



# La CCOOPress de Asisa



## Actualidad en Asisa

### LA SECCIÓN SINDICAL DE CC.OO EN ASISA

- **WEB**  
[www.comfia.net/asisa/](http://www.comfia.net/asisa/)
- **CONTACTO**  
[ccoo.sercentrales@asisa.es](mailto:ccoo.sercentrales@asisa.es)  
91.595.75.40
- **SEGURIDAD Y SALUD**  
[comiteseguridad@asisa.es](mailto:comiteseguridad@asisa.es)  
[www.comsalud.org](http://www.comsalud.org)
- **AFILIADOS**  
[www.comfia.net](http://www.comfia.net)  
[ccoo.sercentrales@asisa.es](mailto:ccoo.sercentrales@asisa.es)



### BUSCAMOS UN NÚMERO: El 11039

CCOO como Sección Sindical a nivel estatal seguirá buscando el próximo año su número de lotería gratuito que lo tiene abonado al 11039, es el código del colectivo de trabajadores que tienen la prima de la póliza de salud al 50%.

Un décimo que supondría la póliza de salud gratuita para todos los trabajadores y trabajadoras de Asisa de España.

Hasta el momento valoramos los beneficios obtenidos: póliza sin copago, congelación de la prima, póliza dental gratuita, y ahora el descuento por IRPF y mínima reducción de la prima a 26 euros. Pero seguimos buscando el décimo de todos, el 11039 GRATUITO.



### LLEGA EL 2012, ¿y ahora qué?

¿cómo será 2012? No podemos prever el futuro, máxime cuando éste parece depender de las turbulencias de los mercados y de los cambios legislativos. En Comfia-CCOO estamos preparados para defender al grupo de interés al que representamos, los trabajadores y las trabajadoras de Asisa.

**El 2011 ha sido un año duro** dentro de esta fuerte crisis económica a nivel internacional que estamos padeciendo. Un año en el que la economía española sigue dando muestras de no saber resolver los problemas estructurales que padece. No obstante, a pesar de este panorama poco alentador, nuestra percepción es que Asisa está atravesando la crisis de manera positiva.

**Comfia-CCOO** somos un sindicato libre e independiente que siempre hemos apostado y seguiremos apostando por la negociación como filosofía de trabajo. A la vez, somos una fuerza sindical firme y eficaz, con medios y recursos para respaldar nuestras reivindicaciones.

Ejercemos de forma responsable y firme la interlocución ante Asisa aportando valor a la gestión de las relaciones entre la parte sindical y la empresarial. Y esto se logra gracias al apoyo que recibimos de los trabajadores de la plantilla de Asisa.

Por todo ello, esperamos que el 2012 sea un año de trabajo y entendimiento con la empresa. En Comfia-CCOO estamos preparados y seguiremos luchando por la mejora de las condiciones laborales de la plantilla de Asisa.

**ES NUESTRO DESEO QUE TENGÁIS UNAS MUY FELICES FIESTAS Y LO MEJOR PARA ESTE 2012, QUE YA ESTÁ A LA VUELTA DE LA ESQUINA!!**

ASISA Actualidad	1, 2
Noticias del Sector	3-6
Sabías Qué...?	7
El Artículo	8, 9
Especial Maternidad	10
El Rincón del Afiliado	11



## Capio mantendrá la sede social de Ribera Salud y asumirá su deuda

El FROB y Bankia decidieron la venta tras una evaluación de ofertas de Price Waterhouse.

El grupo hospitalario participado por el fondo de inversión CVC Capital Partners, Capio España, mantendrá la sede social de Ribera Salud en Valencia y empleará la sociedad para participar en proyectos sanitarios de colaboración público-privada en España y en el ámbito internacional si finalmente se concreta la adquisición de la compañía valenciana.

Fuentes financieras aseguraron a este diario que Bankia y los administradores designados por el FROB para la CAM optaron por cerrar un proceso negociador en exclusiva con Capio tras un informe de evaluación de ofertas elaborado por la consultora Price Waterhouse. Las dos entidades financieras son propietarias al 50 % de Ribera Salud, concesionaria de la construcción y gestión de cinco hospitales comarcales de la Generalitat.



Según las mismas fuentes, Bankia y los administradores de la CAM recibieron únicamente dos ofertas formales ante notario, una de Capio y otras del fondo de capital riesgo Mercapital. Las mismas fuentes financieras sostienen que Atilán, el fondo ligado al presidente de Mercadona, Juan Roig, que dirige su yerno Roberto Centeno, no llegó a presentar oferta formal ante notario en el plazo fijado (29 de septiembre de este año). Desde el entorno de Atilán niegan este hecho y explican que sí se entregó la oferta en los términos establecidos. Además manifestaron que técnicamente no ha habido proceso organizado de venta ni ha existido un pliego de condiciones oficial.

Lo cierto es que la intervención de la caja alicantina modificó los planes iniciales de cambio accionarial en Ribera Salud. Lo que en principio iba a ser la entrada de un nuevo socio en el proyecto con un 33 % a través de una ampliación de capital, se convirtió en un proceso de venta en bloque. El fondo ligado al Santander, Vista Capital, se retiró de la puja al perder interés por la operación, mientras que Atilán formalizó un alianza con la aseguradora Asisa para ganar músculo financiero. Este acuerdo, sin embargo, restó más que sumó, según fuentes conocedoras de las negociaciones. El equipo directivo de Ribera Salud que encabeza Alberto de Rosa no era partidario de entregar la compañía a Asisa, toda vez que Ribera Salud comparte accionariado en otros hospitales con competidores como DKV, Sanitas o Adeslas.

De concretarse la operación de venta a Capio, significará para el grupo que dirige Víctor Madera afianzarse como líder en España del sector de la sanidad privada y contar con un instrumento para acceder a los proyectos de colaboración público-privada.

<http://www.diarioinformacion.com/>



## RTVE vuelve a confiar en ASISA como proveedor de Salud.

Grupo RTVE ha adjudicado a ASISA la prestación de Asistencia Sanitaria a los empleados del grupo y antiguos trabajadores, así como a sus respectivos familiares directos. El ente público renueva por cuatro años (prorrogable hasta seis) el concurso que adjudicaron a la compañía de Salud en 2009 y cuyo plazo finalizaba este mismo año. La adjudicación de este convenio beneficia a más de 16.000 personas.

"Poder seguir ofreciendo nuestros servicios a una institución tan reconocida y con tantos años de vida en nuestro país supone para ASISA un paso más en su compromiso con la asistencia sanitaria", afirma. Jaime Ortiz, director Comercial y de Marketing de ASISA.

<http://www.elseguromedico.es>



**Hola, ADESLAS SEGURCAIXA**

**Adiós, ADESLAS y ARESA**

**FELICES**

**FIESTAS**

Nueva marca para el ramo de Salud de SEGURCAIXA ADESLAS, la aseguradora de La Caixa y MUTUA MADRILEÑA

ADESLAS SEGURCAIXA es la nueva marca para seguros de Salud de SEGURCAIXA ADESLAS, compañía participada por la Caixa y MUTUA MADRILEÑA. Por su parte, en la "nueva arquitectura de marcas", SEGURCAIXA ADESLAS se centrará en Multirriesgo No Vida (Hogar, Autos y Accidentes), según detalla la compañía en un comunicado.

Desde principios de año, ARESA, la aseguradora que aporta a la sociedad MUTUA MADRILEÑA, comercializará sus productos bajo la marca ADESLAS SEGURCAIXA, aunque, según el citado comunicado, el proceso de integración de la sociedad "se materializará a lo largo de 2012". Todo ello dará lugar al líder del ramo de Salud, con más de tres millones de clientes y una cuota de mercado de un 27%.

"Con la nueva marca se fortalece la calidad de los servicios en cuanto a pólizas, cuadro médico y centros médicos y hospitalarios que están a disposición del asegurado, manteniéndose la operativa actual", recuerda la entidad. En los próximos días la nueva imagen de marca, que integra la conocida estrella de Joan Miró creada para La Caixa, comenzará a ser utilizada en todas las oficinas y puntos de atención al cliente. Asimismo, los asegurados de la antigua ADESLAS, profesionales médicos y proveedores, recibirán una comunicación directa presentando la nueva marca que abarca todos los productos de Salud.

"Las marcas ADESLAS SEGURCAIXA y SEGURCAIXA ADESLAS comparten los mismos valores de calidad, confianza, dinamismo y cercanía, que definen una misma personalidad. Además, se plantea un posicionamiento común basado en la excelencia del servicio, con especial énfasis en la atención, la gestión y la resolución, como conceptos centrales y compatibles entre marcas", concluye el comunicado.

<http://www.inese.es>



**SANITAS prevé sumar 30.000 pólizas al incorporarse a MUFACE**

SANITAS suscribirá el concierto con la Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado (MUFACE), por el que se incorpora al grupo de empresas que proporcionan asistencia sanitaria a las personas que forman parte de la mutualidad.

La aseguradora, que ya ofrece desde 2006 su cobertura a las personas que pertenecen a la mutualidad judicial (MUGEJU), espera cerrar 30.000 pólizas en su primer año y ampliarlas hasta 50.000 en el segundo año de vigencia del concierto con MUFACE

[www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es)



## La siniestralidad de Muface, Isfas y Mugeju se come el 96,2% de las primas

Está claro que los conciertos de Asistencia Sanitaria con las mutualidades de funcionarios **Muface, Isfas y Mugeju** origina **pérdidas** a las aseguradoras que participan en ellos. En los nueve primeros meses del año, la siniestralidad de estos conciertos importó 1.042 millones de euros, es decir, el **96,2%** de los 1.083 millones que se cobraron en primas. Difícilmente, las entidades pueden cubrir sus gastos de gestión internos con el 3,8% restante, según datos de ICEA.

Sobre este tema, **Josep Santacreu**, consejero delegado de DKV Seguros, declaraba a **Grupo Aseguranza** que la subida en el concierto de **Muface** del **2%** sobre la prima fija aplicada en 2011 y 2010, más un **0,25% variable** "es **pequeña** si se tiene en cuenta el mayor envejecimiento de los asegurados y los cambios tecnológicos en el sector". Por su parte, **Sanitas** ha anunciado que participará de nuevo en este concierto, que abandonaron el año pasado **Mapfre y Caser**.

La diferencia es notable con la siniestralidad de **Asistencia Sanitaria sin Administraciones Públicas**, que se situó en el **76,6%** de los 3.212 millones en primas. Por su parte, la siniestralidad de la modalidad de **Reembolso de Gastos** copó 344 millones de los 455 millones en primas, lo que supone el 75,6%. El mejor ratio siniestral se lo apunta la modalidad de **Subsidios**, con un 57,8%.

El **conjunto del ramo** de Salud pagó por siniestros 3.927 millones, es decir, el **80,2%** de las primas recaudadas, sin tener en cuenta los ingresos por concesiones administrativas no UTE, que supusieron a las entidades 136,3 millones más, con un crecimiento del 27% respecto al mismo periodo del año anterior. Por tanto, el volumen **total de ingresos** derivados de esta actividad alcanza los **5.064 millones**, un 4,1% más.

<http://www.grupoaseguranza.com>



## En 2011 crecen los seguros médicos.

A pesar de que la crisis está afectando también al mundo de los **seguros**, el miedo al copago y a los recortes ha hecho que los **seguros médicos** hayan experimentado un importante crecimiento en los últimos meses.

### **Más volumen de primas de seguros médicos**

Según la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa), el volumen asegurado en este tipo de seguros de salud ha aumentado considerablemente de 2010 a 2011, algo que no ha sucedido, por ejemplo, en los seguros de coche, que han bajando de manera sustancial. Para que os hagáis una idea de este crecimiento, el año pasado los **seguros de salud** en nuestro país llegaron a los 4.753 millones de euros. Sin que haya acabado 2011, esta cifra se aumentado en más de 160 millones de euros.

Este importante crecimiento en el sector de seguros de salud tiene una explicación sencilla: el miedo a la implantación del copago en la sanidad pública, algo que, desde Unespa se niegan a relacionar directamente. Según esta asociación, este crecimiento se debe a la fidelidad de los usuarios a los seguros y sus **aseguradoras** y a la subida del IPC.

**FELICES**

**FIESTAS**

Sean unos u otros los causantes, lo que es cierto es que las compañías que ofrecen este tipo de seguros de salud se están anunciando más que nunca en prensa y televisión, algo que hace pensar que **hay expectativas a que el negocio siga creciendo ante el temor de recortes en el sistema público de salud**.

<http://www.diariodeseguros.es>



## El sector Seguros es uno de los que más empleo fijo crea en España, según Michael Page

**El sector Seguros es, a pesar de la coyuntura actual, uno de los que mayor expansión y estabilidad presentan para 2012.** Se trata de una de las áreas con más contrataciones fijas y que ofrece oportunidades incluso a profesionales parados de más de 45 años. Esta y otras cuestiones fueron analizadas por Juan Antonio Martínez Gijón, Manager de Seguros de Michael Page International y Secretario General de la Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro Seguros, en la 'Mesa de la Formación para el Empleo', organizada por el Observatorio Económico y la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid.

El número de colocaciones realizadas por Michael Page International en esta división ha crecido un 11% respecto a 2010. En comparación con el resto de mercados, el de los Seguros es uno de los que más empleo fijo genera. Casi un 20% de las incorporaciones en el sector ha derivado en contratos indefinidos, casi diez puntos por encima de la media general. Es relevante, de igual forma, la importancia de la interinidad: casi el 60% de los nuevos puestos tuvo este carácter, permitiendo a los trabajadores gozar de una estabilidad laboral que se puede prolongar por varios años.



El sector Seguros **destaca también por las posibilidades que ofrece para aquellos trabajadores a los que se les ven cerradas las puertas a determinadas posiciones debido a su edad.** Gran parte de los seleccionados durante este último año gracias a Michael Page International han sido mayores de 45 años. Igualmente, encontramos en él uno de los más altos índices de relevo generacional y de equilibrio entre hombres y mujeres.

### **Perfiles técnicos y cualificados en un sector en transformación**

Son diversas las posiciones demandadas dentro de esta área, todas ellas con un carácter y formación muy técnicos. Destacan los actuarios, encargados de la valoración de riesgos y solvencia de las aseguradoras, así como de determinar las tarifas y primas de seguros. El salario medio supera los 70.000 euros, aunque en cargos directivos puede alcanzar los 120.000 euros.

Otro de estos puestos técnicos son los suscriptores, responsables de valorar el riesgo específico de una operación, así como de establecer las condiciones de garantía o la tarificación de las primas. Sus salarios oscilan de entre los 27.000 euros para los rangos júnior a los más de 100.000 euros que puede cobrar un directivo. En el sector Seguros también son solicitados comerciales y expertos en Marketing, así como ingenieros e informáticos.

A pesar de la imagen "gris y antigua" que se ha tenido de él, el sector Seguros lleva varios años en un periodo de transformación. Para Martínez Gijón, "se trata de unos de los sectores con mayor empleabilidad del mercado español y más estable. En el mismo están incorporándose profesionales cada vez más cualificados. El establecimiento de las bases internacionales de varias aseguradoras líderes en España está atrayendo mucho talento a nuestro mercado y generando empleo de valor"

<http://expertosenseleccion.es>



## PELAYO venderá seguros de Salud de DKV

### Acuerdo estratégico

A partir del próximo mes de enero, los seguros médicos de DKV SEGUROS se distribuirán también a través de las redes de distribución pertenecientes a PELAYO, tras la firma de un convenio entre ambas aseguradoras que incluye la comercialización de pólizas en diferentes modalidades de cuadro médico, reembolso de gastos y dental, además de algunos productos específicos de segmento para autónomos y pymes.

La comercialización de los productos de Salud se realizará bajo la marca DKV SEGUROS, e incluye un proceso de integración entre ambas entidades para que el área comercial de PELAYO pueda acceder a los sistemas de proyectos, tarificación y contratación 'on line'. Además, los empleados de la mutua disfrutarán de la cobertura de Salud de DKV para su propio colectivo.



José Boada, presidente de la mutua, y Josep Santacreu, consejero delegado de DKV SEGUROS, rubricaron el acuerdo estratégico el pasado martes. En opinión de Santacreu, este acuerdo supone "la incorporación de un socio importante en el desarrollo del proyecto estratégico de alianzas con el que tenemos grandes similitudes, aunque estamos en ramos diferentes, por su orientación al cliente, a la calidad del servicio y la transparencia".

Boada, por su parte, justificó la elección de este socio "por el alto nivel de calidad de sus productos, la amplia gama de los mismos y la importante cobertura que tiene a nivel nacional". Comentó, asimismo, que el producto de Asistencia Sanitaria ayudará en la fidelización de la cartera de los clientes de la mutua, al ser un producto familiar de larga duración.

### Compromiso en la prevención del cáncer

Por otra parte, en su compromiso con la prevención para evitar cualquier enfermedad y con motivo del Día Nacional del Niño con Cáncer, celebrado ayer, DKV SEGUROS ha recordado en un comunicado que ha puesto en marcha uno de los programas de acciones preventivas en Oncología más amplios de un seguro médico español, a través de su Plan de Vida Saludable ¡Vive la Salud!. Como novedad para 2012 y con el fin de ampliar los programas preventivos oncológicos para hacer frente a uno de los cánceres con mayor mortalidad, la compañía pondrá en marcha un plan preventivo para el cáncer colorrectal, pudiendo acceder los asegurados de riesgo con antecedentes suscritos a este plan a consultas médicas y exploraciones físicas, test específico para detectar sangre oculta en heces, así como colonoscopias, en caso necesario. Además, recuerda que entre sus programas de prevención están el de cáncer de cuello de útero y el de cáncer de mama y el de cáncer de próstata.

<http://www.inese.es/>



*...el 45 % de los directores de Recursos Humanos han declarado utilizar las redes sociales para averiguar los contactos profesionales de sus empleados o de los candidatos a ocupar un puesto de trabajo. Otro factor que aporta ventaja a un candidato, además de sus contactos,*

*es la formación académica.*

La red profesional online Viadeo ha presentado los resultados de un estudio dirigido a averiguar la influencia de las redes sociales en entre los profesionales de Recursos Humanos y a conocer más a fondo el proceso que utilizan los directivos de esta área en la búsqueda de candidatos.

Según el estudio que ya fue presentado, **8 de cada 10 directores de Recursos Humanos utilizan sus propios contactos para buscar candidatos a puestos que se ofrecen**, demostrando el valor que los contactos personales y profesionales tienen a la hora de buscar a un empleado para ocupar un puesto de trabajo **en redes sociales como Facebook, My Space o Badoo.**

**El 45 % de los directores de Recursos Humanos han declarado utilizar las redes sociales para averiguar los contactos profesionales de sus empleados o de los candidatos a ocupar un puesto de trabajo.** Otro factor que aporta ventaja a un candidato, además de sus contactos, es la formación académica.



Pol Santacana, responsable de Viadeo en España, ha señalado que el uso de los contactos personales y las redes sociales es fundamental hoy en día a la hora de encontrar un empleo. Por ello, es importante que todas las personas conozcan las oportunidades que las redes sociales profesionales pueden ofrecerle para construir y mantener de forma exitosa una red de contactos profesionales, y poder sacar el máximo partido a la misma.

**Los responsables de Recursos Humanos se sirven de este tipo de herramientas para obtener información de los perfiles que más les interesan.** En este sentido, según los resultados del estudio de Viadeo, un 64% de los directivos suele consultar el perfil de los candidatos en las redes antes de las entrevistas.

En la actualidad, crear y mantener un perfil actualizado y completo en las redes sociales es necesario para participar activamente en el mercado de trabajo y tener éxito en la búsqueda de empleo. Además tras el verano se inicia la etapa del año más activa en cuanto a oferta y demanda de trabajo; este puede ser el momento idóneo para que los candidatos refuercen su perfil en las redes sociales profesionales y desarrollen y mantengan su red de contactos para conseguir captar la atención de potenciales empleadores.

La mayoría de los directores de Recursos Humanos, **un 80%, ha revelado que los candidatos con masters o estudios de postgrado cuentan con gran ventaja a la hora de solicitar y conseguir un puesto de mando intermedio.** De hecho, un 36% de los encuestados ha identificado la falta de formación académica como la segunda carencia más importante que hace que los españoles suspendan a la hora de obtener un trabajo.

<http://www.finanzasdiarias.com>



## La docena del panadero de consejos sobre cosas que no debemos hacer en época de crisis

### 1. Estados de pánico

Es cierto que los españoles tenemos bastante pachorra, pero incluso a las cabezas más frías les puede resultar difícil mantener la calma ante la confusión actual. Independientemente de la decisión que se adopte, lo importante es no hacerlo con precipitación. Mantenerse al tanto de las últimas evoluciones puede servir de ayuda a la hora de decidir cómo y cuándo pasar a la acción.

### 2. Arriesgar

Quizás no sea tiempo para buscar unas rentabilidades desorbitadas, al final hemos aprendido con esta crisis que **lo que sube rápido pronto se pincha**. Tenemos que evitar realizar inversiones en cosas que no se entienden del todo. Con esto no estoy sugiriendo que dejemos el dinero en "Bancolchón", teniendo en cuenta que el fondo de garantía nos asegura 100.000€ por cuenta, bien podemos aprovecharnos de la guerra de los depósitos que tienen muchos bancos y conseguir una rentabilidad que al menos, bata a la inflación.

### 3. El juego de la espera

Evite caer en la trampa de confiar en que algo va a pasar. Por ejemplo, que vamos a vender nuestra vivienda simplemente porque lleva un año en venta, que los tipos van a permanecer bajos durante mucho tiempo o que la bolsa subirá porque ya toca.



### 4. Pedir prestado a Pedro para pagar a Pablo

Es cierto que ahora es más difícil y caro conseguir un crédito antes, pero mucha gente sigue encontrando solicitudes de tarjetas y préstamos en su buzón. Es tentador echarle el guante a más efectivo, incluso si no se está desesperado en este momento pero se quiere un respiro. Sé que parece un topicazo lo que digo, pero ayer mismo El Mundo comentaba que "La crisis dispara un 35% el uso de las tarjetas de pago aplazado". Así que esto que para muchos de vosotros parece una locura, es el día a día para otros.

### 5. Quitar el seguro de emergencia

Es fácil prescindir de algunas pólizas para ahorrar dinero todos los meses. Estar agobiado con los impuestos, el IBI que nos lo suben o un nuevo impuesto que nos saca el ayuntamiento puede llevarnos a tomar la decisión de dejar de pagar el plan de pensiones, el seguro del coche... Antes de que dejes de pagar tus primas, averigua si tu empresa o tu tarjeta de crédito incluye esas coberturas o si puedes obtener un descuento por tener todas en la misma aseguradora. Si no, emplea algo de tiempo para buscar pólizas más económicas (hay muchos comparadores por la red) que te sigan proporcionando la protección que necesitas.

### 6. Engaño

Cuando se tienen deudas, puede ser muy tentador decir «qué más da» y seguir con el ritmo de gasto. Después de todo, has visto que eres capaz de pagarlo todo desde hace mucho tiempo y que podrás con un poco más. Resiste este ciclo a cualquier precio. Puede hacerte sentir mucho mejor a corto plazo, pero estarás hundiéndose cada vez más. Intenta salir sin tu tarjeta de crédito y gasta únicamente efectivo. **Es mucho más difícil dar un billete de 10€ en una caja que marcar un PIN.**

## 7. Apaños rápidos

**Si algo es demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo sea.** Esto aplica a los asuntos financiero más que a cualquier otra cosa. Por tanto, si un colega del bar te dice que está metido en un gran negocio, piénsatelo dos veces. Si fuera tan fácil, ¿no lo estaría haciendo todo el mundo? Si te ofrecen oportunidades de hacer dinero de cualquier tipo, ten cuidado. Si estás desesperado por tener crédito no te dejes tentar por las ofertas que lleguen a tu buzón o veas en la tele.



## 8. Pasar del banco.



El banco no es tu mejor amigo pero su interés es el mismo que el tuyo, que pagues tus deudas. Tampoco hay que olvidar su segunda prioridad, exprimirte al máximo, así que no está de más que renegociés todas las comisiones que te cobran, seguros, tarjetas, etc. Te sorprenderá la capacidad que tienen de rebajarte estos conceptos si piensan que no puedes pagarles.

## 9. No hacer nada

¿Nunca te ha ocurrido que no tienes dinero en efectivo y has estado buscando por todos los pantanos y rincones de tu casa, a ver si había algún euro perdido?. No te puedes ni imaginar lo que se puede ahorrar si haces lo mismo con tus gastos. Compara precios de todo, la electricidad, el gas, el teléfono, la ADSL y sobretodo el móvil. En el caso de la ADSL y el móvil el "amago" suele ser una buena estrategia para conseguir un buen precio (hacer la portabilidad y esperar una contraoferta de tu proveedor actual).

## 10. Llorar

Vale que la crisis no sea culpa tuya pero para la mayoría de nosotros sus efectos pasan exclusivamente por gastar algo menos que hace 3 años, pongamos las cosas en su lugar y valoremos lo realmente importante.

## 11. Quemarte en el trabajo

Procura entender a tu jefe ya que no queda más remedio que aguantarlo, intenta hacerlo con la alegría que te da tener un sueldo a fin de mes. Piensa que hasta el ser más despreciable tiene en cuenta los apoyos recibidos en los tiempos duros. **Odiás el despertador los Lunes pero te aseguro que odiarías más que no sonase nunca.**

## 12. Comprar acciones porque están muy baratas.

No pueden caer más, están muy baratas. Eso podía pensar uno al ver como las acciones de Colonial bajaron de 5.7€ que cotizaban en 2007 a 1€ en Marzo del año siguiente. En Junio de ese mismo año las teníamos a 0.5€, ¿este si que es el momento!, no pueden caer más, es imposible ¡Es ladrillo!. En Julio de este año las teníamos a 0.1€ ¡Esto si que es un chollo! ¡Es imposible que bajen más!. Ahora las tenemos a 0.05€. **Si no sabes donde te metes, no lo hagas simplemente porque algo ha bajado de precio.** Somos demasiado novatos como para ser los listos que entran antes del cambio de tendencia.

## 13. Jugar en la lotería de navidad.

Mucho nos quejamos de los impuestos y sin embargo jugamos a la lotería de navidad. El 70% de lo recaudado es devuelto a los ganadores. El resto se lo queda Loterías y Apuestas del Estado. Esto significa que automáticamente estamos pagando un impuesto del 30%. ¿No es mucho mejor echar el dinero en una hucha y abrirla cada cierto tiempo?



## REDUCCION DE JORNADA

La reducción de jornada laboral es un **derecho individual de los trabajadores**, ya sean hombres o mujeres.

Según la Ley, quien por razones de guarda legal tenga a su **cuidado directo algún menor de diez años** tendrá derecho a una reducción de la jornada de trabajo bajo las siguientes condiciones:

- 1) La jornada laboral se podrá reducir entre **un octavo y la mitad**, con la disminución proporcional del salario
- 2) Tendrá el **mismo derecho quien precise encargarse del cuidado directo de** un familiar, hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, que, por razones de edad, accidente o enfermedad, no pueda valerse por sí mismo, y que no desempeñe actividad retribuida.
- 3) Si **dos o más trabajadores de la misma empresa solicitan la reducción de su jornada laboral con el mismo motivo**, se podrá limitar su ejercicio simultáneo por razones justificadas de funcionamiento de la empresa. Esta adaptación de la jornada laboral se realizará de la forma que se establezca en la negociación colectiva o por acuerdo con la empresa.

Rincón del Afiliado



Afiliate por Internet:

<https://afiliados.uar.ccoo.es/afipub/newafil/index.php>


## OFERTA DIARIO PUBLICO

**Suscríbete a  
Público y ahórrate  
más de 370 €**

Esta oferta es sólo para la suscripción por parte de las personas afiliadas a CCOO.

Sin costes de envío y por 30 euros al mes recibe en tu domicilio, todos los días, el periódico y además un TV LCD de 19" + DVD + TDT + Lote de 20 DVD cine público + selección pensamiento crítico (5) + acceso a Pdf en publico.es + todas las promociones de 1 año.



Afiliate por Internet: <https://afiliados.uar.ccoo.es/afipub/newafil/index.php>

**¿A TI QUE NO TIENES REPRESENTANTE DE LOS TRABAJADORES! ¿Dónde podemos celebrar elecciones?** En cualquier centro de Asisa que tenga en plantilla con contrato laboral 6 o más trabajadores.

