

# 52

PRIMER TRIMESTRE 2015

MAPFRE incrementa su beneficio un 6,9%, hasta 845 millones e ingresa 26.367 millones, un 1,8% más en 2014.

Estamos más cerca de nuestros asegurados por medio de nuestros perfiles en redes sociales

Convención  
MAPFRE | La Centro Americana  
Recife - Brasil 2015

# El mundo de MAPFRE

## en El Salvador



Turismo:  
Hostal  
**Miramundo**

**100** Años  
MAPFRE | LA CENTRO AMERICANA  
EL SALVADOR

Para vehículos de 0 a 10 años:

# ELITE

Un seguro de autos...  
**¡bien pensado!**

Para conocer de las coberturas y beneficios de este seguro,  
contacte con un Asesor de Seguros al:



PBX **2257-6666**

[mapfre.com.sv](http://mapfre.com.sv)



 **MAPFRE** | **LA CENTRO AMERICANA  
EL SALVADOR**

La aseguradora global de confianza

**A**l iniciar cada año es prácticamente una rutina que asumimos como normal, el plantearnos propósitos y metas que quisiéramos lograr como parte de nuestros sueños. Sueños que probablemente se repiten por años con la misma intensidad y deseo de alcanzarlos y que nuevamente se presentan en nuestro cajón de “pendientes”. Muchos sucumben al propósito, asumiéndolos como “imposibles”, pero lo ideal es enfrentarlos, estudiando de forma consciente los fallos o las posibles circunstancias que impidieron lograr ese sueño anhelado.

Es fácil reconocer que pasada la euforia de los primeros meses del año, la rutina nuevamente va absorbiéndonos en una vorágine impredecible de actividades rutinarias y sin darnos cuenta, invertimos nuevamente todo nuestro tiempo en cosas que no nos aportan lo esencial: el camino hacia la realización de nuestros sueños.

Así que, soltemos todo aquello que nos atrasa e impide la consecución de los mismos. Pueden ser simples actitudes, pensamientos, relaciones, trabajo, o sentimientos. Démosle oportunidad a la vida, a este año nuevo, para que se aposenten en nosotros nuevas oportunidades, nuevos retos, nuevas fuerzas. Organicemos primeramente las gavetas de nuestro interior y coloquemos en un lugar preponderante y bien a mano, lo más importante: la fe y la confianza en Dios, la misericordia, el perdón y el amor. Todo lo demás, irá llegando, y todos nuestros proyectos cobrarán vida y se realizarán.

**¡Manos a la obra! ¡Construyamos un año 2015 lleno de exitosas realizaciones!**

En nuestra portada, y como parte de nuestra permanente promoción de los lugares turísticos más sobresalientes de nuestra hermosa tierra, El Salvador, Hostal Miramundo, en el departamento de Chalatenango. Le acompañan, interesantes artículos, entrevistas y las más atractivas actividades de nuestro quehacer empresarial. 

# Sumario



## 05

### TEMAS MAPFRE

MAPFRE incrementa su beneficio un 6,9%, hasta 845 millones e ingresa 26.367 millones, un 1,8% más en 2014.

MAPFRE amplía su presencia en el Noreste de Estados Unidos mediante un acuerdo con el Grupo Asegurador MiddleOak.

MAPFRE obtiene el Certificado AENOR de Calidad ISO 9001 para sus actividades de prestaciones patrimoniales y de gestión médica.

MAPFRE refuerza su diversificación geográfica: en 2020 el 75% de los ingresos del Grupo provendrán de fuera de España.

El mercado latinoamericano de seguros creció cerca de un 4% en 2013

## 14

### ACONTECER EMPRESARIAL

Capacitación

Estamos más cerca de nuestros asegurados: presentes en las redes sociales

Convención MAPFRE | La Centro Americana Brasil Recife 2015

## 20

### HOGAR SEGURO

Artículos de seguridad para bebés en el hogar



## 22

### SEGURIDAD VIAL

Técnicas de conducción: giros y cruces.



## 29

### DELICIAS SALVADOREÑAS

Antojitos salvadoreños: Mangos y jocotes en miel



## 24

### ESTAR BIEN

Los peligros de la grasa abdominal oculta



## 26

### TURISMO

Hostal Miramundo



## 26

### REFLEXIONES

¡Rodeado pero no vencido!





## DATOS

Las primas se incrementan un 2,6%, hasta 22.401 millones.

El ahorro gestionado supera por primera vez los 40.800 millones de euros, con un crecimiento del 21,4%.

En España, el beneficio neto crece un 24,6% y las primas dos puntos más que el sector, lo que confirma el cambio de tendencia.

En moneda local, MAPFRE crece de manera significativa en prácticamente todos los mercados en los que opera.

El ratio combinado mejora 40 puntos básicos y se sitúa en el 95,7%, gracias a la destacada reducción de gastos.

El patrimonio crece 1.576 millones de euros en los últimos doce meses, hasta los 11.469 millones.

El dividendo con cargo a los resultados del ejercicio 2014 se incrementa un 7,7%, hasta los 14 céntimos de euro por acción.



## INCREMENTA SU BENEFICIO

### UN 6,9%, HASTA 845

### MILLONES E INGRESA

### 26.367 MILLONES, UN 1,8%

## MÁS EN 2014

**M**APFRE incrementó su beneficio atribuible en 2014 un 6,9%, hasta alcanzar los 845 millones de euros, gracias al crecimiento del negocio en la mayoría de los países, a una mejora del resultado técnico y al notable incremento de los ingresos financieros netos. Los ingresos, por su parte ascendieron a 26.367 millones de euros, un 1,8% más que en 2013, y las primas crecieron un 2,6%, hasta casi los 22.401 millones de euros. En moneda constante, las primas crecieron un 7,7% y el resultado atribuible, un 11,8%.



“Estos resultados muestran el éxito del modelo de negocio global de MAPFRE. Crecemos en todos los mercados estratégicos y reforzamos nuestro liderazgo en España, superando en dos puntos el comportamiento del sector”, subrayó D. Antonio Huertas, Presidente de MAPFRE.



Durante el año 2014, el patrimonio neto ha crecido en 1.576 millones de euros, hasta los 11.469,4 millones, impulsado, entre otras razones, por el resultado del ejercicio, la revalorización de la cartera de inversión, especialmente de la deuda pública española, y la apreciación de las principales divisas, entre las que destaca el dólar estadounidense. Los fondos propios, por su parte, se situaron en 9.152,7 millones, lo que supone un aumento del 16,8%, y los activos totales se incrementaron en los últimos doce meses un 18,3%, hasta los 67.232 millones.

El ratio combinado se situó al cierre de 2014 en el 95,7%, lo que supone una reducción de 40 puntos básicos, gracias a la mejora significativa del ratio de gastos en Brasil así como en el negocio reasegurador. Se alcanza por tanto el objetivo establecido por el Grupo para el año 2016. Por su parte, el ratio de gastos se redujo en 1,4 puntos porcentuales, hasta el 27,7%, superando el objetivo trienal dos años antes de lo previsto.

MAPFRE tiene actualmente un rating de Standard & Poor's de “A” como asegurador y de “BBB+” como emisor, con lo que se sitúa en el nivel más alto entre los grupos empresariales españoles.

### 1.- EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO:

La Unidad de Seguros obtuvo unas primas de 18.893 millones y su beneficio neto se ha incrementado hasta situarse en 797 millones de euros, mientras que las primas de la Unidad de Reaseguros ascendió hasta 3.343 millones de euros y el resultado neto de este negocio superó los 141,5 millones de euros. Por su parte, la Unidad de Riesgos Globales registró un volumen de primas de 1.049 millones de euros y su beneficio neto ascendió hasta los 44 millones de euros, mientras que los ingresos de la Unidad de Asistencia, Servicios y Riesgos Especiales superaron los 1.137 millones de euros y su beneficio neto se situó en 21,1 millones de euros.



MAPFRE Madrid

Las primas del Área Regional Iberia (España y Portugal), que representan el 31,1% del total, alcanzaron los 7.456 millones de euros, cifra que supone un incremento del 1,5% respecto al año anterior. En España, las primas superaron los 7.256 millones, un 1,1% más que el año anterior, y el beneficio neto creció un 24,6%, hasta los 432 millones de euros. En un contexto de fuerte competencia, MAPFRE ha vuelto a crecer en los principales ramos y registra un comportamiento mejor que el mercado en el negocio de Automóviles, cuyas primas se situaron en 2.033 millones de euros, y en Salud, con un incremento de primas del 6,7%, casi el doble que el sector. En el negocio de Vida, las primas crecieron un 4,4%, hasta los 2.618 millones de euros, impulsadas por la significativa aportación del canal bancaseguros, mientras que en este ramo el sector registró un descenso del 2,8%. También es significativo el notable crecimiento en la captación de fondos de inversión y carteras gestionadas, que se incrementaron un 16,7%, hasta los 3.534 millones de euros, y en los fondos de pensiones, que ascendieron a 5.789 millones de euros, un 7,8% más que el año anterior.

Las primas del Área Regional Brasil se incrementaron un 6,9% (15,6 por ciento en moneda local), hasta los 5.553 millones de euros, impulsadas por el aumento del negocio de Vida y Automóviles, principalmente. Esta Área Regional aporta el 23,2% de las primas totales del Grupo.



El Área Regional APAC registró un incremento de primas del 16,7%, hasta los 101 millones de euros. En esta región, cuyas primas representan el 0,4% del Grupo, destaca la contribución de China, con 41,7 millones (+15,8%), y Filipinas, con 39,3 millones de euros y un crecimiento del 5,4% (+7,8% en moneda local).

El negocio reasegurador aporta el 14% de las primas, hasta los 3.343 millones de euros. Esta cifra representa un incremento del 2,8%, impulsado por el nuevo negocio procedente del ramo de Vida. El beneficio neto, por su parte, ascendió a 141,5 millones de euros, un 30,1% más que en el año anterior.

Transcurrido un año desde la implantación de la nueva estructura organizativa de MAPFRE, ésta ha adquirido un nivel de madurez muy relevante que está contribuyendo de forma destacada al crecimiento del negocio y al control y reducción de los gastos. Desde el 1 de enero de 2014 MAPFRE se estructura en nueve áreas corporativas globales, cuatro unidades de negocio, tres áreas territoriales y siete áreas regionales. 🌐

El Área Regional Latam Sur registró un volumen de primas de 2.863 millones de euros, lo que supone un descenso del 4,1%, aunque en moneda local la mayoría de los países registran crecimiento de dos dígitos. Las primas procedentes de esta Área representan el 12% del total.

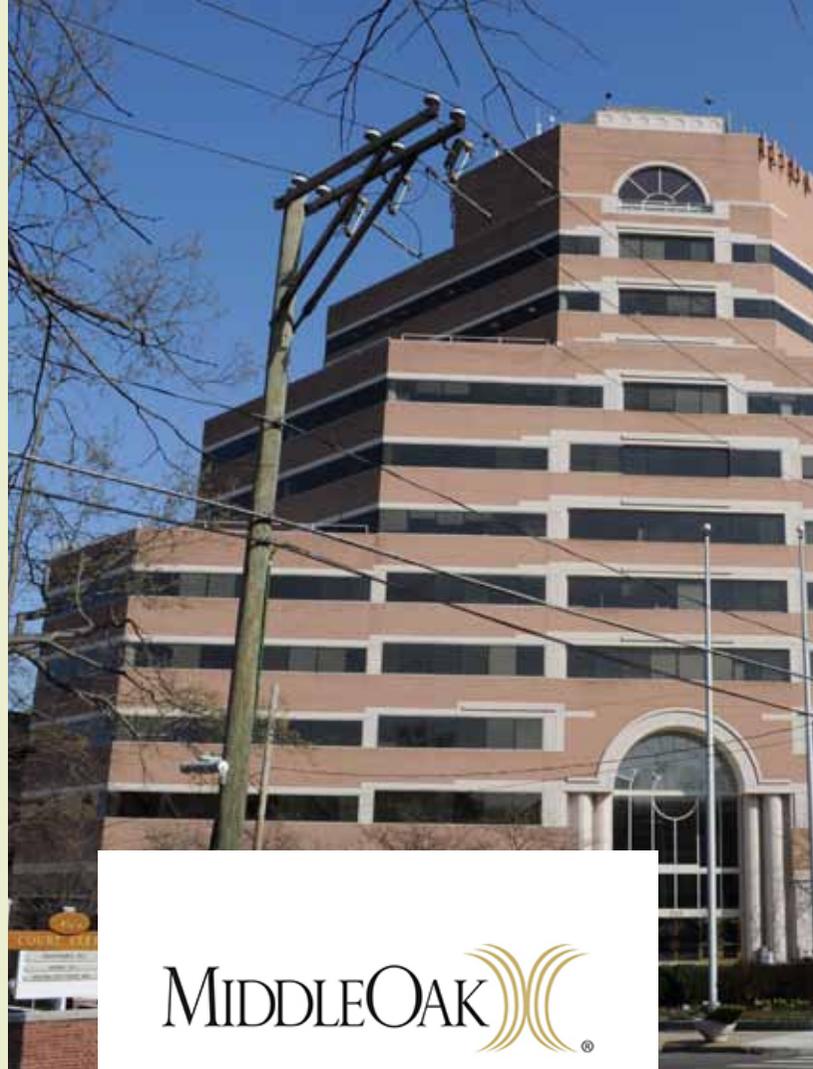
Las primas del Área Regional Latam Norte, que suponen el 5,1% del Grupo, ascendieron a 1.211 millones de euros, un 11% más que en el año anterior. Destaca el crecimiento de México, con un incremento del 10,7% (15,2% en moneda local), hasta los 805 millones de euros, gracias a los ramos de Automóviles, Vida y Salud.

El Área Regional Norteamérica, cuyas primas representan el 8,8 por ciento del total, registró un incremento del 4,5%, hasta los 2.105 millones de euros. Destaca el crecimiento del negocio en Estados Unidos, con un volumen de primas del 1.796 millones, un 4,6% más que en 2013, gracias a la buena evolución del negocio de Automóviles y Hogar.

Las primas del Área Regional EMEA crecieron un 4,4%, hasta los 1.285 millones de euros, impulsadas por los negocios de Vida, Global Risks y Asistencia. En Turquía, el volumen de primas se mantiene prácticamente estable, aunque en moneda local, el aumento asciende al 10,2%, hasta los 572 millones de euros.



amplía su presencia  
en el Noreste de  
Estados Unidos  
mediante un  
acuerdo con el  
Grupo Asegurador  
MiddleOak



MIDDLEOAK 

*Making Insurance Right.®*

Firma un acuerdo para la transferencia de hasta 127 millones de dólares en pólizas de No Vida en seis Estados de Nueva Inglaterra.

Comienza a operar en Vermont y Maine, y ya son 19 los Estados de EE.UU. en los que la compañía está presente.

MAPFRE USA, la filial en EE.UU. de MAPFRE, ha alcanzado un acuerdo con MiddleOak Insurance por el que asumirá hasta \$127 millones en pólizas de No Vida de esta aseguradora en la región de Nueva Inglaterra.

En concreto, el acuerdo implica los ramos de Autos y Hogar, y afecta a los Estados de Connecticut, Massachusetts, Rhode Island, New Hampshire, Maine y Vermont. En estos dos últimos Estados, MAPFRE comenzará a ofrecer sus servicios por primera vez, ampliando así a 19 el número total de Estados en los que la compañía opera a nivel nacional.

MAPFRE ofrecerá a los agentes independientes de MiddleOak la opción de integrarse en los sistemas de la compañía, y asumirá parte de la plantilla. Jaime Tamayo, Presidente and CEO of MAPFRE, se ha mostrado muy satisfecho con el acuerdo, “que supone un nuevo paso en los planes de expansión de la empresa, así como en los esfuerzos de diversificación de productos en EE.UU. Estamos ilusionados de ofrecer a los agentes y clientes de MiddleOak la excepcional calidad de servicios y la competitiva gama de productos de MAPFRE”.

Este acuerdo en Nueva Inglaterra marca un nuevo hito en los planes de expansión de MAPFRE en el país, que es considerado estratégico en la expansión del negocio a nivel mundial.

La sede central se encuentra en Massachusetts, donde MAPFRE USA cuenta con una cuota de mercado superior al 27%, y en el conjunto del país se sitúa entre las 20 principales compañías en seguros de automóvil. EE.UU. aporta ya un 10% de los beneficios globales de MAPFRE.

En los próximos tres años, MAPFRE tiene planes de expansión en otros tres Estados más: Illinois, Virginia y Wisconsin.



 **MAPFRE**

obtiene el Certificado  
AENOR de Calidad  
ISO 9001 para sus  
actividades de prestaciones  
patrimoniales y de gestión  
médica



Todas las áreas de Prestaciones y Proveedores de MAPFRE España cuentan ya con certificado de calidad AENOR.

Igualmente, en los últimos meses se ha lanzado un negocio de seguros de Vida y se han cerrado acuerdos con varias cadenas de distribución comercial en la Costa Oeste de EEUU, que le facilitarán su llegada a la población hispana del país.

Dentro de ese proceso de crecimiento, se trabaja en la búsqueda activa de nuevas redes de distribución, mediante la apertura de oficinas propias y el desarrollo de agentes vinculados, y en el próximo lanzamiento de una compañía de seguro directo en internet.

MAPFRE inició sus operaciones en EE.UU. en 1993 de la mano de MAPFRE ASISTENCIA. En el año 2000 inició sus actividades de reaseguros en el país a través de MAPFRE RE, y en 2008 realizó la que es la mayor adquisición de su historia con la compra de The Commerce Group. 

MAPFRE obtuvo el certificado de calidad UNE-EN ISO 9001 que otorga la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) para sus actividades de Prestaciones Patrimoniales y de Gestión Médica en España.

El certificado del Área de Prestaciones Patrimoniales (ER-1023/2012) confirma la calidad con la que se lleva a cabo la tramitación, gestión y liquidación de las prestaciones patrimoniales así como la buena gestión de la red pericial, tanto en el ámbito de negocio para particulares como para empresas.

El certificado del Área de Gestión Médica (ER-0801/2014) evalúa la gestión de calidad en la selección, contratación y seguimiento de proveedores sanitarios y la correspondiente a la gestión y coordinación de la actividad médico pericial y valoración del daño corporal.

Con estos dos nuevos reconocimientos, todas las áreas de gestión de Prestaciones y Proveedores de MAPFRE España cuentan ya con el certificado AENOR de calidad (prestaciones automóviles, prestaciones patrimoniales, prestaciones personas, gestión médica y proveedores).

A la entrega oficial, que tuvo lugar recientemente en la sede de MAPFRE España en Madrid, asistieron el CEO Regional de España y Portugal de MAPFRE, D. José Manuel Inchausti; la Directora General Adjunta de Prestaciones y Proveedores de MAPFRE España, Da. Mayte Matiacci; el Director del Área de Prestaciones Patrimoniales, D. Manuel Hinchado; y el Director del Área de Gestión Médica, D. Ángel Benito. El Director General de AENOR, D. Avelino Brito, fue el encargado de entregar los certificados.

El certificado del Sistema de Gestión de la Calidad de AENOR está basado en la norma internacional ISO 9001, la herramienta de gestión de la calidad más extendida en el mundo con más de 1,1 millones de certificados en 187 países. 

## DATOS



El Grupo presentó sus oportunidades de negocio en cada región y las iniciativas estratégicas más relevantes para los próximos tres años.

Apuesta por el negocio digital: el 7% de las primas provendrán de este canal en 2020.

Incrementará la diversificación de negocio: en 2020 las primas de Vida y Salud representarán alrededor del 35% del total.

Proseguirá con su política de contención de costes, que permitirá mantener el ratio de gastos en un máximo del 28% sobre las primas.

Desarrollará un plan para incrementar la cuota de mercado en el negocio de Automóviles en España y Portugal.

Prevé aumentar en México su cuota del 6 al 10% en cinco años, apoyado en la red comercial y en el negocio digital.

La tasa impositiva efectiva del Impuesto de Sociedades del Grupo se situó en 2014 en el 27,4%, con una contribución a las Administraciones Públicas de más de 1.300 millones de euros.

MAPFRE adapta sus Estatutos a las nuevas exigencias sobre Gobierno Corporativo.

El dividendo con cargo a resultados de 2014 crece un 7,7%.

# MAPFRE refuerza su diversificación geográfica: en 2020 el 75% de los ingresos del Grupo provendrán de fuera de España

El Presidente de MAPFRE, D. Antonio Huertas, avanzó durante la Junta General de Accionistas, celebrada en Madrid, algunos de los retos del Grupo para los próximos años, entre los que destacan seguir fortaleciendo su diversificación geográfica y de negocios, de modo que en 2020, los ingresos procedentes de fuera de España representen como mínimo el 75% del total, y las primas de Vida y Salud aporten alrededor del 35%.

La Junta también aprobó las cuentas del ejercicio 2014 y la propuesta de abonar un dividendo total con cargo a los resultados del año pasado de 0,14 euros por acción, lo que representa un incremento del 7,7% respecto al año anterior. El resto de Acuerdos también contó con un amplio respaldo por parte de los accionistas. Entre ellos, destacan los referidos al Buen Gobierno: la Junta ha aprobado la modificación de los Estatutos Sociales de MAPFRE y el nuevo Reglamento de la Junta General para adaptarlos a las últimas modificaciones legislativas.

D. Antonio Huertas analizó las expectativas económicas de cada región donde MAPFRE opera y las oportunidades de negocio en las mismas y ha presentado las iniciativas estratégicas más relevantes para los próximos tres años. En este sentido, señaló que MAPFRE seguirá potenciando la multicanalidad y avanzando en el desarrollo de su red comercial, abriendo oficinas en la mayoría de los países en los que opera e impulsando nuevos acuerdos de distribución



# MAPFRE



(especialmente en los países del Área Regional Latam Sur, en Estados Unidos y en Turquía).

Asimismo, el Grupo potenciará el proyecto de Global Risks de forma significativa en Europa, con el objetivo de incrementar el negocio entre los grandes grupos industriales del continente, y en Brasil, diseñando un plan con un enfoque específico para la gran empresa brasileña.

MAPFRE seguirá aprovechando las sinergias entre las diferentes unidades y continuará con una política de contención de costes, lo que permitirá mantener el ratio de gastos internos totales en un máximo del 28% sobre las primas.

D. Antonio Huertas señaló que MAPFRE desarrollará un plan para convertir a la compañía en uno de los líderes globales en distribución digital en 2020, año en el que al menos el 7% de las primas de MAPFRE procederán de este canal. Asimismo, impulsará la innovación como eje diferenciador de la compañía en todos los mercados en los que opera, como base para ofrecer el mejor servicio para sus clientes.

Durante la Junta, se ha resaltado el compromiso de MAPFRE por impulsar el desarrollo de los países en los que está presente. En este sentido, se ha destacado la contribución del Grupo a las Administraciones Públicas. En 2014, MAPFRE

ha pagado más de 1.300 millones de euros, con una tasa impositiva efectiva del Impuesto de Sociedades del Grupo del 27,4%.

D. Antonio Huertas subrayó que en España y Portugal, MAPFRE pondrá en marcha un plan de negocio con el fin de incrementar la cuota de mercado en Automóviles, y potenciará las acciones de fidelización y venta cruzada, apoyándose en la red comercial y captando nuevos agentes. Además continuará avanzando para contar con una estructura más simplificada y eficiente.

Respecto a Latinoamérica, cabe destacar que en México se prevé incrementar la cuota de mercado del 6 al 10% en cinco años, gracias al desarrollo de la red comercial, de una red específica del negocio de Vida y al negocio digital. Además, se contempla la posibilidad de buscar acuerdos o alianzas con otros grupos aseguradores o financieros para incrementar la dimensión de MAPFRE en México. En Latam Sur, el Grupo diseñará un plan comercial específico para empresas multilaterales.

En Brasil, MAPFRE, que ya ha empezado a operar en el negocio de Salud, continuará desarrollando su red comercial, a través de la figura del corresponsal bancario como distribuidor de seguros en el mundo rural, formando más agentes especializados y potenciando la distribución a través de máquinas expendedoras en supermercados. ▶

◀ MAPFRE, que ya opera en 19 Estados de Norteamérica, prevé ampliar su presencia a Illinois, Virginia y Wisconsin en 2017 y desarrollar un plan conjunto con México para potenciar el negocio transfronterizo entre ambos países. Asimismo, abrirá oficinas en concesionarios de automóviles y potenciará los acuerdos de distribución con supermercados en la costa oeste. También se potenciará la comercialización de productos para empresas en nuevos estados, como Massachusetts, Florida, Pennsylvania y Arizona, y se desarrollará un programa de asistencia en carretera para vehículos comerciales en California. Asimismo, se pondrá en marcha una estrategia de distribución digital en Estados Unidos, a través de una operación de seguro directo de Automóviles, similar a la de VERTI en España, y se potenciará la oferta online de MAPFRE.



En el Área Regional EMEA, MAPFRE está trabajando en la integración de Direct Line Italia y Alemania, una operación que supondrá la incorporación al Grupo de casi 1.300 personas, 1,6 millones de clientes y unas primas de 714 millones de euros. En Turquía, por su parte, se impulsará el negocio de Vida-Riesgo.

En China, MAPFRE trabaja en el diseño de una compañía especializada en la venta “on line” de seguros de Automóviles a través de dispositivos móviles y para ello buscará formas de colaboración con los principales canales y plataformas de distribución digitales del país. La solicitud para operar en la región elegida (Shandong) ya ha sido presentada a las autoridades chinas.

Respecto al negocio reasegurador, D. Antonio Huertas subrayó que MAPFRE RE abrirá oficinas en nuevos países y se iniciarán operaciones de reaseguro de Vida en Estados Unidos. 🌐

# El mercado latinoamericano de seguros creció cerca de un 4% en 2013

Brasil y México continúan siendo los países con mayor cuota de mercado y Puerto Rico registra un año más, la prima per cápita más alta de la región, según el informe “El mercado asegurador latinoamericano en 2013-2014”, de FUNDACIÓN MAPFRE.

El mercado asegurador latinoamericano experimentó en 2013 un crecimiento medio nominal en moneda local del 16%, continuando así la tendencia de los últimos años, y obtuvo un incremento del 3,8% en el volumen de primas respecto al año anterior, hasta alcanzar los 126.945 millones de euros. Este crecimiento está relacionado con un menor dinamismo de la economía de América Latina y El Caribe, que en su conjunto creció un 2,5% en 2013.

Así lo recoge el informe “El mercado asegurador latinoamericano en 2013-2014”, que dio a conocer

FUNDACIÓN MAPFRE con el objetivo de proporcionar una visión general de la situación actual del mercado asegurador en estos países, presentar el contexto económico donde se ha desarrollado esta actividad y analizar la evolución del seguro a partir de información sectorial relativa a producción de seguros por ramos, siniestralidad, número de compañías y ranking de grupos aseguradores, entre otros factores.

El informe, que fue elaborado con las publicaciones de los organismos de supervisión de seguros y de las asociaciones de entidades aseguradoras locales, destaca que, a excepción de Puerto Rico, el volumen total de primas valorado en moneda local creció nominalmente en todos los países y que países como Bolivia, Colombia, Nicaragua, Paraguay y Perú consiguieron crecimientos de dos dígitos tanto en términos nominales como reales.

Brasil continúa siendo el mayor mercado de la región con una cuota del 39,9%, que ha disminuido dos puntos porcentuales respecto al año anterior. Le sigue México, que supone el 15,7%. Entre los países que experimentaron un mayor crecimiento en el volumen de primas en euros destaca Paraguay (20,4%), Bolivia (13,9%) y México (11%).

El trabajo muestra asimismo, que año más, Puerto Rico continúa registrando la prima per cápita más alta de la región, con 2.152 euros por habitante, y volvió a destacar en 2013 en lo referido a la penetración del sector asegurador en la economía, entendida como porcentaje de primas respecto al Producto Interior Bruto (PIB), con un 14,9%. Le siguen en esta clasificación Chile (502 euros) y Brasil (352 euros). Los países con menores primas per cápita siguen siendo Nicaragua y Bolivia, con 19 y 27 euros por habitante, respectivamente.

### **EVOLUCIÓN POR SEGMENTOS Y RAMOS**

Automóviles destaca como el ramo más relevante. Representa el 22% de todo el mercado asegurador y el 37% del mercado de seguros NoVida y creció un 5,6% en Latinoamérica, con



importantes aumentos en grandes mercados como Brasil y México.

En Vida, las primas crecieron un 1,3% en 2013 y en No Vida, un 5,6%.

### **AVANCE PRIMER SEMESTRE DE 2014**

En el primer semestre de 2014, todos los países a excepción de Chile, Ecuador y Puerto Rico tuvieron crecimientos nominales de primas en moneda local, de donde se deduce que también en 2014 la apreciación del euro frente a las monedas de estos países puede influir en la variación del volumen de primas de la región expresado en euros.

El estudio completo está disponible en:

[www.fundacionmapfre.org](http://www.fundacionmapfre.org)

## CONVENCIÓN

MAPFRE | LA CENTRO AMERICANA  
EL SALVADOR



El día esperado por todos los participantes a la Convención Recife 2015 había llegado y tempranito por la mañana, cada uno desde sus casas dio inicio a una aventura que sería más que especial. Puntualitos todos fuimos llegando a nuestro punto de encuentro, el Aeropuerto de Comalapa, para abordar el avión que nos llevaría a nuestro destino: Recife!

A nuestro arribo a Recife, fuimos recibidos por nuestra guía, quien, mientras nos dirigíamos al hotel que sería nuestro punto de concentración, por así decirlo, se encargó de ilustrarnos, con mucha gracia y simpatía, parte de la historia del lugar.

El primer día de viaje se llegó directamente por la noche al hotel por lo que todos nos dirigimos a nuestras habitaciones para descansar, ya que al día siguiente comenzábamos nuestras actividades.





En nuestro segundo día, nuestra primera cita hicimos un recorrido en autobús por la ciudad de Recife. Este lugar definitivamente merecía visitarlo, es muy bonito y pintoresco, resalta su arquitectura antigua mezcla de la influencia Holandesa con los Portugueses. en donde además visitamos el museo de “cabezas” en donde se guardan los muñecos para los desfiles de gigantes en el Carnaval y la Sinagoga judía de Recife, que es la primera sinagoga judía establecida en America, tuvimos la oportunidad de poder ver sus textos sagrados y documentos antiguos, que nos fueron explicados por una persona de la sinagoga, también visitamos La Casa de Cultura, que corresponde a una antigua cárcel reconvertida para el comercio de artesanías, y en la que muchos de nosotros pudimos comprar algunos recuerdos para llevar a casa. Es muy bonita y mantiene los rasgos de la cárcel, por otra parte cada puesto de artesanías ocupa el espacio ideal dentro de cada celda. Y para terminar el programa de actividades de este día, visitamos uno de sus principales centros comerciales en donde pudimos continuar realizando algunas compras. También pudimos

dar un breve vistazo a los puentes y todo el complejo sistema de ríos que atraviesan la ciudad (Recife es llamada la “Veneza Brasileira”)

Posteriormente, nos regresamos al hotel, en donde pudimos disfrutar su playa propia, sus amplias instalaciones, piscinas y recreaciones en general, con un ilimitado buffet de comidas y bebidas, incluyendo las famosas caipirinhas!. Cabe recordar que todos estábamos alojados bajo el régimen de “Todo Incluido”!!

En nuestro tercer día, y luego de un descanso reparador la noche anterior, salimos con las “baterías cargadas”, a disfrutar de un paseo en buggy por Porto de Galinhas, en donde muchos pudimos apreciar la belleza de sus playas, darnos un refrescante chapuzón y disfrutar de un exquisito almuerzo en un restaurante que se encuentra al lado de la playa. Así que una vez más, con cámara en mano, también pudimos grabar parte de la hermosura del lugar y de los gratos momentos compartidos por el grupo.

Por la tarde de ese mismo día, nos deparaba una actividad muy especial y esperada por todos, la Cena de Gala de MAPFRE La Centro Americana, por lo que retornamos al hotel para descansar un poco y después alistarnos y ponernos muy guapos y elegantes para este evento. Ya listos y con nuestra fiel acompañante de todos estos días... nuestra cámara fotográfica! nos dirigimos al salón privado en donde se llevaría esta actividad, en la cual una vez más se reconoció el esfuerzo de cada uno de los asistentes a esta Convención, y en donde también pudimos degustar de una exquisita cena, disfrutar de la presentación y show de samba que amenizaban el momento y para quienes así lo quisiera, por qué no... bailar un poco al ritmo de samba.

Ya en nuestro cuarto día, no podía faltar una visita a otra de las más importantes ciudades del Estado de Pernambuco: Olinda. Esta ciudad goza de ser el Patrimonio de la Humanidad, es muy bonita y antigua. En Olinda se pudo apreciar arquitectura de varios cientos de años, la capilla dorada, un barrio de casas antiguas muy coloridas por donde pasa el carnaval y en la parte más alta un mirador desde donde se puede ver tanto Olinda como Recife.

Aquí, hicimos una parada para disfrutar de un delicioso almuerzo en la Churrasquería brasileña, un lugar espléndido, en el que pudimos degustar los mejores cortes de carne que nos servían en las mesas, cortándolas de la espada en la que traía la carne el mesero... como es la tradición del lugar. Posteriormente, regresamos al hotel para continuar disfrutando de sus instalaciones y de nuestro régimen de “Todo Incluido”.

Por la noche de este mismo día y ya con maletas listas en mano, nos recogieron en el hotel para trasladarnos al aeropuerto, a fin de que tomáramos el vuelo de retorno a nuestro querido país, llevando plasmados en nuestras mentes y corazones los maravillosos momentos que disfrutamos en este paradisiaco lugar, en donde compartimos y estrechamos lazos comerciales, saliendo altamente motivados a seguir cumpliendo nuestras metas para 2015, metas que nos permitan seguir disfrutando de experiencias inolvidables como la que hoy tuvimos la oportunidad de disfrutar. ☺



# Formación sobre GESTIÓN DE PROCESOS

Una de las principales Iniciativas Estratégicas que tiene la Compañía para este 2015 es la implementación de un Modelo Operativo de Gestión por Procesos, Iniciativa que está siendo liderada desde LATAM Norte para toda la región. Este modelo nos permitirá estandarizar y mejorar la eficiencia operativa y formas de trabajo, además de optimizar los tiempos de respuesta en los procesos neurálgicos de la Compañía.



Como parte de la programación de actividades de 2015, durante el mes de febrero se tuvo la visita de funcionarios de la Latam Norte en donde se expuso al Comité de Dirección los beneficios que el modelo genera en función del servicio que ofrecemos a los clientes y en la operativa propia del proceso.

La Gestión por Procesos requiere que se ejecuten actividades tales como el Levantamiento y documentación del proceso, propuesta de mejoras, modelado, identificación de responsables, indicadores, riesgos, controles y actualización continua del proceso. Asimismo, el modelo requiere que para cada proceso es fundamental integrar Micromodelos de Gobierno con la responsabilidad de ejecutar las

actividades antes mencionadas. El Micromodelo de Gobierno está integrado por personas con vinculación directa al proceso bajo las categorías de Visionario, Experto del Proceso y Especialista del Proceso.

Fue así que en el mes febrero los Micromodelos de Gobierno integrados para los procesos de Emisión y Siniestros recibieron formación durante una semana sobre el manejo de ARIS, herramienta corporativa de diseño que se estará utilizando para la diagramación de los procesos. Esta formación fue impartida por el Sr. Hector Espinoza, miembro de la Unidad de Normatividad y Control de Procesos de MAPFRE México. 

 **MAPFRE** | LA CENTRO AMERICANA  
EL SALVADOR

## Estamos más cerca de nuestros asegurados

### Presentes en las redes sociales

¡¡Tenemos buenas noticias para ti!!... recientemente hemos lanzado nuestra página en facebook y Twitter, por medio de las cuales puedes seguirnos y estar enterado de primera mano, de nuestras novedades en planes de seguros, beneficios, servicios y más.

A continuación describimos los links, a los que puedes acceder:

 [www.facebook.com/MAPFRESV](http://www.facebook.com/MAPFRESV)

 [www.twitter.com/MAPFRESV](http://www.twitter.com/MAPFRESV)




**MAPFRE**
**LA CENTRO AMERICANA**

Entrevista con

# Sra. Erika Rodríguez

 Responsable Delegación  
de Santa Tecla.


## ¿CÓMO INCURSIONÓ EN LA VENTA DE SEGUROS?

En verdad estaba esperando una oportunidad de crecer en las ventas, y una amiga y vecina, la Sra. Marielos de Menjívar, se me acercó un día y me comentó que ella estaba en una capacitación en una aseguradora (MAPFRE) y que la venta de seguros era muy bonita y me preguntó si yo estaba interesada, pues consideraba que cumplía con el perfil que se requería... y me dejó la inquietud. Pasaron unas semanas, me llamó y me dijo que ella podría recomendarme para ingresar a la Compañía, a lo que respondí que sí.

Me coordinó una entrevista, con el Lic. Evelio Hércules. Fue una entrevista muy larga e interesante, me explicó detenidamente cómo funcionaba este negocio y me preguntó si me parecía, a lo que respondí que sí, que tomaría este reto y fue en ese mismo momento que me coordinó una entrevista con el departamento de Recursos Humanos, pase todas las pruebas ¡¡y aquí estoy!!

## ¿QUÉ FUE LO PRIMERO QUE ASEGURÓ EN LA CARRERA DE ASESORA DE SEGUROS?

Lo primero que aseguré fue una póliza de Familia Hogar y se la vendí a mi hermana gemela, y posteriormente seguro de vida, plan ave y accidentes personales.

## EN SU OPINIÓN ¿CUÁL ES EL REQUISITO PARA PROGRESAR EN ESTA ACTIVIDAD?

Primeramente confiar en Dios ya que Él abre las puertas de bendición. Luego, obviamente, las ganas de crecer, esforzarse, perseverar y recibir continuas capacitaciones para estar al día en cuanto a productos y condiciones. Otro aspecto importante, es darle toda la confianza y amistad a los clientes y una atención personalizada, que a mi forma de ver, ha sido mi éxito en esta carrera, la cual me encanta y disfruto cada día.

## ¿QUÉ ESPERARÍA DE MAPFRE LA CENTRO AMERICANA PARA UN FUTURO?

Espero seguir creciendo como hasta hoy, contando con el apoyo que siempre me han brindando en mi trabajo. Confío poder lograr ser una de los mejores vendedores de la Compañía, sobresalir siempre y nunca quedarme atrás, crecer profesionalmente en mi trabajo y como persona. 🙏

# Oficina Directa San Miguel

texto LICDA. CINTHYA NOLASCO



La oficina San Miguel de MAPFRE | La Centro Americana, está orientada a cubrir las necesidades de nuestros clientes externos e internos, el proceso se inicia desde que el cliente se pone en contacto con la empresa y termina con la atención brindada, sea esta por parte de personal administrativo o asesor de seguros, es de vital importancia trabajar en cada momento de entrega del servicio, para que el cliente perciba la calidad y atención de los servicios que está recibiendo y quede completamente satisfecho.

## ¿CÓMO LO HACEMOS? POR MEDIO DE LOS SIGUIENTES PROCESOS:

- Recepción. Inicia con el contacto del cliente para solicitar información, costos de una póliza de seguros, coberturas de protección deseadas por medio de nuestros planes, pago de las primas del plan contratado, préstamos sobre pólizas, rescates de pólizas de vida, Dotalizaciones de planes de protección de Vida, gestión de reclamos de automotores, trámite de fianzas, orientación en el trámite de reclamos de gastos médicos, ofrecer la protección para ese patrimonio llámese protección de Hogar o Empresa, facilitar el pago de las primas de la póliza de seguros por medio de nuestro recaudador, etc. Este es un momento de suma importancia ya que, dependiendo de la atención y la información proporcionada, el cliente tomará la decisión de comprar algún servicio y/o continuar con su plan de protección. Este contacto

puede darse por teléfono o de manera personal.

- Recepción del cliente. Al llegar a las instalaciones, es fundamental que el cliente se sienta atendido, que cuenta con el personal idóneo para la solución de sus necesidades. En la Oficina Directa San Miguel tenemos como propósito solucionar cualquier necesidad de nuestros asegurados, “el asegurado trae su problema, nosotros solucionamos su problema”, brindando la mejor atención, tomando en cuenta que la competencia es cada vez mayor; cada vez aumenta más el número y la variedad de productos ofertados en el mercado, por lo que se hace necesario ofrecer un valor agregado. Esto también provoca que los clientes sean cada vez más exigentes, ya no sólo buscan calidad y precio, sino también una buena atención, un ambiente agradable, una rápida atención, un trato personalizado, por lo que esos son nuestros principales objetivos.
- Gestión de Venta. Por medio de nuestros agentes afectos (propios) y agentes independientes, facilitamos propuestas de seguros, papelería, emisión de póliza en 24 horas, liquidación de primas, pago de comisiones, peritajes e inspecciones, que los agentes sientan la comodidad y el respaldo del personal administrativo en su labor de ventas, comprendiendo y apoyando que ellos traen el asegurado a la Compañía y reciben de nuestra parte el complemento en el cierre de esa venta, somos un engranaje, un equipo comprometido con vocación de servicio.

La Oficina Directa San Miguel, mantiene un contacto permanente con nuestra Oficina Central, ya que es fundamental en el quehacer diario, las gestiones tienen como soporte las diferentes áreas y esto nos permite avanzar constantemente en el servicio con innovación para el liderazgo. “El servicio al cliente no es un departamento, es una actitud” 🚗

# ¿Por qué la VIRTUALIZACIÓN está de moda en TI?

texto **ING. ERIC QUINTANILLA** + Interlocutor de Seguridad de la Información



La virtualización está de moda. Si antes era una tecnología al alcance solamente de las grandes compañías, ahora cualquier empresa pequeña o mediana tiene a su disposición los beneficios de la virtualización, pero ¿qué es y para qué sirve?

La reducción de costos en el hardware y la presencia de productos software de virtualización cada vez más accesibles en esta tecnología que, bien utilizada, puede ponerse a nuestra disposición más opciones de sistemas operativos, menores costos y un mayor control sobre nuestra estructura.

La tecnología nos ofrece la posibilidad de disponer de varios servidores con características muy distintas pero instalando físicamente una sola máquina. A este sistema se llama virtualización. Obteniendo una mejor administración de los recursos, mejor monitoreo, bajos costos económicos, protección al medio ambiente, etc.

Actualmente hay empresas de servicio que cuentan con servidores físicos y virtualizados colaborando en la protección activa del medio ambiente y bajando los recursos financieros energéticos y costos de HARDWARE Y SOFTWARE.

La virtualización en los CPDC'S (Centros de Procesamiento de Datos Centrales)

Las empresas necesitan, más que nunca, estar preparadas tecnológicamente sobre los nuevos avances, retos y desafíos para el mejor servicio orientado a sus clientes, potenciando el ofrecer un número máximo de servicios. Últimamente se habla de la virtualización como la gran solución a los principales problemas de

los entornos TI, analizando las soluciones de virtualización y dando respuestas a entornos actuales y cambiantes sin perder el objetivo de proporcionar importantes ventajas a las empresas.

La virtualización es un medio para crear versión y visión "virtualizada" de dispositivos de almacenamiento, de una red o incluso de un sistema operativo.

Los dispositivos, las aplicaciones y los usuarios, pueden interactuar con los recursos virtuales como si fueran realmente un recurso único. Existen múltiples tipos de virtualización: de almacenamiento, de servidores, a nivel Sistema Operativo, de aplicaciones y de red. Muchas compañías se encuentran en la actualidad en proyectos de consolidación de servidores de sus CPDs actuales debido al crecimiento, basándose en función de las necesidades del negocio. Inicialmente se compraban servidores potentes para el servicio o aplicaciones de correo corporativo, seguidamente había que montar el servicio de atención al cliente, comprándose el mejor servidor para la aplicación de CRM elegida de otro fabricante, y además, otro sistema operativo y así sucesivamente, hasta que los CPDs estaban llegando a ser inmanejables debido al incremento excesivo del número de servidores físicos, consolas variadas, la dificultad para realizar cambios. etc. Estos CPDs generan costos muy elevados por el espacio que ocupan, el consumo energético, la climatización y las tareas de mantenimiento, las cuales son parte de las ventajas de la virtualización tecnológica que hoy es más accesible, sin dejar de lado, el análisis de protección de la seguridad de TI.

En la próxima publicación ampliaremos sobre las ventajas que ofrece la Virtualización. 🌐

# Artículos de seguridad para bebés en el hogar

texto [WWW.CONSUMER.ES](http://WWW.CONSUMER.ES)



Las probabilidades de que un bebé sufra algún tipo de lesión por un accidente doméstico son altas, pero también se pueden prevenir en la mayoría de los casos. Además de vigilar los comportamientos de los pequeños, para crear un entorno seguro en el hogar, es recomendable hacer uso de los diferentes artículos y dispositivos de seguridad disponibles hoy en día en el mercado. Estos equipamientos son eficaces para disminuir la incidencia de accidentes infantiles e incrementar la tranquilidad de las familias. A continuación, se ofrece un listado de dispositivos muy útiles para proteger a los bebés en las distintas zonas de la casa.

## ARTÍCULOS DE SEGURIDAD PARA EL BAÑO

- **Asientos de seguridad para la bañera:** Estos le ayudan a mantenerse erguido y evitan que, en un descuido, se pueda deslizar dentro del agua.
- **Alfombrillas y elementaideslizantes:** son imprescindibles para evitar que los pequeños resbalen y caigan durante el baño. Estos elementos se fijan al suelo de la bañera o al plato de ducha mediante ventosas.
- **Protectores de grifos:** se fabrican en goma, silicona

o en forma de hinchables, y se utilizan para recubrir el grifo de la bañera y minimizar así los efectos de un posible golpe accidental durante el baño.

- **Comprobadores de temperatura:** para asegurarse de que la temperatura del agua es la correcta..
- **Adaptadores de retrete:** cuando los pequeños empiezan a utilizar el inodoro se debe colocar un soporte especial, de forma que el diámetro sea menor y el niño pueda utilizarlo sin caerse.

## LA SEGURIDAD DE LOS NIÑOS EN LA COCINA

- **Mandos de cocina de seguridad:** para impedir que los pequeños manipulen las llaves del horno, de las cocinas de gas o eléctricas, se pueden poner mandos especiales o protectores que dificultan su activación.
- **Barrera de seguridad para cocinas:** se coloca en la parte anterior de los fuegos para evitar que los niños accedan a ellos y puedan tirar los elementos que están en la superficie.
- **Protector y bloqueador para puerta de horno:** se sitúa sobre la puerta del horno para proteger a los



niños de quemaduras cuando el electrodoméstico está en funcionamiento o caliente e impedir su apertura.

### SEGURIDAD INFANTIL EN PUERTAS, BALCONES Y VENTANAS

- **Topes de seguridad:** para impedir que los niños se agarren los dedos al cerrarse la puerta.
- **Red para barandillas:** evita que los niños introduzcan su cabeza entre los barrotes de la barandilla de balcones o escaleras interiores.
- **Seguro para ventanas:** para impedir que los niños abran las ventanas, se pueden colocar distintos tipos de seguros y topes que solo permiten la apertura hasta el límite que el adulto seleccione.

### ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA LOS MUEBLES

- **Protectores de esquinas y salientes:** para proteger a los pequeños de contusiones accidentales.
- **Lámina de protección para vidrios:** es una lámina transparente que se coloca sobre vidrios o espejos para evitar que, en caso de rotura, se astillen y caigan al suelo.

- **Correas de sujeción y anclaje:** para impedir que al bebé se le caiga un mueble algo inestable encima. Existen también cintas de sujeción especiales para fijar las televisiones planas.
- **Enrollacordones:** estos dispositivos de seguridad infantil están diseñados para evitar que los pequeños manipulen los cordones de las cortinas, estores y persianas y protegerlos de estrangulamientos.
- **Protector para dispositivos electrónicos:** impiden que los niños introduzcan los dedos u objetos dentro del sistema electrónico de aparatos como DVD, vídeo o TDT.
- **Protector de enchufes:** evitan que los menores tomen contacto con la corriente eléctrica a través de los enchufes.
- **Barrera de cama:** para impedir la caída de los pequeños de la cama mientras duermen.
- **Seguros para armarios y cajones:** para evitar que los niños accedan a productos o sustancias peligrosas dispuestas en armarios y cajones del hogar. 🚫

# Técnicas de conducción:



# GIROS Y CRUCES

texto [WWW.MOTOCICLISMO.ES](http://WWW.MOTOCICLISMO.ES)

Después de los «alcances», las situaciones de riesgo que más se repiten en nuestros recorridos diarios están relacionadas con los giros a la izquierda y las intersecciones. Así podrás evitarlas.

Ya hemos comentado algunas veces que el incidente más habitual no sólo entre carros sino entre carros y motos es el «alcance», cuando uno da por detrás a otro. Resulta que, en tráfico urbano, cuando hay un problema entre un vehículo y una moto o scooter, los alcances laterales no están muy lejos de esas situaciones: la causa suele ser que el auto hace un giro de forma inesperada cruzándose en la trayectoria de una moto que no ha visto (en general porque no ha mirado), pero también es frecuente que sea el piloto de la moto el que no ha percibido a tiempo que el carro iba a hacer un giro.

Toda la parte trasera cercana de cualquier auto, los «tres cuartos» a ambos lados, son zonas prácticamente ciegas para el conductor que, ni siquiera mirando por los espejos, puede llegar a ver si allí hay «algo». Si fuera un vehículo grande, más ancho, sí lo vería, pero la estrechez frontal de una moto nos hace fácilmente «invisibles» en esas zonas. Y si estás ahí, y el auto gira, se cruzará en tu camino, de eso no hay duda, y será difícil evitar el encontronazo.

Otro caso típico es cuando aprovechamos un semáforo para adelantar a la fila de carros en una calle de doble sentido, metiéndonos (ligeramente) por el sentido contrario. Los carros no esperan que nadie pase por allí, y alguno puede estar cansado del atasco o perdido, y decidir dar media vuelta allí mismo aprovechando el semáforo. O puede que haya un aparcamiento o calle hacia donde se puede girar. Pero si sales de la fila y tú estás adelantando, y no lo haces despacio y mirando, tendrás un problema.

## ADELANTANDO

Tenemos una situación similar a la anterior del giro a la izquierda en una calle de doble sentido, con la diferencia de que tú eres ahora el que va a seguir recto: hemos visto muchas veces esa situación de una «cola» de carros tras un semáforo o atascados y una moto aprovechando su agilidad para pasarles a todos por la izquierda. El problema llega cuando alguno de esos autos decide girar a la izquierda (porque hay una calle o un acceso, pero a veces para dar media vuelta aunque sea incorrectamente): cuando adelantes una fila de carros, hazlo despacio (¿qué prisa tienes si el semáforo está en rojo?), atento a los intermitentes y (más) las ruedas de cada vehículo ¿empiezan a girar a la izquierda?, y a la mirada de



su conductor (en su retrovisor). Es muy fácil «picar» en estas situaciones, y es igual de fácil evitarlo.

### POR LA DERECHA

Parece evidente que si se acerca un desvío, acceso o cruce en el que se pueda girar a la derecha, no es ninguna buena idea circular pasando por la derecha la fila de autos, entre ellos y la acera o los estacionados. Pues, por evidente que parezca, cada día «pillan» a alguno: en general debes evitar siempre circular por la derecha del todo, ya que es donde más posibilidades existen de apertura de puerta (viajero o pasajero que se baja)

o de que te corten el paso (garaje, parada repentina para comprar el periódico cerrándote el paso...). Y además ten en cuenta que el carro que va a cortarte el paso es justamente el que no te ve, porque estás colocado en su «zona ciega»; incluso si mirara (la mayoría no lo hace) no te vería. No te metas en esa trampa: evita circular por esa zona, donde también los vehículos parqueados pueden darte una sorpresa.



### COCHE CRUZADO

Circular por la derecha tiene otro riesgo, aunque éste es posible encontrarlo si estamos justo entre dos filas de autos, pasándoles: si la calle es de doble sentido y a tu derecha se abre un acceso, puede que un carro que venía en sentido contrario quiera girar hacia su izquierda, cruzando en tus carriles para ir hacia su destino (un aparcamiento, una calle, etc.). Mientras el tráfico sea fluido, ese riesgo es bajo, porque el auto que va a girar no lo hará si viene tráfico de frente, pero si los carros están andando despacio ándate con cuidado y mira bien hacia delante porque si hay alguien a punto de hacer esa maniobra, y los carros que van contigo reducen su velocidad, quizás le hayan hecho alguna indicación para que «pase»... y te lo encontrarás en tu camino.

### NO TE OLVIDES

- Nunca adelantes rápido una fila de carros por la izquierda, si tienen la posibilidad de girar, o dar media vuelta (aunque esté «mal hecho»). Hazlo despacio, lo bastante como para poder ver auto a auto si va a cruzarse en tu camino.
- Señaliza muy sobradamente (intermitente, toques de freno, brazo) tu intención de pararte o girar a la izquierda en mitad del tráfico, siempre hay algún despistado y si se te lleva por delante es un golpe muy malo.
- Si no lo ves claro, no te pares ni gires en esa salida a la izquierda: sigue adelante y ya harás otra maniobra. En moto tienes recursos y agilidad, no te arriesgues a pararte si hay riesgo.
- Evita circular por la derecha, entre los carros en circulación y la acera o los estacionados. Es la zona de máximo riesgo de puertas abiertas y maniobras de entrada o salida, o giros.
- Si se cruza un auto en tu camino y no puedes evitarlo, frena tan fuerte como puedas para bajar la velocidad al máximo (si te mantienes concentrado frenarás mucho). Intentar esquivarlo sin mucha experiencia no es posible, y será mejor un impacto lateral a baja velocidad que una caída de consecuencias imprevisibles (al seguro tampoco le cabrá duda de quién ha hecho algo mal). 🚫

# Los peligros de la grasa abdominal oculta

texto [WWW.TRISTARSPRINGHILLER](http://WWW.TRISTARSPRINGHILLER)

La mala noticia sobre la grasa visceral es que se puede acumular rápidamente. En un estudio de la Duke University se encontró que después de solo ocho semanas de no hacer ejercicio, un grupo de hombres y mujeres con sobrepeso mostraron aumentos considerables de grasa visceral. La buena noticia sobre esta grasa es que la actividad física regular y moderada puede ayudar a prevenirla y la actividad física vigorosa regular puede ayudar deshacerse de ella.

## ¿QUÉ ES LA GRASA VISCERAL?

La grasa corporal viene en dos variedades. Existe la grasa subcutánea, una capa perceptible de grasa que se aloja justo debajo de la piel y después existe la grasa visceral, la cual se encuentra por debajo de los músculos. Se considera que la grasa visceral es la variedad más preocupante debido a que se relaciona con el índice más alto de enfermedad cardíaca. Los hombres tienen la tendencia de tener más grasa visceral, mientras las mujeres portan más grasa subcutánea.

También la mayoría de las veces, la grasa visceral puede pasar desapercibida debido a que no es visible a simple vista. De hecho, la única forma efectiva en que los investigadores pueden localizar la grasa visceral es por medio de imágenes por resonancia magnética (IRM), las cuales utilizan campos magnéticos y ondas de radio para tomar una imagen del



interior del abdomen. Los investigadores pueden utilizar esta imagen para calcular la cantidad de grasa visceral que tiene una persona.

## ¿QUÉ CAUSA LA GRASA VISCERAL?

Su composición genética tiene entre 30 por ciento al 60% de responsabilidad de la cantidad de grasa visceral que usted tiene. Sin embargo, investigación muestra que tanto su dieta como su nivel de actividad física contribuyen a su nivel de grasa visceral. Las personas que consumen grandes cantidades de grasa saturada y las personas que realizan poca o ninguna actividad física son propensas a tener depósitos altos de grasa visceral.

A falta de hablar con un médico sobre la realización de una IRM en su abdomen, ¿cómo sabe cuánta grasa poco saludable usted tiene? Revise su cintura. Una cintura esbelta es un buen indicador de que no tiene una acumulación grande

de grasa visceral. The National Institutes of Health (NIH) ha establecido los siguientes límites para identificar a las personas que están en riesgo alto de desarrollar enfermedades relacionadas con la obesidad:

Si sus medidas se encuentran por arriba de los límites, existe una buena probabilidad de que usted tenga una cantidad peligrosa de grasa visceral. Incluso si la circunferencia de su cintura no excede el valor límite, el hacer un esfuerzo para disminuir su cintura todavía puede mejorar considerablemente su salud.

### LOS RIESGOS DE SALUD DE LA GRASA ABDOMINAL

La grasa visceral elevada, la cual se acumula en la parte profunda del interior del abdomen para rodear órganos como el hígado y páncreas que generan insulina, puede representar ciertos peligros a la salud, especialmente en aquellas personas con un índice de masa corporal (IMC) por arriba de 30 kg/m<sup>2</sup>. Aunque los hombres son más propensos a estar en riesgo que las mujeres de desarrollar ciertas enfermedades, ambos deben estar conscientes de los siguientes peligros:

- **Diabetes Tipo 2:** Estudios han mostrado que los adultos con grandes depósitos de grasa visceral desarrollan menor sensibilidad a la insulina (resistencia a la insulina). Puesto que estas personas no responden a los efectos de la insulina, que disminuye los niveles de azúcar en la sangre, pueden desarrollar diabetes tipo 2.
- **Cardiopatía Coronaria:** La grasa visceral podría estimular la liberación de citocinas, químicos que regulan la respuesta inmunológica. Las citocinas estimulan la inflamación que afecta las arterias coronarias, lo cual contribuye al desarrollo de la aterosclerosis. También la grasa extra alrededor de la cintura podría llevar a la presión arterial alta, menores niveles de HDL (nivel de colesterol “bueno”) y puede aumentar el riesgo de sufrir apoplejía.
- **Síndrome Metabólico:** Se ha observado esta combinación de resistencia a la insulina, nivel elevado de colesterol e hipertensión, incluso en algunas personas con peso normal (IMC de menos de 25 kg/m<sup>2</sup>) con grasa abdominal extra.
- **Apnea del Sueño:** La grasa visceral elevada se ha relacionado con la incidencia de la apnea obstructiva del sueño, puesto que la grasa abdominal profunda

puede restringir el movimiento del diafragma y limitar la expansión de los pulmones.

Los riesgos de salud relacionados con la grasa abdominal extra aumentan con la edad (> 45 años en los hombres >55 años en las mujeres), origen étnico (afroamericano, hispano y asiático) e historial familiar, así como también con las conductas como el consumo de cigarro y falta de actividad física. Todos estos factores se pueden alterar con modificaciones en la dieta y estilo de vida.

### ¿CÓMO PUEDE DESHACERSE DE LA GRASA VISCERAL?

Investigación muestra que las personas cuyas dietas contienen grasas poliinsaturadas en lugar de las grasas saturadas tienen menos grasa visceral. Las grasas poliinsaturadas se encuentran en altas concentraciones en girasol, maíz y aceites de soya así como también en el pescado. También, al hacer ejercicio con moderación (realizar actividades como caminar, nadar y jugar tenis) en la mayoría de los días de la semana ayudará a evitar que la grasa visceral se acumule. Lo que es aún mejor es que al hacer sesiones regulares de ejercicio vigoroso puede disminuir la cantidad de grasa visceral que usted ya tiene. 🍏







# Hostal Miramundo

texto [WWW.HOSTALMIRAMUNDO.COM](http://WWW.HOSTALMIRAMUNDO.COM)



Hostal Miramundo, inició aproximadamente en 1996, como una casa de campo de uso familiar, contando con 6 habitaciones, construidas en madera y una casa antigua de adobe y teja, que servía, para hacer de la estadía de sus clientes, una experiencia fuera de serie, área libre, con una parrilla ocupada para los grupos que llegaban a realizar camping en el lugar. Desde siempre, Hostal Miramundo, se ha distinguido, por tener espectaculares panorámicas y clima templado, el toque familiar y acogedor de este lugar, le han permitido alcanzar un aumento en la demanda turística en la zona alta de Chalatenango.

Su trayectoria a lo largo de 16 años ha hecho que día a día se ganen la confianza y reconocimiento de sus clientes, manteniendo siempre el calor de hogar y los altos estándares que le caracterizan. En la actualidad, cuenta con 8 habitaciones familiares y 3 cabañas, 3 salones de usos múltiples, bar con bebidas internacionales, un menú con amplia gama de platos nacionales e internacionales, además cuenta con una zona al aire libre equipada con mesas de madera y hamacas bajo los árboles de pino y ciprés, amplios jardines, con flores propias de la zona alta, entre ellas: hortensias, cartuchos, azaleas, etc.



Hostal Miramundo, con un ambiente casual y de campo, posee cuatro áreas de restaurante, ideales para la realización de capacitaciones, seminarios y convivios, brindando un amplio menú a la carta, con deliciosos platos nacionales e internacionales, acompañados de exquisitos cocteles de bar o refrescantes jugos naturales de mora, fresa u otra fruta de estación cultivada en la zona.

Si le gusta la aventura y conocer lugares espectaculares, donde pueda gozar a plenitud de la belleza de nuestro país; Hostal Miramundo, es el lugar ideal para vivir una experiencia fabulosa, lejos del ruido de la capital, cerca de la naturaleza, a sólo dos horas de San Salvador y donde usted podrá respirar aire puro, en uno de



los cerros más altos y hermosos de la cordillera Chalateca, a 2450m/M.S.N.M. y a 9 kms. al noreste de La Palma.

También, además de encontrar un clima deliciosamente fresco, se deleitará, percibiendo el agradable olor que emanan las miles de coníferas que se siembran en toda la zona, con una temperatura promedio de 12° C / 38° F , durante el día y 4° C / 34° F, en el transcurso la noche. Asimismo, le espera una vista impresionante de gran parte de El Salvador, donde podrá admirar los volcanes de Izalco y de San Salvador, así como, la ciudad de Santa Ana y el cerro El Trifinio, de igual forma, podrá presenciar espectaculares atardeceres y al caer la noche sentirá como la neblina desciende sobre la montaña, el canto de las aves al despertar y muchas cosas más, que harán de su estadía en Hostal Miramundo, una experiencia inolvidable.

#### **TOURS: PAQUETES FAMILIARES O EMPRESARIALES:**

Hostal Miramundo cuenta con su propia Tour Operadora, Emely Tours, encargada de organizar paseos a los diferentes puntos atractivos de la zona alta de Chalatenango, de igual forma, le ofrecemos paquetes corporativos y familiares, brindando transporte exclusivo, desde San Salvador. Una encantadora opción, para su viaje de negocio o placer, que le permitirá olvidarse del estrés de la ciudad y ponerse en contacto con uno de los tesoros ecológicos que aún conservamos en nuestro país. 🌿





## Antojitos salvadoreños: Mangos y

# jocotes en miel

texto [WWW.RECETASSALVADOREÑAS.BLOGSPOT.COM](http://WWW.RECETASSALVADOREÑAS.BLOGSPOT.COM)

Nuevamente estamos en nuestro espacio en donde compartiremos una rica y dulce receta propia de esta época. Aparte del calor característico de la misma, el canto de chicharras y las actividades religiosas, lo que más gusta es pasar en casa tratando de hacer las recetas que alguna vez fueron tarea de nuestras abuelas y mamás.

### PARA ESTA RECETA, SE NECESITA LO SIGUIENTE:

- 15 a 20 mangos sazones
- 50 jocotes sazones
- 1 1/2 dulce de atado (de panela) entero.
- Canela al gusto (opcional)
- 3 litros de agua para hervir los mangos
- 1 taza de agua para disolver el dulce.

### PROCEDIMIENTO:

- Lavar los mangos y pelarlos completamente, luego hacerle incisiones transversales cuidando no llegar a la semilla, porque si hacemos esto el dulce se hace amargo.
- Lavar los jocotes y quitarles el tronquito que les queda luego de cortarlos, la idea de que sean sazones es que puedan comerse y no se les caiga la cáscara durante la cocción. Una vez lavados hay que pincharlos un poco con un tenedor, pero si están muy jugosos es mejor dejarlos así sin perforar.
- Poner en una olla grande 3 litros de agua y colocar cuidadosamente los mangos, ponerlos a hervir a fuego moderado sin nada más que agregar durante 15 minutos.

- Pasado el tiempo, agregar los jocotes y tratar que el agua los cubra al menos en un 80 por ciento, tapan la olla y dejarlos hervir 20 minutos.
- Apagar el fuego y retirar el agua hasta dejar la fruta seca, los jocotes tomarán forma de pasas debido a la cocción y los mangos se tornarán un poco transparentes, la idea de eliminar el agua, es porque si la usamos el dulce se torna ácido y pierde su característico sabor.
- Luego, pelar el dulce de atado, recuerde que como retiramos el agua, mientras más dulce agreguemos, más espesa y empalagosa quedará la preparación, en El Salvador se venden 2 presentaciones, hay dulces pequeños y grandes, puede usar 2 pequeños o un entero y la mitad de otro si son grandes. Deberá cortar el dulce en trozos de mediano tamaño.
- Una vez cortado el dulce, agregue los trozos sobre y debajo de la fruta, y añada 1 taza de agua limpia (no de la cocción), esta servirá para ayudar a disolver el dulce y que no se pegue en el fondo. Puede añadir canela, aunque esto es opcional, si decide agregar, unas cuantas rajitas son suficientes.
- Tape la olla y a fuego medio dejar hervir durante 20 minutos cuidando de vez en cuando que el dulce se disuelva bien y removiéndolo para que la fruta tome color acaramelado.

Cuando todo el dulce esté disuelto, apague el fuego y deje enfriar, observará que el dulce toma una textura viscosa. Finalmente puede servir este postre típico salvadoreño. ¿Acompañamiento? ¡Un buen litro de agua! 🍷

# ¡Rodeado pero no vencido!

texto LIBRO: ACTITUD DE VENCEDOR + John C Maxwell



El comerciante puso un cartel a todo lo ancho de su tienda que decía: «Entrada principal».

**Los grandes líderes surgen cuando ocurren las crisis. En las vidas de las personas que triunfan vemos repetidamente terribles problemas que les fuerzan a levantarse por encima del promedio común.**

No sólo encuentran las respuestas sino que descubren un tremendo poder dentro de sí mismas. Como el agua subterránea produce olas muy adentro en el océano, esta fuerza interior explota en una poderosa onda cuando las circunstancias parecen superarse. Entonces transpone el límite el deportista, el autor, el estadista, el científico o el hombre de negocios. 🚫

Sabremos si nuestra actitud está en el carril apropiado cuando seamos como el modesto hombre de negocios cuya tienda de ropa estaba amenazada con desaparecer.

La tienda de una cadena nacional se había instalado allí y había adquirido todas las propiedades de su manzana. Este hombre muy particular se rehusó a vender. «Muy bien, entonces construiremos a su alrededor y lo sacaremos del negocio», le dijeron los competidores.

Llegó el día cuando el pequeño comerciante se encontró encerrado, con una nueva tienda por departamentos rodeando por ambos lados a su pequeño negocio. Los cartelones de los competidores anunciaban «¡Gran inauguración!»

David Sarnoff dijo en una oportunidad: «Hay mucha seguridad en el cementerio; anhelo las oportunidades».



**TE DISTRAIGAS**

**TU FAMILIA  
TE ESPERA**

**MANEJA  
RESPONSABLEMENTE**

**FUNDACIÓN MAPFRE**

A man with dark, wavy hair, wearing a grey and red wetsuit, stands on a beach looking out at the ocean under a cloudy sky. The background shows waves crashing onto the shore.

# MAPFRE, la aseguradora global de confianza

Avanzamos con más de 23 millones de clientes en 46 países para ser su aseguradora fiable y comprometida. Por eso, sea cual sea el horizonte que persigas estaremos a tu lado para ayudarte a alcanzarlo.

[mapfre.com](http://mapfre.com)



**MAPFRE**