

# Boletín

Mensual INESEM



2012

**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

noviembre



# *Boletín* Comunidad c

# de Alumnos

## Contenido

<b>Segmentación de mercados: qué es y cómo llevarla a cabo con éxito</b>	<b>4</b>
<b>La racionalización de los horarios laborales en España</b>	<b>7</b>
<b>De la Web 1.0 a la 3.0: La revolución empresarial de internet continúa</b>	<b>11</b>
<b>Esto de la risa es una cosa muy seria</b>	<b>13</b>
<b>Cloud Computing</b>	<b>15</b>
<b>La integridad del dinero a juicio</b>	<b>17</b>
<b>El papel de la suplementación para la hipertrofia muscular</b>	<b>19</b>
<b>Idiomas 2.0</b>	<b>22</b>
<b>Modificaciones y medidas urgentes en medioambiente introducidas por el Real Decreto-ley 17/2012</b>	<b>25</b>

# Artículos

## SEGMENTACIÓN DE MERCADOS: QUÉ ES Y CÓMO LLEVARLA A CABO CON ÉXITO

**La segmentación de mercados es sin duda una poderosa herramienta al servicio de personas emprendedoras que quieran expandir su negocio o incluso crearlo de la nada.**

Pero, ¿en qué consiste? ¿Cómo se usa? Para responder a la primera pregunta acudimos a la American Marketing Association (2006), según ésta, la segmentación de mercados es el proceso de subdividir un mercado en diferentes subconjuntos de consumidores que se comportan de la misma manera o tienen necesidades similares. Para Kotler (2006), uno de los mayores gurús del marketing, esta estrategia es uno de los métodos más efectivos para mejorar la precisión del marketing de una empresa.

Lo que está claro es que **el enfoque masivo** del marketing, que asume que todos los potenciales clientes son suficiente similares como para dirigirse a todos por igual, dejó de aplicarse hace ya mucho tiempo. Hoy es siempre necesario hacer una diferenciación publicitaria donde se ataque a grupos

y subgrupos de clientes definidos en torno a su perfil, tamaño y necesidades.

Para que esta estrategia funcione se requiere una comprensión del mercado profunda y el “arte” de saber encontrar los segmentos adecuados, es decir, lograr encontrar un nicho de mercado.

Realizar una correcta segmentación ayudará a nuestra empresa a mejorar su competitividad y rentabilidad en los siguientes aspectos:

- Al centrar la mayor parte de los recursos dedicados al **marketing** en los segmentos con mayor potencial, las empresas **incrementan los beneficios** derivados del mismo y la eficiencia del servicio proporcionado.
- Por otro lado, mediante el desarrollo de nuevos productos o servicios que cubran las necesidades de los nuevos segmentos encontrados (nichos de mercado) se incrementa considerablemente nuestra **participación en el negocio**. Al mismo tiempo, al centrarnos en las necesidades de los clientes más deseables (aquellos que nos



van a proporcionar más beneficios), conseguimos grandes mejoras en el **proceso de fidelización** de la clientela.

No es tarea fácil, pero vamos a proporcionar algunas **pautas** que resultan bastante útiles a la hora de poner en práctica una estrategia como ésta.



En **primer lugar** hay que **identificar un mercado y analizar su amplitud**.

Para ello, es necesario **conocer bien el mercado** que nuestro negocio tiene como objetivo. Si una empresa ya está en él, no hay mejor punto de partida, aunque también hay opciones disponibles para un nuevo negocio, pero los recursos normalmente estarán más limitados.

Existen métodos muy sencillos de utilizar para comprobar el potencial de un nicho de mercado donde queremos introducirnos con un nuevo producto o una nueva idea de negocio; la más accesible es sin duda el uso de **la herramienta de palabras clave de Google**. Es muy fácil, introducimos en el buscador palabras clave que estén relacionadas con el nicho donde queremos apuntar y vemos si hay un alto número de consultas. También hay que comprobar si hay anuncios patrocinados (anuncios de AdWords), si los hay, y el número de resultados encontrados es elevado ya tenemos una pista de que ese mercado es rentable, ya que nadie se molestaría en anunciarse si no esperara conseguir beneficios.

Tras esto, si hemos encontrado un mercado rentable donde podría comercializarse nuestra idea, el siguiente paso es analizar los sitios Web de la competencia, ver cuánta hay, cómo se organizan y distribuyen, qué calidad ofrecen, etc.

Finalmente, ya estamos listos para comenzar a trabajar y desarrollar nuestra idea con contenidos que interesen al nicho de mercado escogido.

Si ya estamos en el mercado y lo que queremos es expandir nuestro negocio, **el**

**segundo paso** tras identificar el mercado es hacer un **inventario de las potenciales necesidades de los clientes**.

En esta fase es vital la creatividad, realizar una lluvia de ideas, cuántas más posibilidades existan mejor. Es necesario ponerse en la piel de los potenciales consumidores y preguntarse: ¿por qué iban a comprar mi producto? ¿Cómo puedo desencadenar un nuevo proceso de compra? Respondiendo a ellas podemos conseguir enumerar las necesidades de los clientes en un mercado concreto y ya sólo hay que satisfacerlas ofreciéndoles el producto o servicio que necesitan.

El **tercer paso** en nuestra estrategia es **desagregar nuestro mercado en otros más estrechos**. McCarthy y Perreault sugieren la formación de sub-mercados en torno a lo que podría llamarse **“cliente-tipo”**, consumidores parecidos y a los que se les puede satisfacer utilizando una misma estrategia de marketing.

No hay una fórmula exacta para conseguir crear estos mercados más estrechos, hay que utilizar el sentido común y la experiencia. En esta fase puede ser muy importante documentarse incluso a través personas no expertas en marketing, puesto que el contraste de gustos y opiniones diferentes que vamos a encontrar, junto con otros aspectos en los que la mayoría estén de acuerdo nos puede dar muchas pistas acerca de qué camino seguir.

El **cuarto paso** es determinar cuidadosamente **las dimensiones de cada mercado** formulado en el paso anterior. Hay que dividir a los consumidores en torno a variables como por



ejemplo el poder adquisitivo, estatus social, etc.

El **quinto paso** es **nombrar** adecuadamente a estos mercados, la mejor manera es hacerlo en torno a su dimensión, por ejemplo del más grande al más pequeño.

**Sexto paso. Evaluar el comportamiento de cada segmento.** Podemos notar que, si bien la mayoría de los segmentos presentan necesidades similares, éstas son diferentes puesto que les atraen cosas distintas. Por ejemplo, un soltero y un padre de familia pueden compartir una necesidad en cuanto a hombres, pero no se les puede vender un producto o un servicio de la misma manera. En el caso del soltero puede ser adecuado resaltar los atributos de exclusividad y calidad del producto, mientras que en el caso del padre de familia conseguiríamos mejores resultados ofreciendo ofertas o descuentos en el precio.

La comprensión de la diferencia y actuar sobre ella en consecuencia es la clave para alcanzar el éxito usando productos o servicios que ya oferta la competencia.

Todos estos pasos, basados principalmente en la estimación del tamaño y características de los segmentos localizados, son muy útiles sobre todo en etapas posteriores donde se convierten en un apoyo para **las previsiones de ventas y la planificación de la estrategia**

**de marketing:** cuántos más datos podamos recoger en esta etapa de segmentación, la planificación y la estrategia de expansión o creación de nuestro negocio será más fácil.

**Ejemplo de no segmentación,** o estrategia de marketing masivo, en muy pocos productos resulta adecuada: Coca Cola.

<http://www.youtube.com/watch?v=e4VNf9JtBeo>

**Ejemplo de segmentación de mercados:** Grupo Inditex. Cada franquicia está dirigida a un segmento previamente diferenciado y cuidadosamente estudiado

.  
El grupo practica segmentación por productos, geográfica y demográfica (nivel de edad, ocupación).

<http://www.youtube.com/watch?v=gow8GiBUmH4>

Eva Zaida Béjar González  
Departamento de Administración y Gestión Empresarial



# LA RACIONALIZACIÓN DE LOS HORARIOS LABORALES EN ESPAÑA

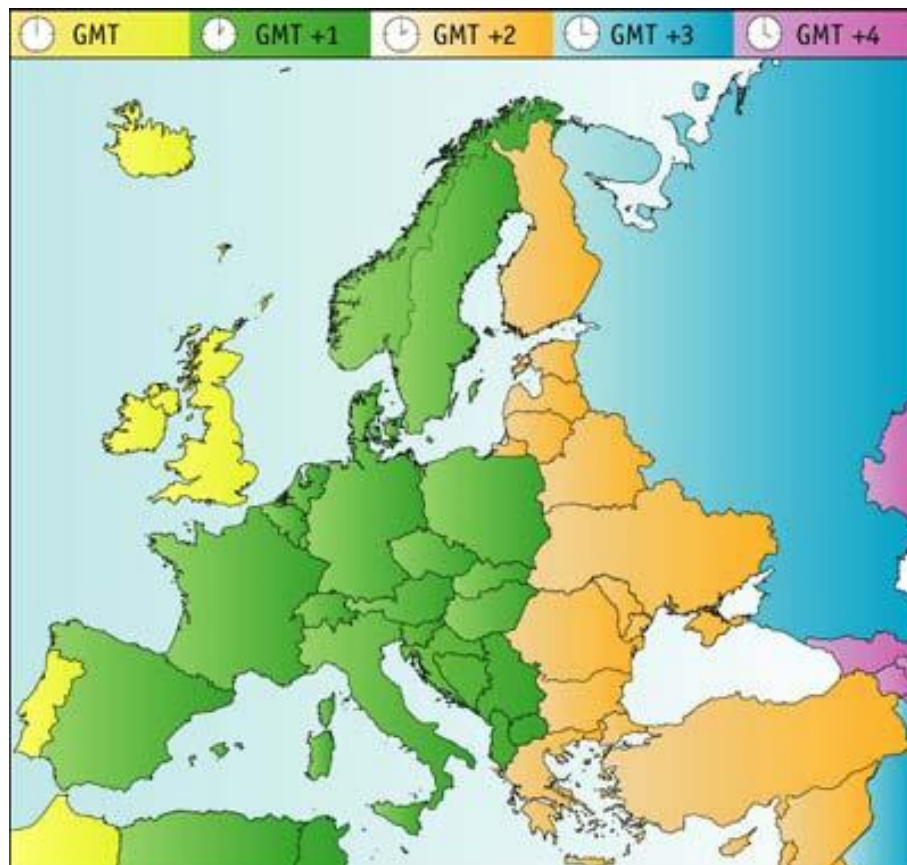
¿Sabían que España tiene un huso horario distinto al que geográficamente le corresponde? ¿Han visto alguna vez un mapa con los husos horarios del mundo? ¿Porqué España no tiene el mismo horario que Portugal o Reino Unido y si el mismo que Polonia? ¿Sabían que volver al huso horario que nos corresponde aumentaría la productividad laboral y afectaría positivamente a la calidad de vida de los trabajadores del país?

Estas últimas han sido algunas de las conclusiones de las ponencias y estudios presentados durante el **VII Congreso Nacional para Racionalizar los Horarios Españoles**, organizado por la Comisión Nacional para la Racionalización de los Horarios Españoles y la ARHOE.

Numerosos estudios en las últimas décadas han demostrado que España es uno de los países industrializados donde más se alarga la jornada de trabajo y sin embargo menor es la productividad. Es la llamada

**cultura del presentismo**, agravada por la crisis económica que vivimos. Es un país de PYMES, donde muchos trabajadores (según las últimas encuestas un 45,5 %) admiten que permanecen en su puesto de trabajo para ser vistos por sus jefes, hasta que estos se van, aunque en realidad no es un tiempo de trabajo productivo. Por otra parte la **Conciliación de la Vida Familiar y Profesional**, si ya era una labor harto complicada en los tiempos de crecimiento económico, en los momentos de recesión que vivimos es casi una heroicidad.

Además de otros factores históricos que veremos a continuación, gran parte de estos problemas se podrían solucionar o al menos paliar si volviéramos al huso horario que nos corresponde histórica y geográficamente, y decimos volver porque **lo tuvimos durante**



Mapa husos horarios en Europa

**más de 60 años.** Veamos cómo fueron los acontecimientos.

**En la Conferencia Internacional del Meridiano, en Washington D.F. en 1884,** se adoptó como único meridiano de referencia internacional el de Greenwich **(que es la semicircunferencia imaginaria que conecta el Polo Norte con el Polo Sur, pasando por el Real Observatorio de Greenwich en Reino Unido).** Por consiguiente se estableció que el día universal comienza a medianoche (según la hora solar) en dicho meridiano y que al tener una duración de 24 horas, se procedió a dividir el planeta en 24 husos horarios distintos.

En dicha Conferencia, España se ubicó en el huso horario denominado **Europeo Occidental**, que es el que le corresponde geográficamente, que coincidía con el mismo **meridiano de Greenwich**, que por cierto atraviesa España desde los Pirineos hasta Castellón de la Plana. Este huso horario **se diferenciaba una hora, respecto al huso horario denominado Europeo Central** (el de Alemania e Italia por ejemplo). Además había un factor que nos acercaba más aún a lo que hoy se denomina horario europeo, en aquella época en España, tanto en las ciudades como en el campo, los horarios de trabajo estaban condicionados en gran medida por el horario solar, con lo cual se adelantaba la jornada laboral y se terminaba antes de trabajar por las tardes.

Las cosas permanecieron así **hasta la Segunda Guerra Mundial.** La Alemania nazi había invadido Francia, y como había una hora de diferencia entre ambas, la primera impuso a la segunda el huso horario Europeo Central. En esta situación el Régimen Franquista decidió, más por afinidad ideológica que por convencimiento científico, que España (excepto las Islas Canarias), en el extremo occidental de Europa adoptase el mismo horario que Europa Central.

El mismo que la Alemania nazi y sus países aliados u ocupados, como Austria, Checoslovaquia, Polonia o la Italia fascista.

El resultado de dicha decisión, fue que cuando acabó la Segunda Guerra Mundial, **la hora oficial en España no coincidía de ninguna de las maneras con la hora solar.** Además con el cambio de hora que se impuso en 1973 con la crisis del petróleo, nos encontramos con la siguiente situación: en la zona oriental del país **hay una diferencia de 1 hora en invierno y 2 en verano y en lugares como Galicia, la diferencia son 2 horas en invierno y hasta 3 en verano respecto a nuestro meridiano**, o dicho de otra manera respecto a la hora solar que nos corresponde. Aunque por el hecho de estar en el Sur de Europa disfrutemos de unos minutos extra de luz solar al día respecto a nuestros vecinos del norte, ¿no les resulta raro, ver anoecer en verano a las 22:00 h en Almería, o las 23:00 h en La Coruña?

Una prueba más: hay dos días en el año en que el día y la noche tienen la misma duración, **12 horas, el 21 de marzo y el 21 de septiembre.** En cada meridiano del planeta, casi en la totalidad de los países del Hemisferio Norte, esos días el sol se levanta a las 6 de la mañana y se pone a las 6 de la tarde. En todos menos en España, aquí el sol sale a las 8 de la mañana y se pone a las 8 de la tarde,



Real Observatorio Greenwich, Reino Unido.



aproximadamente.

Al cambio de hora, se añadió un segundo factor que terminó por diferenciar los horarios de trabajo en España respecto al resto de los países de su zona. El fin de la Guerra Mundial significó **el aislamiento internacional del país**, es la llamada **época de la Autarquía**. El mercado de trabajo estaba prácticamente vedado a las mujeres, y los hombres debían tener **dos empleos para asegurar la subsistencia familiar**, uno por la mañana, hasta las dos de la tarde, y otro por las tardes, generalmente a partir de las cuatro hasta bien entrada la noche.

Estos básicamente fueron los factores que configuraron los actuales horarios de trabajo en el país. Por eso está tan extendida la jornada partida (con dos horas para comer, con el consiguiente gasto de tiempo, dinero en el transporte, aumento de los accidentes *in itinere*, gasto energético, etc.), por eso la salida de los trabajos es normal que sea a partir de las 19:00 las 20:00 o las 21:00 de la tarde-noche, por eso dormimos una hora menos de media que el resto de Europa y que lo que recomienda la OMS (con el consiguiente impacto en materia de salud laboral y de accidentes de trabajo), por eso las familias españolas pasan juntas entre una y dos horas menos de media al día, que comparándolas con sus vecinos europeos,



y tantos ejemplos más, que hacen que nuestro país en el aspecto del horario laboral, sí sea realmente diferente, aunque no necesariamente en un aspecto positivo.

Aludíamos al principio al VII Congreso Nacional para la Racionalización de los Horarios, en él **se han propuesto básicamente dos grandes líneas de actuación**, que vendrían a solucionar o al menos paliar algunos de estos problemas y que de paso influirían positivamente en la productividad laboral y en la calidad de vida de las personas.

Estas dos propuestas son:

1. **Regresar al huso horario europeo occidental**, mediante una sencilla operación: no hacer nada. Cuando se produzca el próximo cambio de hora al horario de verano el 31 de marzo del 2013, lo único que hay que hacer es no adelantar los relojes una hora, simplemente dejarlos como estén. Con eso se compensaría la hora de adelanto que llevamos respecto a nuestro meridiano.

nuestro meridiano.

2. **Fomentar la jornada laboral continua**. Siguiendo esta lógica, con la misma hora en el reloj podremos levantarnos una hora más tarde, seguiremos el horario solar, y se evitarán los inevitables trastornos de sueño y de descanso, que producen en casi



Imagen del periodo de Autarquía. España, 1945

todo el mundo, sobre todo en los escolares, el cambio de hora primaveral. Por otra parte se debe desayunar en casa convenientemente y suprimir el desayuno a media mañana en los puestos de trabajo. Haciendo esto, se puede adelantar la hora del almuerzo a las 13:00 horas de la tarde, y si este almuerzo tiene como mucho una hora de duración, el resultado sería que la jornada laboral en España, como norma general, finalizaría a las 18:00 horas, en vez de a las 19:00 o 19:30 horas que viene siendo lo habitual hasta ahora.

En esta dirección la ARHOE, Asociación para la Racionalización de los Horarios Españoles ha lanzado la campaña **¡A por Greenwich! H-1**. La consecuencia inmediata de todo este proceso sería que el trabajador **ganaría una hora y media al día para su vida privada** (dos semanas al año) con la mejora de su conciliación familiar y un aumento del tiempo de descanso y de ocio y además su ritmo biológico se sincronizaría con el horario solar (el que realmente nos afecta).

Además desde el punto de vista empresarial diversos estudios apuntan a que supondría un **aumento del ratio de productividad por**

**trabajador, una reducción considerable de los accidentes laborales y de tráfico** y al concentrar la jornada laboral se daría **una reducción de los gastos de producción**, como el energético por ejemplo.

Todas estas consecuencias además tendrían repercusiones no sólo individuales sino nacionales. Puede que el tan ansiado aumento de la competitividad de las empresas españolas y la reducción del déficit energético pasen por algo tan sencillo como trabajar mejor y no por trabajar más horas.

¿Y ustedes que opinan, adelantamos el reloj la próxima primavera en el siguiente cambio de hora o probamos a ver qué pasa si lo dejamos tal como esté? Puede que no perdamos nada y puede que ganemos mucho.

Francisco Navarro Matarín.  
Departamento de Energía, Medioambiente y Seguridad.





# DE LA WEB 1.0 A LA 3.0: LA REVOLUCIÓN EMPRESARIAL DE INTERNET CONTINUA

Desde que internet comenzara a implantarse como una red que pretendía compartir recursos e información entre ordenadores en la década de los setenta en Estados Unidos, muchos han sido los cambios que se han ido incorporándose en su desarrollo y que han conseguido transformar radicalmente la manera de hacer negocios en la actualidad.

La **revolución** sin precedentes que supuso la aparición y el posterior desarrollo de la red de redes ha conseguido transformar casi sin excepciones todos los sectores de nuestra sociedad. El mundo de la empresa ha sido uno de los que han experimentado un cambio más drástico debido a que el aterrizaje de internet abrió **nuevas oportunidades** de negocio a la vez que multiplicó la competencia a nivel global.

Algunas de las ventajas más importantes que internet ha supuesto para el ámbito empresarial están relacionadas en gran medida con la apertura de nuevos mercados en los que poder operar. De esta manera cualquier empresa puede comercializar sus productos o servicios en cualquier punto del planeta a través de su página web o de otras con las que colabore. En este sentido, **los medios de pago electrónicos al igual que los proto-**

**colos de de seguridad y la legislación** al respecto han posibilitado que cada vez sea más seguro el comprar y vender en la red. Por otro lado, la ausencia de fronteras físicas en los negocios on line ha motivado que la competencia pase a ser global y se intensifique hasta límites anteriormente **insospechados**. Debemos tener en cuenta además que, aunque los gobiernos y otras instituciones supranacionales están realizando grandes esfuerzos para crear leyes con las que regular **el comercio electrónico**, aún a día de hoy se trata de un fenómeno en pleno desarrollo y cuya proyección futura es difícilmente previsible por el enorme dinamismo y potencial que encierra.

## Las webs 1.0, 2.0 y 3.0

Escuchar y utilizar los términos “Web 2.0” y “Web 3.0” se ha convertido en algo habitual. No obstante, no todo el mundo conoce estos conceptos que han conseguido introducirse muy rápidamente en la jerga del mundo de los negocios y la comunicación. Para entenderlos es necesario echar la vista atrás y comprender cómo nacieron las primeras páginas web y cuál ha sido su evolución hasta nuestros días.

Mientras que las primeras webs que se





crearon, conocidas hoy como **webs 1.0**, se limitaban exclusivamente a presentar información unilateral que provenía de su creador, la **web 2.0** consiguió que los usuarios pudiesen interactuar entre ellos y con el propio creador de la web. **Las redes sociales y los blogs** son “hijos” de esta interacción que nació en internet con la web 2.0. Inicialmente se utilizaron solo como un nuevo medio de comunicación social al margen de la empresa pero poco después pasaron a ser un canal más de comunicación que añadir a los ya tradicionales entre las empresas y sus públicos. El uso que de las redes sociales pueden hacer las empresas es muy variado, sirviendo como un medio en el que promocionar sus productos, servicios o marca, darse a conocer, promocionar ofertas, reclutar personal, gestionar quejas, reclamaciones o sugerencias, testar nuevos productos, etc. La información que se extrae de ellas es muy valiosa si sabe analizarse y utilizarse correctamente a la hora de establecer una estrategia empresarial de éxito y viable. En este contexto ha surgido la figura del **Community Manager**, cuya función principal es la de gestionar las relaciones y la imagen de una empresa en las redes sociales actuando como vínculo entre la propia empresa y su público. En el recae también la responsabilidad de canalizar la información y hacérsela llegar a los departamentos o personas clave en la compañía.

Recientemente la aparición de las llamadas “**wikis**” ha posibilitado que los usuarios de internet, además de interactuar entre ellos y con las empresas, puedan editar los contenidos web con el fin de compilar información y generar conocimiento compartido. A esta nueva tipología de página web, cuyo punto de partida fue la 2.0, se le conoce como **web 3.0**. Sus aplicaciones se encuentran aún en desarrollo por lo que será necesario permanecer muy atentos a ellas pero sin olvidarnos de las redes sociales, los blogs y el sinfín de posibilidades que se esconden todavía en la red de redes.

Antonio Terrón Barroso  
Departamento de Comercio, Hostelería y Turismo



# ESTO DE LA RISA ES UNA COSA MUY SERIA

**Qué gran razón tenía el mítico humorista Groucho Marx al realizar esta afirmación que en un principio pudiera parecer una contradicción en sí misma. Y es que numerosos estudios demuestran que reírse no es una cuestión baladí, sino que se trata de uno de los aspectos fundamentales que deberíamos incluir en nuestra vida para gozar de una óptima salud.**

La risa se presenta como un remedio infalible que nos ayuda a elevar el ánimo, a reducir el estrés y hasta a sanar enfermedades, convirtiéndola en la medicina más barata y sin efectos secundarios que podamos encontrar. Es por ello, que la **Risoterapia** gana cada vez más adeptos en los hospitales y también en los lugares de trabajo, a base de dosis de buen humor.

Las ventajas de tan peculiar remedio son conocidas desde la antigüedad, ya en la China Taoísta, hace más de 4000 años se consideraba como elemento esencial para preservar la salud y se fomentaba en templos de reunión específicamente diseñados para reír. En la edad media, no pocos médicos la recetaban como tratamiento coadyuvante en numerosas afecciones y hasta el mismísimo Sigmund Freud le atribuyó el poder de liberar al organismo de energías negativas.

Sin embargo, esta idea tomó el impulso definitivo en los años 70 del siglo XX, cuando un editor y periodista norteamericano, Norman Cousins, aquejado de graves dolores, utilizó la risa para mitigarlos. Entonces decidió hacer público ante la comunidad científica los poderes de esta arma inofensiva en la prestigiosa revista **New England Journal of Medicine**, contagiando a un gran número de acólitos que vieron el inigualable poder del

reír en el campo médico. Hunter Pacht, fue uno de ellos. Este médico norteamericano, es el responsable de la inclusión de la risoterapia en los hospitales con fines médicos terapéuticos.

## ¿Por qué la risa es tan beneficiosa?

Los expertos afirman que reporta múltiples beneficios físicos y psíquicos, entre ellos que reduce el estrés y la ansiedad, que elimina los dolores, que adelgaza, que rejuvenece... ¿pero cuáles son las bases científicas que explican estos hechos?

Los investigadores alojan a la risa en la parte más evolucionada del cerebro, la zona prefrontal del córtex, donde radica la capacidad de pensar en el futuro, la creatividad y la moral. Se ha demostrado que cuando una persona ríe de verdad su cerebro libera una serie de sustancias que explican sus numerosas acciones, entre ellas:

- **Endorfinas:** principalmente encefalinas, péptidos opiáceos naturales con propiedades similares a la morfina (de ahí su nombre), que intervienen en mecanismos de reducción del dolor y en las sensaciones placenteras. Estas sustancias actúan a nivel cerebral bloqueando receptores asociados a la sensación dolorosa, justificando su acción como **analgésicos**.
- **Dopamina y serotonina:** neurotransmisores del Sistema Nervioso implicados en fenómenos de elevación del ánimo responsables de los fenómenos de **bienestar psicológico**.
- **Adrenalina y noradrenalina:** catecolaminas que actúan amortiguando los cuadros de estrés y tensión cuando son liberadas.

Al mismo tiempo, cuando reímos se produce una total **reactivación de nuestro sistema inmunológico**, como así demuestra el aumento en la producción de **Inmunoglobulina A y B, complemento 3, gamma interferón** y el papel de las endorfinas, que actúan aumentando los niveles de **las células T**, las cuales, refuerzan el sistema inmune, durante la carcajada.

De la misma manera reírse proporciona otra serie de **beneficios físicos**:

- Con una risa movemos al mismo tiempo 400 músculos, incluidos algunos del estómago que sólo ejercitamos al reír, quemándose numerosas calorías (20 segundos de risa equivalen a 3 minutos de ejercicio) y reduciendo nuestros niveles de colesterol, produciendo una fatiga sana que combate al insomnio.

- Se fortalece el corazón, previene el infarto y se reduce la presión arterial al aumentar el calibre de los vasos sanguíneos y relajar los músculos lisos de las arterias. Favorece la circulación y combate la hipertensión.

- Mejora la capacidad pulmonar: entrando el doble de aire en los pulmones (hasta 12 litros en lugar de los 6 habituales), consiguiendo además la oxigenación de la piel.

- Se mejora la digestión debido al masaje interno proporcionado por el diafragma. Se favorece la producción de bilis y mejora el estreñimiento.

- Se limpian las mucosas y las conjuntivas, al reír los ojos se limpian con las lágrimas, la nariz y los oídos se despejan al vibrar la cabeza.

- La piel de nuestra cara rejuvenece y se estira con los movimientos faciales de la carcajada.

- Masajea la columna vertebral y las cervicales.

#### **Los talleres de la risa:**

En vista a los múltiples beneficios que reporta, cada día es más habitual encontrarnos con grupos y asociaciones que se dedican a organizar este tipo de talleres y que tienen como objetivo fundamental conseguir beneficios

físicos y psíquicos en nuestra salud a través de la risa, generando un estado de ánimo positivo. Para ello se emplean técnicas que ayudan a desprenderse de las tensiones del cuerpo para así poder llegar a la carcajada, entre ellas: la expresión corporal, baile, ejercicios de respiración, masajes, juegos, técnicas para reír de manera natural...etc

En las diferentes sesiones, los participantes son instruidos en los beneficios de esta medicina milenaria, se preparan a base de estiramientos musculares y abdominales a fin de evitar problemas durante la realización de los ejercicios y practican técnicas que le ayudan a desinhibirse hasta lograr la carcajada franca, terapéutica y saludable que van buscando.

Un ejemplo de ello son las actividades de risa polifacética, que consiste en reír con una u otra vocal para obtener unos determinados efectos en los distintos órganos; así reír con la ja produce efectos beneficiosos en el oído, con la je se actúa sobre el tejido muscular y se mejora la vista, con la ji se activan el sistema circulatorio y el nervioso, con la jo se actúa a nivel de tejido conjuntivo y con la ju se trabaja sobre los pulmones.

La mayoría de los juegos y ejercicios se realizan en grupo no solo por la razón de evitar la vergüenza, sino para fomentar el contagio de la risa.

#### **Pon una sonrisa en tu vida:**

Reír, sonreír, reír a carcajadas es algo que los seres humanos deberíamos realizar más a menudo, con ello conseguiríamos mejorar nuestra calidad de vida, dejar a un lado los problemas que nos asaltan, volver a ser los niños que un día fuimos, mejorar nuestra confianza y autoestima, liberar nuestras tensiones, potenciar nuestra creatividad e imaginación, en definitiva, aprenderíamos a ser felices.

#### **¿Y tú, te atreves con la Risoterapia?**

María Irene Pardo Vázquez  
Dpto Sociosanitario.

# CLOUD COMPUTING

Poco a poco este concepto se va insertando en nuestras vidas. Pero, ¿qué es el Cloud Computing (computación en la nube)? Una definición formal podría ser: “La externalización mediante Internet del acceso a las soluciones de software de gestión de empresas”. Este es un modelo de servicios en donde los sistemas y el equipamiento necesario para almacenar los datos, se encuentran en servidores externos.

El **Cloud Computing**, o computación en la nube, comprende una serie de **servicios tecnológicos** que ponen a disposición de cualquier usuario, desde cualquier lugar, una potencia de cálculo y almacenamiento virtualmente ilimitada, permitiendo pagar sólo por el uso que se hace del servicio.

La compañía responsable de los servidores, será la encargada del mantenimiento de los

mismos, de preservar las bases de datos, resolver todos los aspectos asociados: conectividad, monitorización, crecimiento, seguridad, upgrades, etc.

Los beneficios son muchos:

- **Escalable**, por un lado una pequeña empresa puede tener acceso a los mismos servicios que una gran empresa (con menos licencias), pero por otro lado si nuestra empresa va creciendo el sistema se podrá ir adaptando a las nuevas necesidades.

- **Dejamos de depender de depender físicamente de nuestro ordenador ó puesto de trabajo**. Al tener los datos en el server, cualquier ordenador ó cybercafé se convierten en mi oficina, manteniendo los datos al lugar que me traslade. Introducimos un concepto nuevo e interesante de oficina compartida.

- **Se ahorra en equipamiento**, pues ya no tendremos que preocuparnos si nuestros equipos son ó no obsoletos y cuando cambiarlos. De ello se encargará la empresa proveedora.

- **Ahorramos también en eficiencia en caídas y backups**, pues las empresas proveedoras se encuentran realmente equipadas para hacer frente a posibles contingencias.

- **Usamos software ya probado** por miles de usuarios.

- **Actualizaciones automáticas** que surgen de la expe-





# Artículos

riencia y uso de millones de usuarios y sus requerimientos.

<http://www.microsoft.com/es-es/office365/what-is-office365.aspx>

## Desventajas

- Uno **depende de que el proveedor** tenga una buena política y preserve los datos, aunque pueden hacerse backups periódicos al disco dura de nuestra computadora.
- Tenemos una **dependencia total de Internet**.
- **Las medidas de seguridad** adquieren una gran importancia ya que todos nuestros datos navegan por la red.

Algunas de las empresas que están ofreciendo estos servicios son Google Apps , Amazon EC2, eyeOS, Microsoft Azure y Ubuntu One. Estas proveen aplicaciones comunes de negocios en línea accesibles desde un navegador web.



Un ejemplo de aplicación que progresivamente va adaptándose a estos requerimientos es el paquete de Microsoft Office en su versión Microsoft Office 365.

Para finalizar según el informe "**Cloud Computing: Retos y Oportunidades**" del **Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (ONTSI)**, la inversión prevista en cloud computing para 2012 generará un Valor Añadido Bruto (VAB) de unos 2.730 millones de euros. Paralelamente **Cisco presentó el segundo informe anual Cisco Global Cloud Index (hasta 2016), que pronostica que el tráfico de la Nube crecerá seis veces.**

Sin duda el **Cloud Computing** dará mucho que hablar en los próximos años.

Juan Iruela Lara  
Dpto. Informática y Comunicaciones





# LA INTEGRIDAD DEL DINERO A JUICIO

**El banco no tiene alma, palabras de un ex-empleado de banca en “Salvados”, un programa de actualidad presentado por Jordi Évole. Una opinión dura que parece consolidarse en la opinión pública. Aparentemente la honestidad no juega en el bando de los bancos; aparentemente.**

En contraposición a los valores que han impregnado la banca convencional en los últimos tiempos, nos encontramos con la Banca Ética. Para algunos, un término esperanzador a la par que desconocido. Vamos a desvelar cuáles son las claves para que este tipo de banca cada día gane más adeptos.

## ¿Qué es la Banca ética?

También conocida como banca social, agrupa a un conjunto de entidades financieras cuyos productos no están condicionados exclusivamente al criterio del **máximo beneficio y la especulación**.

## ¿Cuándo y dónde nace?

Los orígenes de las Finanzas Éticas se sitúan en el centro y el norte de Europa y Estados Unidos, entre la década de los 60 y la de los 70. Estas primeras iniciativas surgen de colectivos ecologistas y pacifistas, que a raíz escándalos públicos de corrupción y de conflictos políticos internacionales, tomaron conciencia del control que los bancos ejercían en la relación ahorro-crédito; eran -y aún lo son- los soberanos absolutos del capital.



En 1961, en EEUU nacen dos fundaciones, Foursquare y Pax World, que establecen los criterios positivos de inversión, desterrando aquellos proyectos de mayor rentabilidad pero con fines de moral cuestionable, como pueden ser el armamento, prostitución, pornografía, tabaco, alcohol, actividades extractivas no sostenibles o maderas tropicales.

Con la creación del Servicio de Investigación sobre Inversiones Éticas-(EIRIS) y el Forum Europeo de Inversiones Sostenibles y Sustentables, la Banca Ética alcanza parte de su madurez. Estos dos organismos permiten la promoción de este tipo de inversión aportando información sobre las entidades existentes.

Actualmente, existen organizaciones de este tipo en Holanda, España, Italia, Gran Bretaña, Francia, entre otros. Destacan Triodos Bank, Fiare o Banca Popolare Etica. Esta última, la más afianzada de todas, se considera el origen de una red europea de Banca ética.

## ¿Cuáles son los objetivos que persiguen?

Las reglas que sigue la Banca Ética son las mismas que las finanzas tradicionales; no se desprecia el beneficio, pero aspira a reformar los valores sobre los cuales se fundan las finanzas en base a unos principios fundamentales:

- **Más claro, el agua:** Su máxima es la transparencia. La información sobre a dónde va a parar el dinero debe estar a disposición del ahorrador, para que éste sea consciente de lo que se hace con sus inversiones

e incluso pueda participar en las decisiones que toma la empresa. Prueba de ello, es que si entramos en cualquier web de estas instituciones bancarias, podremos conocer sus números, operaciones o su vida interna.

- **Economía real:** EL valor de la empresa no es sólo económico, sino también se mide como proyecto humano. Se trata de construir una economía y una sociedad donde las personas sean el objetivo, el fin, y la economía el medio, para conseguir unas condiciones dignas para todas las personas.

- **Impacto positivo:** que se consigue invirtiendo en actividades que produzcan directamente bienes o servicios que, bajo la visión de los bancos tradicionales son de baja rentabilidad, pero poseen un alto valor añadido social. Algunas de las áreas que financian son la cultura, el comercio justo, la restauración del medioambiente, energías renovables...demostrando de esta forma que la obtención de ganancias económicas y la realización de una labor social son objetivos no sólo compatibles, sino que pueden alcanzarse simultáneamente.

- **Acceso al crédito para excluidos:** bajo la concepción de que es un derecho

humano, dan facilidades de crédito a personas con dificultades para conseguir financiación a través de los microcréditos. Éstos, se han hecho muy populares en países en vías de desarrollo pero también entre colectivos como los discapacitados, desempleados de larga duración o inmigrantes sin integración laboral que pretenden poner en marcha un proyecto empresarial.

### **“Lo contrario de ser moralmente imbécil es tener conciencia.”**

*Ética para Amador, 1991. Fernando Savater*

En un momento en el que las actuaciones de los bancos están en el punto de mira de la sociedad y que las exigencias de eficacia, responsabilidad y compromiso son reivindicadas con ahínco, ¿se le debe dar un voto de confianza a una economía alternativa que aparenta ser cada vez más necesaria?

**Juzguen ustedes mismos.**

Carmen Molina  
Departamento de Administración y Gestión empresarial



# EL PAPEL DE LA SUPLEMENTACIÓN PARA LA HIPERTROFIA MUSCULAR

Existen multitud de gurús y “expertos de andar por casa” que se han ido pasando de generación en generación la sabiduría popular sobre cómo conseguir aumentar la masa muscular. Mi intención con este artículo es desmitificar muchos de esos conocimientos populares, centrándome en el aspecto nutricional, y más concretamente en la suplementación deportiva.

Es común en este gremio de deportistas tomar infinidad de **ayudas ergogénicas**, las cuales en la mayoría de ocasiones no son necesarias, siendo incluso desaconsejadas por los efectos secundarios que producen. Para la gran mayoría de personas que comienzan o están inmersos en un programa de entrenamiento encaminado a la ganancia de masa muscular **no es necesario tomar ninguna sustancia extra que no proceda de los alimentos**, basta con modificar los hábitos alimenticios para conseguir los efectos deseados. De hecho, un error común de las personas que intentan aumentar su masa muscular es consumir una cantidad diaria exagerada de proteínas mediante la alimentación, y sumarle a éstas un suplemento proteico.

## Ayudas ergogénicas más comunes

Algunas de las principales ayudas ergogénicas o suplementos comercializados en este ámbito se pueden agrupar en 4 grupos, basándose en los principales efectos que se les atribuyen:

- **Estimuladores de la hipertrofia muscular** y/o que promueven una mejora directa en el rendimiento de fuerza y/o potencia, como son los aminoácidos, proteínas, ganadores de peso (mezclas de carbohidratos y proteínas), creatina y

$\beta$ -alanina.

- **Con efecto anticatabólico** (glutamina y  $\beta$ -hidroxi- $\beta$ -metilbutirato (HMB))
- **Pro-hormonales** (androstenediona, androstenediol y dehidroepiandrosterona (DHEA)).
- **Estimuladores del óxido nítrico.**

De todos estos, está demostrada su eficacia en el caso de la creatina, los ganadores de peso, las proteínas y los aminoácidos. En el caso de la  $\beta$ -alanina no existen aun evidencias claras, pero parece poseer un efecto positivo. Sin embargo la evidencia sobre la glutamina le desprende de los supuestos efectos positivos que le otorgaba tan abundante publicidad. Para el resto de suplementos mencionados tampoco están demostrados sus efectos positivos.

Además, las siguientes sustancias hay que tenerlas muy en cuenta para evitarlas a toda costa, ya que son mayores los problemas que conllevan que las ventajas que puedan aportar:

- **Anabolizantes esteroideos:** Daños en hígado y riñón, depresión, agresividad, paranoia, atrofia testicular, infertilidad. En la mujer virilización.
- **Gonadotropina corionica (HCG):** Tiene los mismos efectos que los esteroides.
- **Hormona luteinizante (LH):** Tiene



los mismos efectos que los esteroides.

- **Corticotropina (ACTH):** Úlceras de estómago, inmunosupresión, irritabilidad y alteraciones psicológicas.
- **Hormona de crecimiento (HGH):** Susceptible de provocar cáncer, cardiopatías y crecimiento desproporcionado de manos y cara.
- **Factor de crecimiento semejante a la insulina (IGF-1):** Hipoglucemias y crecimiento anormal de órganos internos.
- **Estimulantes** (cafeína, damiana, etc.): Provocan nerviosismo, insomnio, deshidratación, pérdida de peso, temblores y alteraciones cardiovasculares.

Una vez que conocemos a groso modo el abanico de sustancias utilizadas para mejorar el rendimiento y los sus principales efectos, vamos a tratar una por una la que considero que pueden aportar algún beneficio, en casos específicos.

### **Creatina**

Se trata de la ayuda ergogénica con más evidencia en cuanto a su **influencia en el rendimiento intermitente de alta intensidad y el desarrollo de masa libre de grasa**. Se trata de un suplemento seguro y con muchas otras aplicaciones relacionadas con la salud, no estando ni tan siquiera contraindicado en deportistas jóvenes, siempre y cuando se tomen las precauciones necesarias. El formato más eficaz y con mayor respaldo científico para su incorporación es el **monohidrato de creatina**.

### **Aminoácidos ramificados**

También conocidos por **BCAA** por sus iniciales en inglés, son concretamente la leucina, la isoleucina y la valina. Representan hasta un 35% de los aminoácidos esenciales incorporados en el músculo. Éste los utiliza, entre otras cosas, para sintetizar glutamina y alanina, que a su vez serán utilizadas por el hígado para producir glucosa a través de la gluconeogénesis. Por otro lado, cuando una persona dispone de buenos niveles de BCAA se aconseja que se incluya la suplementación de creatina al suplemento de proteínas y/o BCAA.

Así pues, los aminoácidos ramificados *estimulan la síntesis proteica, intervienen en la glucógenogénesis, retardan la aparición de fatiga y ayudan a mantener la función mental en las pruebas de larga duración*. Por algunos de estos efectos, se aconseja que, en deportistas que buscan un alto rendimiento, no sólo se suplementen de BCAA después del entrenamiento, sino también antes e incluso durante el ejercicio.

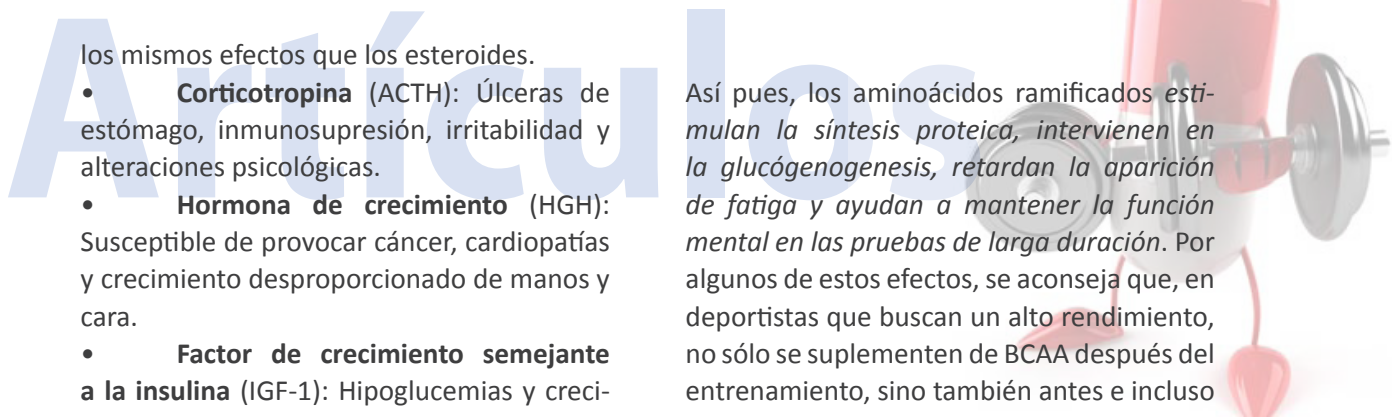
### **Proteína de guisante aislada**

Voy a tratar este suplemento proteico a parte del resto de suplementos de su misma condición por tratarse de un aislado novedoso y por el interés que ofrece su **alta concentración en aminoácidos ramificados**. La proteína de guisante aislada posee un alto valor biológico, muy superior al de otras proteínas vegetales. Es una nueva generación de proteína aislada, con una alta concentración en aminoácidos esenciales y no esenciales. Así pues, la proteína de guisante puede mejorar la retención de nitrógeno para el crecimiento muscular y la regeneración de tejidos. Los ensayos realizados con voluntarios sanos muestran que dispone de un valor biológico del 78%.

La proteína de guisante es la fuente vegetal más abundante del aminoácido L-Arginina que interviene en el proceso de la liberación de la Hormona del Crecimiento a la que se atribuyen propiedades anabólicas y anti-envejecimiento. Se suele recomendar unos 20–30 gramos como ración de proteína de guisante para un adulto, y repetir la toma varias veces al día según las necesidades.

### **Suplementos proteicos**

Es la ayuda ergogénica más comúnmente utilizada por las personas que buscan aumentar su masa muscular, de hecho, la sabiduría popular impone su consumo para conseguir dicho objetivo. Pero en absoluto es imprescindible el consumo de aislados proteicos para conseguir un gran aumento de la masa muscular. Como ya he comentado, lo cual repito para no dejar lugar a duda, mediante una alimentación adaptada a nuestro objetivo es más que suficiente para





lograrlo. Son ya numerosos estudios los que concluyen que **una ingesta proteica superior a 2g/kg/día no produce mayores efectos hipertróficos**, siendo incluso perjudicial para la salud, ya que exige un plus de esfuerzo a órganos vitales (hígado, riñón, etc.).

Es conveniente intentar siempre obtener la cantidad proteica necesaria de fuentes naturales (legumbres + cereales, legumbres + nueces, huevos ecológicos, pescado blanco, pescado azul, carne blanca ecológica, carne roja ecológica, etc.). En el caso de necesitar mayor cantidad, entonces se da paso al uso de suplementos proteicos, siendo un error comenzar directamente tomando estos suplementos ya que en muchos casos, por no decir que en la mayoría de ellos, no son necesarios.

Los aislados proteicos son una herramienta útil que debemos usar con conocimiento de causa cuando sea necesario. Así pues, si mediante la alimentación no son capaces de conseguir un aporte óptimo de proteínas de calidad (1,6-1,8 g/kg/día) podemos recurrir a los suplementos de proteínas.

Existen infinidad de aislados de proteína y marcas comerciales, de los que ya he mencionado el aislado de proteína de guisante, al que le sumamos los aislados de proteína de suero lácteo, caseína, calostro, clara de huevo, etc. Desde mi punto de vista resulta muy interesante el aislado de proteína de guisante, pero el más comercializado y el que aconsejaría usar es el **aislado de proteína de suero lácteo, más conocido como "proteína whey"** (suero en inglés). Los suplementos proteicos son una buena solución para la ingesta proteica post-ejercicio ya que se toman en formato líquido y pueden llevarlo con ustedes al lugar de entrenamiento.

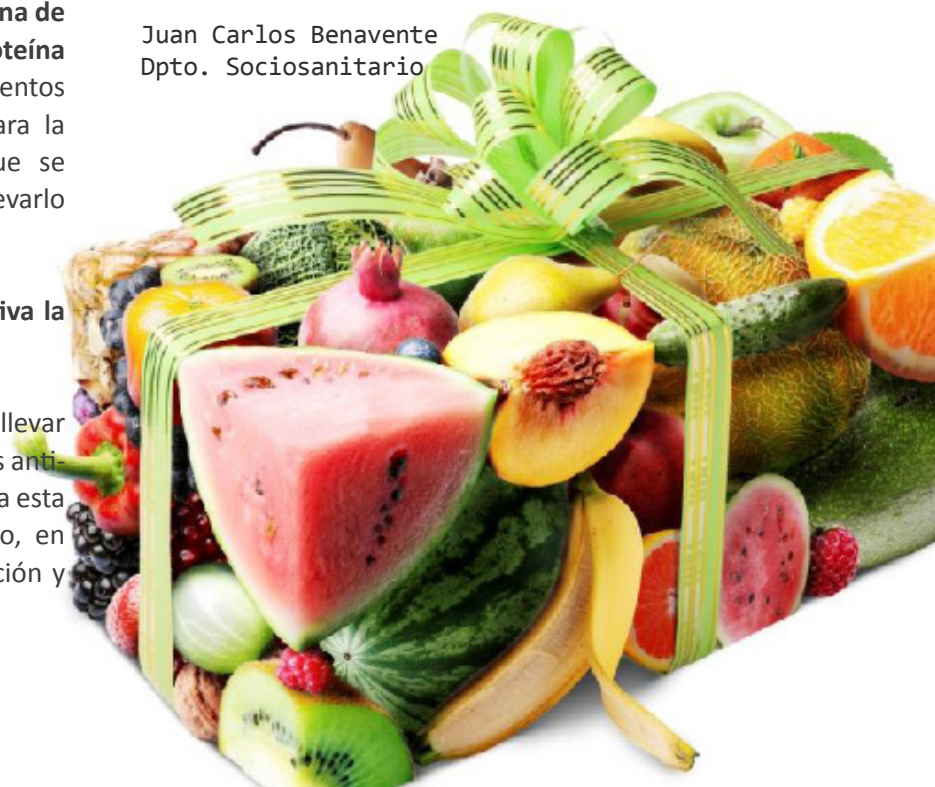
### **Pero, ¿en qué momento es más efectiva la ingesta proteica?**

Se puede realizar una ingesta antes de llevar a cabo el entrenamiento con propósitos anti-catabólicos, pero el momento clave para esta ingesta es después del entrenamiento, en este caso con propósitos de recuperación y anabolismo.

Por tanto, la ingesta post-ejercicio debe consistir en 1 gramo de hidratos de carbono (CHO) por kilogramo de peso corporal (1 g/kg CHO) acompañado de 0.5 gramos de proteínas por kilogramo de peso corporal (0,5 g/kg Proteína), consumidos en los 30 minutos siguientes a la realización del entrenamiento. Además, en las 2 horas siguientes a este entrenamiento se debe consumir una comida rica en carbohidratos. De esta manera aumentaremos la síntesis de glucógeno y mejoraremos el perfil hormonal.

Este tema es un aspecto controvertido que no se trata con la seriedad y rigor científico que se debería, ya que se está jugando con la salud de las personas, lo más valioso que posee todo ser vivo. Y este es el problema principal, que hay personas que creen que lo que más valor tiene es el dinero, buscando la riqueza a través de sus empresas multinacionales que lanzan al mercado infinidad de productos con unos cuestionables y supuestos efectos sobre el rendimiento, y en muchas ocasiones se atreven a asegurar la inocuidad de éstos sin estudios relevantes que lo respalde. Nos usan como cobayas lanzando productos al mercado sin conocer sus verdaderos efectos, o peor aún, incluso conociendo sus efectos secundarios. Una de las ramas del ejercicio físico más afectadas por esta plaga de sustancias comerciales es el entrenamiento para la hipertrofia muscular.

Juan Carlos Benavente  
Dpto. Sociosanitario



# Artículos

## IDIOMAS 2.0

Es de dominio público que Internet revolucionó el aprendizaje en general al abrir una inabarcable ventana al conocimiento, un canal de información ilimitada para millones de usuarios. Asimismo siempre ha constituido un medio nada desdeñable para aprender idiomas. Pero hoy donde antes había webs y cursos online que ofrecían materiales de aprendizaje sin más y como consecuencia directa de la explosión de las redes sociales, toma posiciones el concepto 2.0.

Las redes sociales y otras aplicaciones son una gran opción para expandir nuestras posibilidades mientras estamos aprendiendo un idioma extranjero. Además de las consabidas facebook y twitter, donde podemos contactar con personas de todo el mundo para practicar, **ahora parecen estar en auge las redes sociales focalizadas en el aprendizaje de idiomas.** Se presentan como una opción interactiva, divertida y frecuentemente gratuita para estudiar la lengua o lenguas de nuestro interés y suelen disponer de atractivas interfaces, amables e intuitivas.

¿Cómo pueden las redes sociales ayudarnos a mejorar nuestro aprendizaje de idiomas extranjeros? ¿Es éste realmente un sistema eficaz?

Si decidimos navegar por el cada día más amplio paisaje que conforman todas las redes sociales enfocadas al aprendizaje de idiomas que existen, veremos que nos ofrecen toda clase de facilidades para estudiar idiomas extranjeros, que nos brindan multitud de herramientas para entrenar nuestras competencias lingüísticas y nos dan la oportunidad de interactuar con otros usuarios y hacer amigos. Y todo esto, de entrada, de forma gratuita.



Si bien a priori puede parecer que todo son ventajas, también hay que preguntarse hasta qué punto es oro todo lo que reluce. Para intentar responder a estos interrogantes que nos asaltan, hemos analizado y comparado dos de las redes sociales para el aprendizaje de idiomas más representativas en su clase, como son Busuu y Livemocha (a la que llaman El Facebook del aprendizaje) y las describiremos a continuación según nuestras impresiones:

**-BUSUU:** Tal vez sea la más popular de todas las redes sociales dedicadas al aprendizaje de idiomas. **Ofrece 12 idiomas** entre los que podemos elegir uno o varios para aprender, y seleccionar nuestro nivel entre principiante o intermedio una vez abramos una cuenta y configuremos nuestro perfil. Los idiomas ofertados son árabe, chino, inglés, francés, alemán, italiano, japonés, polaco, portugués, ruso, español y turco, y están representados mediante árboles en nuestro jardín virtual que irá creciendo conforme avancemos en nuestro estudio. En la versión gratuita podemos elegir tres idiomas para estudiarlos a la vez. **Existen 4 cursos en cada idioma, principiante (A1 y A2) e intermedio (B1 y B2).**

Dentro de cada lección se despliega un menú con 8 apartados: Vocabulario, Diálogo, Escritura, Busuu talk, Grabación de Voz, Revisión, Material de aprendizaje para imprimir y

Podcast. Las secciones que podrían resultar más interesantes, como Grabación de voz, Material de aprendizaje para imprimir y Podcast, son sólo para usuarios Premium. Dentro de las secciones gratuitas también hay ciertas características exclusivas para cuentas Premium. En la sección escritura podemos escribir nuestro ejercicio y seleccionar a cinco usuarios para que nos lo corrijan, a cambio tendremos que corregir uno en nuestro idioma nativo.

**-LIVEMOCHA:** Es una de las comunidades de aprendizaje más extensas del mundo. Fundada en 2007, en su plataforma ofrece 38 idiomas (como curiosidad entre ellos figura el esperanto) pero la mayoría de ellos sólo disponen de “Curso básico”, siendo los únicos que ofertan niveles más avanzados (“Curso Activo”) el inglés, el francés, el alemán, el español y el italiano. Según sus propios datos tienen más de 10 millones de usuarios registrados de 196 países diferentes. **Está muy basada en la participación activa y en el intercambio de conocimientos, ya que si no se aporta nada a la comunidad es prácticamente imposible progresar en el curso elegido a no ser que se quiera sacar a pasear la tarjeta de crédito.** Para acceder a los cursos se necesitan fichas (tokens) y una vez que se gasta el crédito inicial que se otorga al abrir una nueva cuenta, la única manera de conseguir fichas es haciendo revisiones de ejercicios de otros usuarios o comprándolas. Se ganan 20 fichas por revisión...sin embargo enviar uno de nuestros ejercicios para que sea corregido por un experto nos cuesta 120

fichas. Las fichas no deben confundirse con los Mochapuntos, que se van ganando según se va progresando en el estudio o ayudando a otros usuarios, y que son un mero reflejo de nuestra actividad en el sitio. También se pueden ganar Puntos de Profesor ayudando a otros usuarios que estén aprendiendo tu idioma nativo, y que luego se pueden canjear por cursos.

Cuando abrimos una nueva cuenta hemos de seleccionar el idioma y nuestro nivel de conocimiento sobre el mismo para acceder a los contenidos que se ofrecen. Cada curso consta de 4 o 5 unidades y dentro de cada unidad hay dos o más lecciones que comprenden 4 apartados: Video Diálogo, Gramática. Vocabulario y Juego de Roles. Al finalizar todas las unidades nos presentan un test para evaluar lo que hemos aprendido. Tras nuestra incursión concluimos principalmente que estas redes sociales pueden convertirse en buenas compañeras de viaje para todo aquel que esté aprendiendo o perfeccionando un idioma extranjero y que si bien no pueden contemplarse como una solución, sí que habría que resaltar un punto especialmente positivo del que los estudiantes pueden beneficiarse:

**El uso de estas redes sociales aumentará la confianza de los estudiantes.** El desarrollo de la confianza para desenvolverse oralmente con naturalidad en el idioma foráneo es fundamental para avanzar fijando bien los conocimientos a un nivel práctico, e importa tanto o más como tener una buena base





de gramática o un amplio vocabulario. Pero hablar con confianza puede ser una de las cosas más difíciles de conseguir para muchos alumnos, especialmente cuando se hallan en compañía de nativos. Estas redes sociales pueden ser de gran ayuda en este sentido, ya que nos abren la posibilidad de interactuar con nativos desde la comodidad de nuestro entorno y desde el anonimato de internet, eliminando factores fatales como la timidez o el sentido del ridículo.

No obstante todas estas bondades no deben desviar **nuestra atención del hecho de que nunca sabemos quién está detrás de las correcciones que se realizan a nuestros ejercicios ni qué tipo de formación posee, no sabemos cuán fiable puede ser.** Esto nos puede ocasionar múltiples confusiones y quebraderos de cabeza, sobre todo cuando se trata de entrenar destrezas productivas. No podemos perder de vista que a veces ni siquiera el hecho de saber que estamos interactuando con un nativo nos garantiza nada, ya que no sabemos qué nivel de conocimiento puede tener dicho nativo de su propia lengua, por lo cual en definitiva **la fiabilidad de las correcciones es más que cuestionable.**

Además no contemplan cursos de niveles avanzados y el itinerario de aprendizaje gratuito está limitado teniendo en cuenta **que la mayoría de las opciones más interesantes sólo están disponibles para usuarios Premium.**

En conclusión, **estas redes sociales pueden complementar nuestro estudio pero en ningún caso deben considerarse una panacea**, sino más bien una importante fuente de recursos a la que podemos sacar mucho partido, pero que nunca podrá sustituir a otras vías de aprendizaje donde exista la figura de un profesor o tutor con experiencia y formación ad hoc al que podamos recurrir cuando nos surjan escollos, donde esté plenamente garantizado que la información es fidedigna y donde podamos contrastar nuestras opiniones con alguien especializado en la enseñanza.

Helena Gonzalez Toledano  
Dpto. de Idiomas





# MODIFICACIONES Y MEDIDAS URGENTES EN MEDIOAMBIENTE INTRODUCIDAS POR EL REAL DECRETO-LEY 17/2012

El Real Decreto-Ley supone la modificación de algunas de las principales leyes en materia de medio ambiente de nuestro ámbito normativo. El objeto de este artículo es dar a conocer los principales cambios que ha introducido el [Real Decreto-ley 17/2012](#) aplicado a mediados de año sobre medidas urgentes en materia de medio ambiente. Cuyas modificaciones afectan a cuatro reglamentos: RD 1/2001 (Texto refundido Ley de Aguas), Ley 42/2007 (Patrimonio Natural), Ley 22/2011 (Residuos y Suelos) y la Ley 24/1988 (Mercado de valores).

## 1. Modificaciones de la Ley de Aguas (RD 1/2001, de 20 de julio)

Con la finalidad de racionalizar la gestión y uso del agua, en línea con la Directiva 2000/60/CE, de 23 de octubre de 2000, Marco del Agua, con el régimen introducido en el presente real decreto-ley se pretende reaccionar con rapidez ante los problemas que se detecten en las masas de aguas subterráneas así como una mayor flexibilidad para gestionar las disponibilidades de agua en las masas que cuenten con un plan de actuación.

- La Comunidad Autónoma del organismo de cuenca sin tener que consultar al Consejo de Agua (antes era necesario) podrá realizar la decla-



ración de masas de agua subterránea en riesgo de no alcanzar el buen estado tanto en cantidad (regulación racional del régimen de extracciones) como en calidad química.

Al realizar esta declaración la Comunidad deberá llevar a cabo la creación de una comunidad de usuarios en caso de no existir, así como la elaboración de un programa de actuación para la recuperación del buen estado de la masa en el plazo máximo de un año (antes dos años).

- Los usuarios finales serán los destinatarios en los que las Administraciones repercutirán **los costes de los servicios** relacionados con la gestión del agua.
- Se **endurece las cuantías** de las infracciones en materia de aguas, y se establecen los criterios de valoración del daño causado.
- En el caso de daños en la calidad del agua, se tendrá en cuenta el coste del tratamiento que hubiera sido necesario para evitar la contaminación causada por el

vertido y la peligrosidad del mismo.

- Se deroga la posibilidad de otorgar concesiones de aguas subterráneas en **acuíferos sobreexplotados** o en riesgo de estarlo, en circunstancias de sequía constatadas por el Organismo de cuenca de la comunidad.

- El Estado será el que asuma todas las competencias en **policía de dominio público** hidráulico (es decir sancionadoras) en las cuencas hidrográficas intercomunitarias (cuencas de agua que pasan por el territorio de varias Comunidades Autónomas). Por lo que se deroga la disposición que habilitaba a las Comunidades Autónomas para el ejercicio de estas facultades.

- Se aclara el término **“modificación de las condiciones”** o del régimen de aprovechamiento temporal sobre aguas privadas procedentes de manantiales, de pozos o galenas, y las características de la concesión que esta modificación requiere.

- Se establece la posibilidad de que los titulares transformen los derechos de aprovechamiento privados a derechos concesionales y se regula el trámite de la concesión.

## 2. Modificaciones de la Ley del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad (Ley 42/2007, de 13 de diciembre).

- Se establece que en caso de existir **varias figuras de espacio protegidos** en un mismo lugar, las normas reguladoras deberán unificarse en un único documento integrado. (Antes sólo debían coordinarse).

- Los instrumentos de gestión de la conservación de las zonas de la **Red Natura 2000**, deberán tener en especial consideración las necesidades de los municipios cuyo territorio esté incluido en su totalidad o en un gran porcentaje en estos lugares.

- Se establecen las competencias para el **desarrollo reglamentario** de los procedimientos de comunicación en los espacios protegidos de la Red Natura 2000.

## 3. Modificación de la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados

- Se suprime la posibilidad de que la Administración pueda adoptar medidas destinadas a facilitar el establecimiento de Sistemas de Depósito, Devolución y Retorno (SDDR) para envases industriales, colectivos y de transporte, envases y residuos de envases de vidrio, plástico y metal, y otros productos reutilizables.

- Los Sistemas de Depósito, Devolución y Retorno (SDDR) se deberán establecer por los productores de productos que con el uso se conviertan en residuos. Solo estarán obligados a establecerlos en los casos de difícil valorización o eliminación, en los productos o residuos cuyas características determinen que estos sistemas sean la opción más adecuada para su correcta gestión o cuando no se cumplan los objetivos de gestión fijados. (Antes en todos los casos).

- **Las notificaciones de los traslados de residuos podrán ser generales (con duración temporal que se determine reglamentariamente) o podrán referirse a traslados concretos.**

Las notificaciones son las que deben ser presentadas por los operadores a las autoridades competentes de las Comunidades Autónomas. El motivo de este traslado de residuos es para destinarlos a operaciones de eliminación o para la valorización de residuos domésticos mezclados, de residuos peligrosos y de los que se determinen reglamentariamente.

- La autorización de los sistemas colectivos que se establezcan para dar cumplimiento a la responsabilidad ampliada del productor del producto, será válida en todo el territorio nacional (antes sólo en la propia comunidad autónoma, para actuar en otras se necesitaba autorización de los otros órganos autonómicos).

- Se establecen las competencias sancionadoras de las entidades locales que las ejercerán respecto de los residuos cuya recogida y gestión les corresponda.

#### 4. Modificaciones del Mercado de Valores (Ley 24/1988, de 28 de julio).

Igualmente se procede a la reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, responde a la necesidad de que, conforme al artículo 43 del Reglamento de subastas, los Estados Miembros aseguren que las medidas nacionales mediante las que se transponen los artículos 14 y 15 de la Directiva 2003/6/CE sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado se aplican en relación con las personas responsables del incumplimiento de los artículos 37 a 42 del Reglamento, en los que se establece el régimen relativo al abuso de mercado aplicable a productos subastados distintos de los instrumentos financieros, en relación con subastas celebradas en su territorio o fuera de él.

- Se procede a la adaptación de

la legislación financiera española ante el comienzo, en el segundo semestre de 2012, del nuevo sistema de subasta de derechos de emisión de CO<sub>2</sub>.

En el 2012 las empresas privadas del sector eléctrico, siderúrgico, cemento, vidrio, cerámica, papel y refinerías **han tenido un cupo gratuito asignado. Si exceden este cupo deben comprar asimismo derechos de emisiones.**

Pero es a partir del 2013 por cumplimiento del marco de la UE, **las empresas españolas verán reducida esta asignación gratuita en un 54%**, y los sectores tendrán que comprar sus derechos de emisión (derecho a poder contaminar la atmósfera con CO<sub>2</sub>) en un sistema europeo de subasta.

Se estima que hasta el 2014 el estado tendrá que adquirir más de 105 millones de toneladas, que pueden costar entre 450 y 850 millones, es decir que el precio medio de la tonelada de CO<sub>2</sub> es de 7€.

Manuel Rodriguez  
 Dpto. Medio Ambiente





# DESTACADOS



## ZONA DE ALUMNOS

Visítala Proximamente en [inesem.es](http://inesem.es)



## NOVEDAD EN NOVIEMBRE

- Experto en Teambuilding.  
Gestión de Liderazgo de Grupos de Trabajo orientados a objetivos
- Técnico Superior en Administración Fiscal
- Técnico Superior en Mk Digital, Redes Sociales y Web 2.0
- Técnico Superior en Coaching Empresarial

Matricúlate On-line en [inesem.es](http://inesem.es)



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL