando profesionales capacitados de las distintas ramas sanitarias para su abordaje, así como para evitar que el problema adquiriese tintes dramáticos de pandemia.

El principal problema de esta enfermedad endémica de regiones tropicales (Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú, etc.) es su cariz prácticamente asintomático y silente, que hace que pase desapercibida por aquellos que la padecen hasta que aparecen en escena las consecuencias fatales, dejándolos desprevenidos e indefensos y propiciando la propagación del agente infeccioso allá

donde vayan.



Enfermedad de ¿Chagas?

El curioso nombre que recibe hace honor al investigador brasileño **Carlos Chagas**, que descubrió por primera vez al agente infeccioso en sangre, antes incluso de determinar la enfermedad que provocaba. Se trata de un protozoo parásito intracelular y flagelado conocido como *Trypanosoma cruzi*, que se distribuye rápidamente en sangre y que está alojado fundamentalmente en tejido cardíaco e intestinal, donde produce las principales lesiones (palpitaciones, dificultad para respirar, desmayos, dolor en el pecho, insuficiencia cardíaca, estreñimiento, dificultad para deglutir y muerte súbita), aunque también puede provocar daños a nivel muscular y nervioso.

La tripanosomiasis es una afección eminentemente inespecífica en cuanto a su sintomatología, si es que existe, confundándose

generalmente con los síntomas de una gripe o de un resfriado común, de ahí que, a no ser que los pacientes infectados se efectúen un análisis de sangre, la presencia del parásito pase totalmente desapercibida. Además, se ceba particularmente con la población joven, con los niños y con los recién nacidos, causando desenlaces fatales en una gran cantidad de los casos o, en su defecto, situaciones incapacitantes de por vida.

En las regiones endémicas la principal vía de contagio es a través de un vector, es decir, un medio de transmisión que permite el paso del agente infeccioso de un individuo a otro, representado por un tipo de chinche vulgarmente conocido como **“vinchuca”**.

Este insecto hematófago de vida nocturna, tiene una amplia presencia en zonas rurales y empobrecidas, alojándose principalmente en las grietas de paredes y suelos de adobe, debajo de la cubierta de los techos o detrás del mobiliario que conforma la decoración de los hogares. Sale al caer la luz del día de su escondite emitiendo un sonido característico, prefacio de su banquete de sangre, en busca de víctimas presas del sueño.

Cuando las personas duermen, la vinchuca aprovecha para ejecutar su picadura y beber su sangre, aunque esta no es la manera en la que este vector transmite el parásito. Siempre que esta chinche termina de “comer”, se hincha y se ve obligada a efectuar sus deyecciones, lugar en que los miles de tripa-

nosomas esperan para ser integrados en el nuevo hospedador. La picadura de la vinchuca produce un leve escozor que induce a rascarse, de manera que pueden producirse heridas con las uñas. Estas heridas son la puerta de entrada de estos parásitos al sistema circulatorio, con las consiguientes consecuencias. ¿Por qué el “mal de Chagas” es un problema a nivel mundial?

A estas alturas cabe hacerse la siguiente pregunta: si la vinchuca es un insecto endémico de regiones tropicales, ¿por qué es un problema prioritario a atajar por la salud pública a nivel mundial? Obviamente el vector no tiene capacidad de trasladarse en las maletas de todas aquellas personas que emprenden un viaje ni de integrarse de manera efectiva en un nuevo ecosistema. Entonces, ¿cuál es el motivo de esta preocupación?

La respuesta reside en que la transmisión de la enfermedad a través de la vinchuca no es la única vía de entrada del parásito a nuestro organismo, sino que existen otras vías igualmente importantes que condicionan la diseminación del “mal de Chagas” de manera global. Estas vías son fundamentalmente: **la transplacentaria, las transfusiones de sangre y donaciones de órganos y tejidos, la lactancia materna, la contaminación accidental en el laboratorio y el manejo de animales infectados**. De todas ellas, las dos primeras son las que más preocupan, por ser las que implican mayor porcentaje de contagio de la enfer-

medad, constituyéndose como los principales bastiones sobre los que ejerce sus estrategias e intervenciones en la salud pública.

La elevada prevalencia y distribución y la disminución de calidad y esperanza de vida que se derivan de esta patología, no son los únicos factores que justifican su abordaje. La enfermedad de Chagas, además, lleva implícito un impacto económico y social en aquellos países receptores, ya que requiere personal sanitario capacitado y especializado en su abordaje e implica costes sanitarios extras para el sistema, por lo que se hace más que necesaria la implementación de políticas sanitarias eficientes que garanticen su control y que eviten la aparición de consecuencias negativas hacia este sector poblacional y situaciones de discriminación y marginación social.

Siguiendo esta línea se proponen las siguientes actuaciones en el marco de la prevención y detección precoz, que se llevan a cabo principalmente en los centros de atención primaria:

- Información general a todas aquellas personas que están en riesgo de haber contraído la enfermedad, ya sean mujeres embarazadas o en periodo de lactancia o aquellas personas que tengan intención de donar sangre, órganos y/o tejidos, bien porque proceden de regiones en las que el vector es endémico, porque tienen antecedentes de haber padecido esta enfermedad o porque han viajado de manera transitoria a estos lugares.
- Pruebas de cribado a todas las mujeres embarazadas procedentes de regiones endémicas, así como a sus recién nacidos y resto de hijos, en aquellas situaciones en las que los análisis resultaron positivos.
- Identificación de futuros donantes en una entrevista pre-donación (origen, últimos viajes realizados, antecedentes, etc.).
- Realización de pruebas de laboratorio antes de admitir las donaciones.
- Aplicación de criterios de inclusión y exclusión en aquellas personas que van a proceder a donar un órgano, sangre o tejido, claramente justificados sin que existan razones motivadas por la discriminación o marginación social.



Intervenciones todas ellas que persiguen mantener a raya a esta enfermedad y que permiten aplicar tratamientos eficaces en los primeros estadios de la misma, evitando las complicaciones fatales y asegurando porcentajes de curación de hasta el 100% de los casos en niños pequeños y recién nacidos.

Unos resultados esperanzadores que mantienen con fuerza y de manera viva las intenciones de la salud pública, animando a seguir en la búsqueda de una mayor profesionalidad, especialización e información de profesionales sanitarios, de los grupos poblacionales implicados y de la población en general.

Porque la salud es cosa de todos, y porque pequeños esfuerzos compartidos tienen como recompensa grandes beneficios, luchemos por conseguir que estas enfermedades vuelvan a existir tan sólo en los libros de texto.

SOMOS

Artículos

Boletín INESEM

Instituto Europeo de
Estudios Empresariales