



# ASSSA magazine

¿Qué es el transplante capilar?  
*Què és el trasplantament capilar?*

Etiquetado de los productos alimentarios  
*Etiquetatge dels productes alimentaris*

Yoga wellness retreat  
*Yoga wellness retreat*

Rincones bellos: Cartagena  
*Espais encissadors: Cartagena*

# Índice / Index



- 10 NOTICIAS ASSSA · *NOTÍCIES ASSSA*
- 05 GRACIAS ASSSA · *GRÀCIES ASSSA*
- 06 CUIDA TU SALUD · *CUIDA DE LA TEVA SALUT*  
¿Qué es el trasplante capilar?  
*Què és el trasplantament capilar?*
- 08 CUIDA TU SALUD · *CUIDA DE LA TEVA SALUT*  
Cáncer de colon ¿es posible su prevención?  
*Càncer de còlon, és possible la seva prevenció?*
- 10 TECNOLOGÍA MÉDICA · *TECNOLOGIA MÈDICA*  
Tecnología y Diabetes: Sistema de monitorización Flash  
*Tecnologia i diabetis: sistema de monitoratge Flash*
- 12 PRACTICA DEPORTE · *PRACTICA ESPORT*  
Yoga wellness retreat  
*Yoga wellness retreat*
- 14 TU ALIMENTACIÓN · *LA TEVA ALIMENTACIÓ*  
Etiquetado de los productos alimentarios  
*Etiquetatge dels productes alimentaris*
- 18 CONSEJOS DE SALUD · *CONSELLS DE SALUT*
- 20 RINCONES BELLOS · *ESPAIS ENCISSADORS*  
Cartagena · *Cartagena*
- 22 CONSULTA DENTAL · *CONSULTA DENTAL*  
Irrigadores bucales · *Irrigadors bucats*
- 24 SEGUROS · *ASSEGURANCES*  
La importancia de la edad en el seguro de salud  
*La importància de l'edat en l'assegurança de salut*
- 26 PASATIEMPOS · *PASSATEMPS*

## Créditos / Crèdits

Dirección / Direcció	Noelia Pasero
Coordinador / Coordinador	Rafael Blasco
Redacción, composición y diseño / Redacció, composició i disseny	Ana Irles
Colaboradores / Col·laboradors	Lucía Orgeira
	José Miguel Guillén
	Dr. Juan Antonio Andreo Ramírez
	Dr. Juan Molina Montes
	Dr. Manuel Hidalgo Pascual
	D.ª Magdalena Martínez Aparicio
	D.ª Sonia Ferre García
	Dra. Amanda Ramírez Gandolfo
	Dr. Juan Andrés Maltés Abad
Traducciones / Traduccions	Trayma
Imágenes / Imatges	Archivo Gráfico ASSSA
Mándanos tus sugerencias / Envia'n els teus suggeriments	magazine@asssa.es



Visita nuestro blog / Visita el nostre blog

[asssa.es](http://asssa.es)

*La información publicada en este medio no sustituye ni complementa en modo alguno la atención directa de un médico, ni su diagnóstico, ni el tratamiento que prescriba; tampoco debe utilizarse para el autodiagnóstico.*

*El uso que haga el lector de este servicio se realiza bajo su exclusiva responsabilidad. ASSSA recomienda que para cualquier cuestión relacionada con su salud consulte siempre con un médico.*

*La informació publicada en aquest mitjà no substitueix ni complementa de cap manera l'atenció directa d'un metge, ni el seu diagnòstic, ni el tractament que prescrigui; tampoc ha d'utilitzar-se per a l'autodiagnòstic.*

*L'ús que el lector faci d'aquest servei es realitza sota la seva exclusiva responsabilitat. ASSSA recomana que per a qualsevol qüestió relacionada amb la seva salut consulti sempre amb un metge.*



## TRANQUILIDAD

La situación vivida durante el primer semestre ha sido especial. El COVID-19 ha golpeado con fuerza a la sociedad y sus estructuras. Aunque en algunos países se va saliendo de la fase crítica, en otros todavía se sigue luchando desesperadamente contra la pandemia. Nos quedan por delante meses de incertidumbre hasta que llegue la vacuna y esta situación nos lleva inevitablemente a un periodo de recesión económica.

Afortunadamente, en ASSSA hemos sabido capitalizar durante años para mantener un gran nivel de solvencia y ahora, más que nunca, es cuando se demuestra que nuestra Compañía está muy preparada para afrontar esta nueva etapa. Nuestros asegurados pueden estar muy tranquilos al estar asegurados en una de las Compañías más solventes del sector.

También seguimos la tramitación para incorporar a ASSSA la compañía recientemente adquirida, AME Asistencia Médica de Barcelona. Esperamos con ilusión terminar la fusión en este semestre y así constituir un gran volumen de negocio en Cataluña y la apertura de nuestra dirección territorial.

Y nuestros proyectos continúan, orientados siempre al crecimiento y con las máximas garantías de buen servicio a nuestros asegurados.



## TRANQUILITAT

La situació viscuda durant el primer semestre ha estat especial. El COVID-19 ha colpejat amb força a la societat i a les seves estructures. Encara que en alguns països es va sortint de la fase crítica, en altres encara se segueix lluitant desesperadament contra la pandèmia. Ens queden per davant mesos d'incertesa fins que arribi la vacuna i aquesta situació ens porta inevitablement a un període de rescissió econòmica.

Afortunadament, a ASSSA hem sabut capitalitzar durant anys per mantenir un gran nivell de solvència i ara, més que mai, és quan es demostra que la nostra Companyia està molt preparada per afrontar aquesta nova etapa. Els nostres assegurats poden estar molt tranquil·ls al estar assegurats en una de les Companyies més solvents del sector.

També seguim la tramitació per incorporar a ASSSA la companyia recentment adquirida, AME Assistència Mèdica de Barcelona. Esperem amb il·lusió acabar la fusió en aquest semestre i així constituir un gran volum de negoci a Catalunya i l'obertura de la nostra direcció territorial.

I els nostres projectes continuen, orientats sempre al creixement i amb les màximes garanties de bon servei als nostres assegurats.



Exterior e interior de oficinas AME Asistencia Médica en c/ Valencia, 106-108 - Barcelona.

*Exterior i interior d'oficines AME Assistència Mèdica al c/ València, 106-108-Barcelona.*



## Adquisición de AME Asistencia Médica de Barcelona

En ASSSA seguimos creciendo y damos un gran paso adelante con la adquisición de la compañía AME Asistencia Médica de Barcelona.

El pasado mes de noviembre realizamos la compra de la sociedad y tras solicitar autorización a la Dirección General de Seguros, esperamos llevar a cabo la fusión por absorción durante el segundo semestre de este año.

AME inició su andadura en 1943, cuando un grupo de médicos del Hospital Clínico y Provincial de Barcelona emprendieron con gran entusiasmo el reto de ofrecer una asistencia sanitaria privada de calidad. Tras más de 75 años, todos sus asegurados y el personal altamente cualificado de AME pasan a formar parte de la gran familia ASSSA. Además, sus oficinas ubicadas en la ciudad de Barcelona se convertirán en nuestra sede de Cataluña.

Se trata de una fusión de filosofías que encajan a la perfección, ya que tanto ASSSA como AME, destacan por su experiencia, solvencia, trato cercano y servicio de calidad que repercutirán de manera directa en una mejora de los servicios asistenciales para todos los asegurados.

Con esta adquisición y las anteriores de Previsora Española (Shared Care) y Previsión Popular de Seguros, consolidamos nuestra presencia en Cataluña, seguimos invirtiendo en esta zona estratégica y conseguimos un importante volumen de negocio que nos sitúa en una posición idónea para continuar desarrollando nuestros proyectos en la zona.

## Adquisició d'AME Assistència Mèdica de Barcelona

ASSSA segueix creixent i donem un gran pas cap endavant amb l'adquisició de la companyia AME Assistència Mèdica de Barcelona.

El passat mes de novembre vam realitzar la compra de la societat i després de sol·licitar autorització a la Direcció General d'Assegurances, esperem portar a terme la fusió per absorció durant el segon semestre d'aquest any.

AME va iniciar el seu camí a l'any 1943, quan un grup de metges de l'Hospital Clínic i Provincial de Barcelona van emprendre amb gran entusiasme el repte d'ofrir una assistència sanitària privada de qualitat. Darrera més de 75 anys, tots els seus assegurats i el personal altament qualificat d'AME passen a formar part de la gran família ASSSA. A més, les seves oficines ubicades a la ciutat de Barcelona es convertiran en la nostra seu de Catalunya.

Es tracta d'una fusió de filosofies que encaixen a la perfecció, ja que tant ASSSA com AME, destaquen per la seva experiència, solvència, tracte proper i servei de qualitat que repercutiran de manera directa en una millora dels serveis assistencials per a tots els assegurats.

Amb aquesta adquisició i les anteriors de Previsora Espanyola (Shared Care) i Previsión Popular de Seguros, consolidem la nostra presència a Catalunya, seguim invertint en aquesta zona estratègica i aconseguim un important volum de negoci que ens situa en una posició idònia per a continuar desenvolupament els nostres projectes a la zona.

# Gracias ASSSA

Figueres, 25 de junio de 2020

“ Estoy muy contenta con ASSSA. El trato en sus oficinas de Figueres es excelente. El personal es muy agradable, simpático y alegre, te ayudan en todo y se adaptan a tus necesidades. A la hora de responder a las peticiones son muy eficientes, en poco tiempo las resuelven, consiguen lo imposible y más.

La oficina se encuentra en una buena ubicación, tanto para entrar como para salir de la ciudad.

Además, estoy encantada con el cuadro médico de ASSSA, tienen muy buenos médicos.

¡Muchas gracias por todo, sigan así y no cambien nunca!

Atentamente,

# Gràcies ASSSA

Figueres, 25 de junio de 2020

Estic molt contenta amb ASSSA. El tracte a les seves oficines de Figueres és excel·lent. El personal és molt agradable, simpàtic i alegre, t'ajuden en tot i s'adapten a les teves necessitats. A l'hora de respondre a les peticions són molt eficients, en poc temps les resolen, aconsegueixen l'impossible i més.

L'oficina es troba en una bona ubicació, tant per entrar com per sortir de la ciutat.

A més, estic encantada amb el quadre mèdic d' ASSSA, tenen molt bons metges.

Moltes gràcies per tot, segueixin així i no canviïn mai!

Atentament, ”

Fina Rich - Póliza 45.229 / Pòlissa 45.229



Figueres, 28 de noviembre 2019

“ Estimados,

Somos el matrimonio Andreu Desplans y Roser Buxeda de Figueres, que nos encanta viajar y hace pocos meses que somos socios de ASSSA, ya que provenimos de la aseguradora Previsión Popular de Seguros, S.A. que ahora ha sido traspasada, entidad de la que Roser era socia desde que nació, hace casi setenta años y al casarnos yo también me adherí.

La verdad que hemos podido constatar una diferencia muy positiva, en primer lugar, por la amabilidad y profesionalidad de las empleadas de la oficina local, Mari y Margaux, por la ampliación de los servicios médicos a los que podemos acceder, tanto locales como regionales, y también por la mejora de los tiempos de espera de las citas para las especialidades.

Estamos encantados con el cambio y esperamos que siempre todo vaya a mejor como hasta ahora.

Atentamente,

Andreu Desplans y Roser Buxeda - Póliza 45.169 / Pòlissa 45.169

Figueres, 28 de noviembre de 2019

Benvolguts,

Som el matrimoni Andreu Desplans i Roser Buxeda de Figueres, ens encanta viatjar, i fa pocs mesos que som socis d'ASSSA, ja que provenim de l'asseguradora Previsión Popular de Seguros, S.A. que ara ha estat traspassada, entitat de la qual Roser era socia des de que va néixer, fa gairebé 70 anys, i al casar-nos jo també em vaig adherir.

La veritat que hem pogut constatar una diferència molt positiva, en primer lloc, per l'amabilitat i professionalitat de les treballadores de l'oficina local, la Mari i la Margaux, per l'ampliació dels serveis mèdics als quals podem accedir, tant locals com regionals, i també per la millora dels temps d'espera de les visites per les especialitats.

Estem encantats amb el canvi i esperem que sempre tot vagi a millor com fins ara.

Atentament, ”



# ¿Qué es el trasplante capilar?

El trasplante capilar es una técnica quirúrgica mínimamente invasiva que permite reponer la zona afectada sin cabello.

El proceso quirúrgico consiste en la extracción de unidades foliculares que se implantan de nuevo en las zonas sin cabello del cuero cabelludo del paciente.

Estas unidades foliculares siguen creciendo, por eso, el tratamiento y el resultado es natural. Existen **dos técnicas** para realizar un trasplante capilar:

- **La técnica FUE**, también conocida como *Follicular Unit Extraction* (Extracción de unidad folicular).
- **La técnica FUSS** o *Follicular Unit Strip Surgery* (Cirugía de banda de unidad folicular).

## Técnica FUE

La **técnica FUE** se trata de un proceso de trasplante de pelo mínimamente invasiva, realizada con anestesia local para tratar alopecias tanto en hombres como en mujeres con resultados naturales de forma duradera y sin dejar cicatrices visibles.

Esta técnica de trasplante capilar permite la **extracción individual de folículos capilares** de diversas áreas donantes. Estas zonas normalmente son el área posterior lateral del cuero cabelludo.



**Dr. Juan Molina Montes**  
Director médico ITC  
Cirujano capilar  
Directeur mèdic ITC  
Cirurgià capilar

Después del rasurado de la zona, se obtienen las unidades foliculares, que dependiendo del caso podremos extraer de 1.500 a 4.500, se preparan y seleccionan mediante un microscopio en unidades de 1, 2, 3 y 4 pelos para seguidamente proceder a la implantación en las zonas de alopecia anteriormente diseñada.

Esta intervención resulta ser más larga en cuanto a tiempo, debido a la extracción individual de cada una de las unidades foliculares, respecto a la técnica de la tira.

Es **recomendable como solución a patrones de alopecias bien extensas**, dado que somos capaces de obtener más de 9.000 pelos en una sola sesión si la zona donante del paciente lo permite.

## Recuperación

La técnica FUE es un método que requiere de **poco tiempo de recuperación**, ya que únicamente exige de unas mínimas incisiones, que se curan sin puntos de sutura, quedando unas cicatrices inapreciables. Entre las primeras 48 y 72 horas las pequeñas cicatrices de las extracciones ya estarán cerradas y en un plazo de una semana el paciente ya estará totalmente recuperado.

## Técnica FUSS

La **técnica FUSS** es una intervención quirúrgica menor, realizada con anestesia local, que consiste en la **extracción de las unidades foliculares mediante la disección de una banda de cuero cabelludo de la nuca**, también conocida como TIRA. De esta zona se extraen las unidades foliculares (máximo 2.500-3.000) que luego se insertarán en la zona sin cabello del paciente, bien puede ser una coronilla o una zona anterior con entradas.

Esta tira es una fina banda de piel con cabello de entre 18 y 20 centímetros de longitud por 1-2 centímetros de ancho. Con esta técnica, no se precisa de rasurado previo y es habitual que exista una pequeña cicatriz en la nuca que suele ser imperceptible con el paso del tiempo.

## Recuperación

Los puntos de sutura se quitan, normalmente, a las dos semanas de la intervención. Mientras que los primeros resultados pueden observarse **a partir de los tres meses de la intervención, hay que esperar hasta el año para ver los resultados definitivos**.





# Què és el trasplantament capil·lar?

*El trasplantament capil·lar és una tècnica quirúrgica mínimament invasiva que permet repoblar la zona afectada sense cabell.*

El procés quirúrgic consisteix en l'extracció d'unitats fol·liculars que s'implanten de nou a les zones sense cabell del cuir cabellut del pacient.

Aquestes unitats fol·liculars segueixen creixent, per això, el tractament i el resultat és natural. Existeixen **dues tècniques** per realitzar un trasplantament capil·lar:

- **La tècnica FUE**, també coneguda com Follicular Unit Extraction (extracció d'unitat fol·licular).
- **La tècnica FUSS** o Follicular Unit Strip Surgery (cirurgia de banda d'unitat fol·licular).

## Tècnica FUE

La **tècnica FUE** es tracta d'un procés de trasplantament de pèl mínimament invasiva, realitzada amb anestèsia local per tractar alopècies tant en homes com en dones amb resultats naturals de forma duradora i sense deixar cicatrius visibles.

Aquesta tècnica de trasplantament capil·lar permet **l'extracció individual de fol·licles capil·lars** de diverses àrees donants. Aquestes zones normalment són l'àrea posterior i la lateral del cuir cabellut.

Després del rasurat de la zona, s'obtenen les unitats fol·liculars, que depenen del cas podrem extreure de 1.500 a 4.500 unitats fol·liculars, es preparen i se seleccionen mitjançant un microscopi en unitats d'1, 2, 3 i 4 pèls per procedir seguidament a la implantació a les zones d'alopecia anteriorment dissenyada.

Aquesta intervenció resulta ser més llarga quant a temps, a causa de l'extracció individual de cadascuna de les unitats fol·liculars, respecte a la tècnica de la tira.

És recomanable com a solució a patrons d'alopecies ben extenses, atès que som capaços d'obtenir més de 9.000 pèls en una sola sessió si la zona donant del pacient ho permet.

## Recuperació

La tècnica FUE és un mètode que requereix de **poc temps de recuperació** perquè només exigeix unes mínimies incisions, que es curen sense punts de sutura, quedant unes cicatrius inapreciables. Entre les primeres 48 i 72 hores les cicatrius petites de les extraccions ja estaran tancades, i en un termini d'una setmana el pacient ja estarà totalment recuperat.

## Tècnica FUSS

La **tècnica FUSS** és una intervenció quirúrgica menor, realitzada amb anestèsia local, que consisteix en **l'extracció de les unitats fol·liculars mitjançant la dissecció d'una banda de cuir cabellut de la nuca**, també coneguda com a TIRA. D'aquesta zona s'extreuen les unitats fol·liculars (màxim 2.500-3.000) que després s'inseriran a la zona sense cabell del pacient, bé pot ser una coroneta o una zona anterior amb entrades.

Aquesta tira és una banda fina de pell amb cabell d'entre 18 i 20 centímetres de longitud per 1-2 centímetres d'ample. Amb aquesta tècnica, no és necessari un rasurat previ i és habitual que existeixi una petita cicatriu en la nuca que sol ser imperceptible amb el pas del temps.

## Recuperació

Els punts de sutura es lleven, normalment, a les dues setmanes de la intervenció. Mentre que els primers resultats poden observar-se a partir dels **tres mesos de la intervenció, cal esperar fins a l'any per veure els resultats definitius**.

# Cáncer de colon ¿es posible su prevención?

El cáncer de colon es uno de los cánceres con más incidencia en el género humano y el más frecuente del aparato digestivo.

Su aparición está relacionada con la transformación y malignización a largo plazo de pólipos de colon, con aspectos genéticos y hereditarios y asimismo se ha puesto en evidencia la importancia que tiene una alimentación inadecuada en su desarrollo.



La incidencia es muy variable dependiendo de los países, con variaciones que oscilan entre 1 y 51 casos por 10.000 habitantes. En España se considera un número aproximado de 4.000 nuevos casos anuales y es necesario precisar que en más del 70% la aparición del tumor está por encima de los 50 años, por lo cual, la edad es considerada como factor de riesgo primordial. Cuando se realiza un diagnóstico precoz la supervivencia actual está en torno al 85%.

**El punto más importante dentro de las causas que lo provocan, lo constituyen los pólipos de colon** (procesos benignos) que con el paso del tiempo pueden sufrir diversas transformaciones en sus estructuras hasta convertirse en tumores malignos.



**Dr. Manuel Hidalgo Pascual**  
Jefe de servicio de Cirugía en el  
Hospital Nª Sra. del Rosario  
*Cap de servei de cirurgia a  
l'Hospital N.º Sra. del Rosario*

**Otro apartado significativo es la alimentación inadecuada** y es conocido que el consumo excesivo y continuado de grasas de origen animal (carnes rojas) aumenta el riesgo de aparición de cáncer de colon entre un 12-17%. La ingestión de alta cifra de fibra parece significativa y los países con índice alto de dieta rica en ella tienen una menor incidencia de cáncer de colon. Así mismo, está demostrado el papel del calcio y el ácido fólico en la prevención del riesgo a padecerlo por lo que su consumo habitual es muy recomendado.

**La enfermedad por carcinoma colorectal ha evolucionado favorablemente en las últimas décadas** y ello está unido a un mejor conocimiento de la misma; de los agentes y causas productoras; de los modernos **métodos diagnósticos** y sobre todo de un **diagnóstico temprano**. Todos estos factores han posibilitado la instauración de un tratamiento más efectivo del proceso y que dependiendo de determinados aspectos comprende cirugía, quimioterapia y radioterapia, si bien en un considerable número de casos la cirugía resuelve el problema sin necesidad de terapéuticas adyuvantes.

**Los múltiples estudios experimentales** que de manera cotidiana se realizan en relación con el cáncer colorectal **están encaminados a tener un mejor conocimiento de su origen** y cada vez adquieren más preponderancias las alteraciones genéticas y hereditarias que se relacionan con determinados cánceres que tienen un origen familiar o hereditario.

**En el momento actual, el diagnóstico precoz es el factor más positivo para conseguir un buen resultado en el tratamiento del cáncer colorectal.**

El conocimiento de los síntomas que se relacionan con su presencia para darle la importancia debida y llegar a un diagnóstico temprano debería ser primordial en lo que se denomina población de riesgo, la de más de 50 años y por ello la importancia que en la actualidad tienen las campañas de prevención y que de manera sistemática se llevan a cabo en diferentes comunidades, así como grandes empresas que han tomado conciencia del problema y que realizan pruebas encaminadas a un diagnóstico precoz en grupos de riesgo o en mayores de 50 años.

Por último, recordar que **entre un 20-25% de todos los tumores de colon tienen un origen familiar** o genético y que los familiares de 1º y 2º grado de estos pacientes son subsidiarios de padecer en su vida este proceso y generalmente en edades más tempranas, por lo cual, deben someterse a pruebas diagnósticas para determinar cualquier alteración y adoptar las medidas adecuadas para un tratamiento efectivo.

# Càncer de còlon, és possible la seva prevenció?

El càncer de còlon és un dels càncers amb més incidència en el gènere humà i el més freqüent de l'aparell digestiu.

La seva aparició està relacionada d'una banda amb la transformació i malignització a llarg termini de pòlips de còlon, amb aspectes genètics i hereditaris, així mateix s'ha posat en evidència la importància que té una alimentació inadequada en el seu desenvolupament.

La incidència és molt variable dependent dels països, amb variacions que oscil·len entre 1 i 51 casos per 10.000 habitants. A Espanya es considera un número aproximat de 4.000 nous casos anuals i és necessari precisar que en més del 70% l'aparició del tumor està per sobre dels 50 anys, per la qual cosa, l'edat és considerada com a factor de risc primordial. Quan es realitza un diagnòstic precoç la supervivència actual està entorn del 85%.

**El punt més important dins de les causes que el provoquen, el constitueixen els pòlips de còlon** (processos benignes) que amb el pas del temps poden sofrir diverses transformacions en les seves estructures fins a convertir-se en tumors malignes.

**Un altre apartat significatiu és l'alimentació inadequada** i se sap que el consum excessiu i continuat de greixos d'origen animal (carns vermelles) augmenta el risc d'aparició de càncer de còlon entre un 12-17%. La ingestió d'alta xifra de fibra sembla significativa i els països amb índex alt de dieta rica en ella tenen una menor incidència de càncer de còlon. Així mateix, està demostrat el paper del calci i de l'àcid fòlic en la prevenció del risc a patir-lo i és molt recomanable el seu consum habitual.

*La malaltia per carcinoma colorectal ha evolucionat favorablement en les últimes dècades* i això està unit a un millor coneixement d'aquesta; dels agents i causes productores; dels **mètodes diagnòstics** moderns i sobretot d'un **diagnòstic primerenc**. Tots aquests factors han possibilitat la instauració d'un tractament més efectiu del procés i que, dependent de determinats aspectes, comprèn cirurgia, quimioteràpia i radioteràpia, si bé en un considerable nombre de casos la cirurgia resol el problema sense necessitat de terapèutiques adjutants.

**Els múltiples estudis experimentals** que de manera quotidiana es realitzen en relació amb el càncer colorectal **estan encaminats a tenir un millor coneixement del seu origen** i cada vegada adquireixen més preponderàncies les alteracions genètiques i hereditàries que es relacionen amb determinats càncers que tenen un origen familiar o hereditari.

**En el moment actual, el diagnòstic precoç és el factor més positiu per aconseguir un bon resultat en el tractament del càncer colorectal.**

El coneixement dels símptomes que es relacionen amb la seva presència per a donar-li la importància deguda i arribar a un diagnòstic primerenc hauria de ser primordial en la població de risc, la de més de 50 anys i per això la importància que en l'actualitat tenen les campanyes de prevenció i que de manera sistemàtica es duen a terme en diferents comunitats, així com grans empreses que han pres consciència del problema i que realitzen proves encaminades a un diagnòstic precoç en grups de risc o en majors de 50 anys.

Finalment, recordar que **entre un 20-25% de tots els tumors de còlon tenen un origen familiar** o genètic i que els familiars de 1 i 2n grau d'aquests pacients són subsidiaris de patir en la seva vida aquest procés i generalment en edats més primerenques, per la qual cosa han de sotmetre's a proves diagnòstiques per a determinar qualsevol alteració i adoptar les mesures adequades per a un tractament efectiu.



# Tecnología y Diabetes: Sistema de monitorización Flash

La diabetes es una enfermedad crónica con un gran impacto socio-sanitario y con una elevada prevalencia. A nivel mundial, el número de personas con diabetes se ha cuadriplicado en las últimas tres décadas y la Organización Mundial de la Salud nos habla de cifras superiores a los 425 millones de personas en el mundo.

Conocedores de estas cifras, entendemos que muchas de estas personas con diabetes se podrían beneficiar del **acceso a nuevas tecnologías que les permitan controlar su enfermedad** de forma adecuada y así reducir el riesgo de complicaciones asociadas a la misma.



Los avances tecnológicos están cambiando el mundo, actualmente se han convertido en unas herramientas fundamentales en muchos aspectos de nuestra vida y por supuesto influyen en el campo de la salud.

Estos avances tecnológicos aumentan el empoderamiento del paciente, estando más implicado y comprometido con su salud. También pueden mejorar la **relación profesional de la salud-paciente (telemedicina)** siendo muy efectiva en patologías crónicas como la diabetes.



D.<sup>a</sup> Magdalena Martínez Aparicio  
Educadora en Diabetes HGU Elche  
Educadora Diabetis HGU Elx

En este contexto, existen muchísimas aplicaciones móviles (apps) relacionadas con la diabetes y son **herramientas que permiten monitorizar glucemia**, alimentación, ejercicio físico y eventos de forma cómoda desde el móvil, tableta u otros dispositivos móviles. Se recomienda que los usuarios se asesoren para seleccionar las apps o webs que mejor se adapten a cada persona, con criterio de fiabilidad, garantía y seguridad.

La persona con diabetes debe de estar pendiente de los niveles de glucosa y para eso debe tener una información precisa que no sólo se puede obtener extrayendo de los dedos una pequeña muestra de sangre para analizar en un glucómetro. Hoy en día disponemos de dispositivos que nos permiten conocer nuestras cifras de glucosa sin necesidad de obtener la misma con una punción capilar.

El sistema de monitorización flash (MFG) permite mejorar el control de las personas con diabetes y su calidad de vida. Mide la glucosa intersticial y se obtienen datos de glucosa de manera constante, proporcionando mucha información y mejorando la toma de decisiones para el control de la enfermedad.

El sistema flash (MFG) es un dispositivo que se coloca en el brazo y permite escanear con un lector o una aplicación móvil la cifra de glucosa. Al realizar la lectura, obtenemos el dato de glucosa a partir del líquido intersticial, un trazado de las últimas cifras (AGP) y la tendencia de los niveles a subir, bajar o permanecer estables. No precisa calibración. Próximamente este dispositivo dispondrá de alarmas.

Además, este sistema proporciona información de carácter retrospectivo que incluye parámetros como la hemoglobina glicosilada estimada, variabilidad glucémica, promedio de glucosa, proporción de valores superiores, inferiores y en el objetivo, número y duración de eventos hipoglucémicos, perfiles diarios, número de escaneos, etc; información muy relevante a la hora de optimizar los ajustes del tratamiento.

Las nuevas tecnologías asociadas a la diabetes benefician al paciente y a su familia generando un mayor conocimiento de su proceso de salud/enfermedad que le permite un mejor autocontrol. Asimismo, para los Endocrinólogos y Educadores en Diabetes un nuevo concepto/modelo de atención más integral.



## Tecnologia i diabetis: Sistema de monitoratge Flash

La diabetis és una malaltia crònica amb un gran impacte sociosanitari i amb una elevada prevalença. A nivell mundial, el nombre de persones amb diabetis s'ha quadruplicat en les últimes tres dècades i l'Organització Mundial de la Salut ens parla de xifres superiors als 425 milions de persones al món.

Coneixedors d'aquestes xifres, entenem que moltes d'aquestes persones amb diabetis es podrien beneficiar de **l'accés a noves tecnologies que els permetin controlar la seva malaltia de manera adequada i així reduir el risc de complicacions associades**.

Els avanços tecnològics estan canviant el món, actualment s'han convertit en unes eines fonamentals en molts aspectes de la nostra vida i, per descomptat, influeixen en el camp de la salut.

Aquests avanços tecnològics augmenten l'empoderament del pacient, que està més implicat i compromès amb la seva salut. També poden millorar **la relació professional de la salut-patient (telemedicina)** que és molt efectiva en patologies cròniques com la diabetis.

En aquest context, existeixen moltíssimes aplicacions mòbils (apps) relacionades amb la diabetis i són **eines que permeten monitorar glucèmia**, alimentació, exercici físic i esdeveniments de manera còmoda des del mòbil, tauleta o altres dispositius mòbils. Es recomana que els usuaris s'assessorin per a seleccionar les apps o webs que millor s'adapten a cada persona, amb criteri de fiabilitat, garantia i seguretat.

La persona amb diabetis ha d'estar pendent dels nivells de glucosa i, per tant, ha de tenir una informació precisa que no sols es pot obtenir extraient dels dits una petita mostra de sang per a analitzar en un glucòmetre. **Avui dia disposem de dispositius que ens permeten conèixer les nostres xifres de glucosa sense necessitat d'obtenir-la amb una punció capil·lar.**

**El sistema de monitoratge Flash (MFG) permet millorar el control de les persones amb diabetis i la seva qualitat de vida. Mesura la glucosa intersticial i s'obtenen dades de glucosa de manera constant, proporcionant molta informació i millorant la presa de decisions per al control de la malaltia.**

El sistema Flash (MFG) és un dispositiu que es col·loca al braç i permet escanejar amb un lector o una aplicació mòbil la xifra de glucosa. **En realitzar la lectura, obtenim la dada de glucosa a partir del líquid intersticial, un traçat de les últimes xifres (AGP) i la tendència dels nivells a pujar, baixar o romandre estables.** No necessita calibratge. Pròximament aquest dispositiu disposarà d'alarms.

A més, aquest sistema proporciona informació de caràcter retrospectiu que inclou paràmetres com l'hemoglobina glicosilada estimada, variabilitat glucèmica, mitjana de glucosa, proporció de valors superiors, inferiors i en l'objectiu, nombre i durada d'esdeveniments hipoglucèmics, perfils diaris, nombre d'escanegos, etc.; informació molt rellevant a l'hora d'optimitzar els ajustos del tractament.

Les noves tecnologies associades a la diabetis beneficien al pacient i a la seva família generant un major coneixement del seu procés de salut - malaltia que li permet un millor autocontrol. Així mateix, per als endocrinòlegs i educadors en diabetis un nou concepte/model d'atenció més integral.

# Yoga wellness retreat

Hace un tiempo comenzaron a ponerse de moda los centros *yoga wellness retreat*, idóneos para aquellas personas que buscan desconectar de su día a día, recargar pilas y adquirir nuevos hábitos de estilo de vida saludable. Estos centros proporcionan herramientas a través de la práctica de yoga, la meditación, las terapias bioenergéticas, el mentoring o el ayurveda, todo ello en un entorno natural lleno de energía.

Para saber más de este tipo de centros, entrevistamos a Sonia Ferre, fundadora de MasQi, The Energy House, un boutique resort ubicado en el Parque Natural Sierra de Mariola (Alicante).

## ¿A qué se debe el surgimiento de un centro como MasQi?

MasQi surge como un proyecto personal. Vengo del mundo empresarial y hace diez años, a raíz de mi trabajo solía llevar una vida de estrés, siempre intentando llegar a todo, algo que me causó un profundo agotamiento que finalmente desencadenó una enfermedad. Es entonces cuando decidí iniciarme en el yoga y a partir de ello, en la meditación y en la alimentación consciente.

Pronto comencé a notar cambios y a sorprenderme por sus efectos positivos, a recuperar la calma que tanto necesitaba, a encontrar una conexión conmigo misma y así aprendí a vivir mejor, llegando hasta el punto de querer compartirlo con otras personas que estuviesen pasando por la misma situación.

Es entonces cuando nace la idea de MasQi, combinando mi casa, una masía ubicada en un entorno natural idílico, con las enseñanzas que podía transmitir. Así me convertí en “evangelizadora del yoga”, que tanto bien hace en mí como en otras personas a las que tengo la oportunidad de enseñar este camino.

## ¿Qué tipo de personas acuden a estos centros?

Acude todo tipo de gente, parejas, grupos de amigos, familias e incluso personas que deciden venir solas. Vienen personas de diferentes nacionalidades y de diversas edades, pero quizás el rango de edad más frecuente sea de 40 a 60 años. Mayoritariamente son mujeres, ya que suelen estar más sensibilizadas y familiarizadas con la práctica de yoga y con las actividades que ofrecemos.

## ¿Qué motiva a ir a las personas que visitan el centro?

Muchas personas deciden venir porque están atravesando un momento difícil en sus vidas, por rupturas sentimentales, porque les han diagnosticado alguna enfermedad, porque se encuentran sometidos a estrés en su entorno laboral o simplemente porque quieren descansar de su ajetreada vida cotidiana.



**D.ª Sonia Ferre García**  
Fundadora del Centro MasQi,  
The Energy House  
*Fundadora del Centre MasQi,*  
*The Energy House*

La principal motivación es desconectar, recargar pilas, encontrar inspiración y aprender haciendo un trabajo de introspección que les ayude a mejorar, introduciendo hábitos más saludables en su rutina y sobre todo a encontrar una conexión con sus vidas.

Disponemos de diferentes programas, desde una escapada exprés de fin de semana para practicar yoga por primera vez a un viaje de transformación más profundo de hasta 21 días.

Además, contamos con una agenda de actividades diarias y todo el mundo es libre de acceder a cualquier actividad sin necesidad de estar hospedado.

## ¿Qué actividades se puede realizar?

Dentro de los programas incorporamos diferentes tipos de actividades como la práctica de yoga de diferentes estilos, la meditación, el mentoring o talleres de alimentación saludable. También se puede disfrutar de terapias bioenergéticas, tratamientos corporales y faciales, así como de masajes de distintas intensidades y efectos.

La alimentación es otro de los grandes valores de MasQi. En nuestro restaurante ofrecemos una alimentación BIO gourmet basada en productos frescos de temporada, preparada de acuerdo con los principios macrobióticos.

## ¿Qué ejercicios se realizan y qué resultados se consiguen?

**El yoga, más que clasificarlo como deporte o ejercicio físico, es un estilo de vida que incorporamos en nuestra rutina para llevar una vida sana.**

De esta forma, quienes lo practican consiguen una conexión cuerpo-mente-espíritu, obteniendo un cambio significativo en su forma de pensar.

El entorno natural, además del yoga, invita a practicar otras actividades físicas al aire libre, como el senderismo, incluso hay quienes traen sus bicicletas y disfrutan del paisaje pedaleando.

## ¿Qué beneficios encuentran las personas que acuden al centro?

Las personas se suelen ir más descansadas, con mucha más energía, transformadas y con una visión clara de qué quieren hacer. Tras pasar varios días aquí consiguen ver la vida de otra forma muy distinta.

## ¿Suelen repetir?

Tenemos un índice de repetición muy alto ya que en la mayoría de los casos nuestros programas superan las expectativas y la gente se va muy satisfecha con los resultados que consiguen, y además nos recomiendan.



# *Yoga wellness retreat*

Fa un temps van començar a posar-se de moda els centres ioga wellness retreat, idonis per a aquelles persones que busquen disconnectar del seu dia a dia, recarregar piles i adquirir nous hàbits d'estil de vida saludable. Aquests centres proporcionen eines a través de la pràctica de ioga, la meditació, les teràpies bioenergètiques, la mentoria o l'aiurveda, tot això en un entorn natural ple d'energia.

Per a saber més sobre aquest tipus de centres, entrevistem a Sonia Ferre, fundadora de MasQi, The Energy House, un boutique resort situat al Parc Natural Serra de Mariola (Alacant).

## **A què es deu el sorgiment d'un centre com MasQi?**

MasQi sorgeix com un projecte personal. Vinc del món empresarial i fa deu anys, arran del meu treball solia portar una vida d'estrés, intentant sempre arribar a tot, fet que em va causar un esgotament profund que finalment va desencadenar una malaltia. Aleshores vaig decidir iniciar-me en el ioga i després en la meditació i en l'alimentació conscient.

De seguida vaig començar a notar canvis i a sorprendre'm pels seus efectes positius, a recuperar la calma que tant necessitava, a trobar una connexió amb mi mateixa i així vaig aprendre a viure millor, arribant fins al punt de voler compartir-lo amb altres persones que estiguessin passant per la mateixa situació.

És llavors quan neix la idea de MasQi, combinant la meva casa, una masia situada en un entorn natural idílic, amb els ensenyaments que podia transmetre. Així em vaig convertir en "evangelitzadora del ioga", que tant bé em fa a mi i a altres persones a les quals tinc l'oportunitat d'ensenyar aquest camí.

## **Quins tipus de persones acudeixen a aquests centres?**

Acudeix tot tipus de gent, parelles, grups d'amics, famílies i fins i tot persones que decideixen venir soles. Vénen persones de diferents nacionalitats i de diverses edats, però potser el rang d'edat més freqüent és de 40 a 60 anys. Majoritàriament són dones, ja que solen estar més sensibilitzades i familiaritzades amb la pràctica de ioga i amb les activitats que oferim.

## **Què motiva a anar a les persones que visiten el centre?**

Moltes persones decideixen venir perquè estan travessant un moment difícil en les seves vides, per ruptures sentimentals, perquè els han diagnosticat alguna malaltia, perquè es troben sotmesos a estrès en el seu entorn laboral o simplement perquè volen descansar de la seva aqueferada vida quotidiana.

La principal motivació és disconnectar, recarregar piles, trobar inspiració i aprendre fent un treball d'introspecció que els ajudi a millorar, introduint hàbits més saludables en la seva rutina i sobretot a trobar una connexió amb les seves vides.

Disposem de diferents programes, des d'una escapada expressa de cap de setmana per a practicar ioga per primera vegada a un viatge de transformació més profund de fins a 21 dies.

A més, comptem amb una agenda d'activitats diàries i tothom és lliure d'accidir a qualsevol activitat sense necessitat d'estar allotjat.

## **Quines activitats es poden realitzar?**

Dins dels programes incorporem diferents tipus d'activitats com la pràctica de ioga de diferents estils, la meditació, la mentoria o tallers d'alimentació saludable. També es pot gaudir de teràpies bioenergètiques, tractaments corporals i facials, així com de massatges de diferents intensitats i efectes.

L'alimentació és un altre dels grans valors de MasQi. En el nostre restaurant oferim una alimentació BIO gourmet basada en productes frescos de temporada, preparada d'acord amb els principis macrobiòtics.

## **Quins exercicis es realitzen i quins resultats s'aconsegueixen?**

*El ioga, més que classificar-lo com a esport o exercici físic, és un estil de vida que incorporem a la nostra rutina per portar una vida sana.*



D'aquesta forma, els qui ho practiquen aconsegueixen una connexió cos-ment-espírit, obtenint un canvi significatiu en la seva manera de pensar.

L'entorn natural, a més del ioga, convida a practicar altres activitats físiques a l'aire lliure, com el senderisme, fins i tot hi ha persones que porten les seves bicicletes i gaudeixen del paisatge pedalant.

## **Quins beneficis troben les persones que acudeixen al centre?**

Les persones se solen anar més descansades, amb molta més energia, transformades i amb una visió clara de què volen fer. Després de passar diversos dies aquí aconsegueixen veure la vida d'una altra forma molt diferent.

## **Solen repetir?**

Tenim un índex de repetició molt alt ja que en la majoria dels casos els nostres programes superen les expectatives i la gent es va molt satisfeta amb els resultats que aconsegueixen i, a més, ens recomanen.

# Etiquetado de los productos alimentarios

La información que aporta el etiquetado de los alimentos tiene bastante relevancia en la decisión de compra de los consumidores, estas menciones se han convertido en una herramienta de marketing clave. Sin embargo, con la finalidad de proteger al consumidor y favorecer la correcta información del etiquetado en 2016, la comisión Europea publicó un reglamento para la regulación de las declaraciones nutricionales y propiedades saludables, el CE 1924/2006.

Este reglamento se construye bajo dos premisas, por un lado, y para facilitar la comprensión del consumidor, unificando formatos y por otro lado, para garantizar la veracidad de la información aportada. En caso de aludir a los beneficios para la salud, la afirmación debe haber sido avalada con estudios científicos. Además, en 2011 se publicó un nuevo reglamento en cuanto al etiquetado, estableciendo ciertas normas sobre la denominación de ciertos productos, la información obligatoria del mismo, entre ellos el contenido de alérgenos, con la finalidad de proteger a la población con intolerancias y alergias alimentarias.

Sin embargo, a pesar de estas regulaciones llevadas a cabo desde la Administración, **todavía el consumidor tiene dudas en la interpretación del etiquetado**. Actualmente, algunas de las declaraciones nutricionales aceptadas dentro del reglamento son:

## • Light/lite (ligero)

Las declaraciones en las que se afirme que un producto es «light» o «lite» (ligero), y cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, deberán cumplir las mismas condiciones que las establecidas para el término «contenido reducido»; asimismo, la declaración deberá estar acompañada por una indicación de la característica o características que hacen que el alimento sea «light» o «lite» (ligero).

## • Bajo contenido de azúcares

Solamente podrá declararse que un alimento posee un bajo contenido de azúcares, así como efectuarse cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si el producto no contiene más de 5 g de azúcares por 100 g en el caso de los sólidos o 2,5 g de azúcares por 100 ml en el caso de los líquidos.

## • Sin azúcares

Solamente podrá declararse que un alimento no contiene azúcares, así como efectuarse cualquier declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si el producto no contiene más de 0,5 g de azúcares por 100 g o 100 ml.



**Dra. Amanda Ramírez Gandolfo**  
Doctora en Ciencias y Tecnología de los Alimentos

## • Sin azúcares añadidos

Solamente podrá declararse que no se han añadido azúcares a un alimento, así como efectuarse cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si no se ha añadido al producto ningún monosacárido ni disacárido, ni ningún alimento utilizado por sus propiedades edulcorantes. Si los azúcares están naturalmente presentes en los alimentos, en el etiquetado deberá figurar asimismo la siguiente indicación: 'contiene azúcares naturalmente presentes'.

## • Bajo valor energético

Solamente podrá declararse que un alimento posee un bajo valor energético, así como efectuarse cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si el producto no contiene más de 40 kcal (170 kJ) /100 g en el caso de los sólidos, o más de 20 kcal (80 kJ) /100 ml en el caso de los líquidos. Para los edulcorantes de mesa se aplicará un límite de 4 kcal (17 kJ) por porción, con propiedades edulcorantes equivalentes a 6 g de sacarosa (una cucharadita de sacarosa aproximadamente).

## • Valor energético reducido

Solamente podrá declararse que un alimento posee un valor energético reducido, así como efectuarse cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si el valor energético se reduce, como mínimo, en un 30%, con una indicación de la característica o características que provocan la reducción del valor energético total del alimento.

## • Sin aporte energético

Solamente podrá declararse que un alimento carece de aporte energético, así como efectuarse cualquier otra declaración que pueda tener el mismo significado para el consumidor, si el producto no contiene más de 4 kcal (17 kJ) /100 ml. Para los edulcorantes de mesa se aplicará un límite de 0,4 kcal (1,7 kJ) por porción, con propiedades edulcorantes equivalentes a 6 g de sacarosa (una cucharadita de sacarosa aproximadamente).

He indicado el ejemplo de los azúcares y aporte energético, pero en el caso de la grasa saturada y sal/sodio sigue la misma nomenclatura.

En el mercado nos encontramos además otros términos como ZERO 0,0, pero no están regulados por legislación. Como comentaba al inicio del artículo, estas declaraciones en el etiquetado se han convertido en una herramienta de marketing.



**Con la regulación de las declaraciones nutricionales, ha crecido la necesidad de diferenciarse a través de terminología distinta y disruptiva, naciendo términos que se asocian e incluso con la propia marca, como es el caso de ZERO.** Para entender a qué hacen referencia los términos ZERO, 0,0 o cero respecto a la legislación actual, sería similar al término SIN, en cambio sin un valor límite que regule la declaración.

Hay que decir, que **estas declaraciones nutricionales, reguladas o no en el reglamento, no son sinónimo de saludable, simplemente aportan información sobre el contenido del producto.** Es importante aclarar este punto, ya que a veces confundimos y malinterpretamos la terminología en el etiquetado de los alimentos, pongo el ejemplo del gluten.

Los productos SIN GLUTEN que están destinados a un grupo de población con problemas para su asimilación, en si no son malos. El gluten es una proteína presente en muchos tipos de cereales, además, muchos alimentos exentos de cereales pueden contener aditivos derivados de estos cereales y por tanto contener gluten. Hace unos años, FACE, la Federación de Asociaciones de Celíacos de España promovió una guía para facilitar la identificación de alimentos aptos para la población celíaca.

Este proyecto pasó a tales dimensiones, que **las empresas de la industria agroalimentaria, con el fin de abrir cuota de mercado, adaptaron sus procesos para producir sin gluten y como no, la mención en el etiquetado era su herramienta de marketing principal.**

Al final, la lectura del consumidor es que los productos sin gluten son más sanos, aumentó de forma drástica la demanda y el consumo de estos productos, fue hasta tal punto que incluso en los productos que no tenían riesgo de contener gluten lo anunciaban igualmente en el etiquetado, e incluso en el agua.

**El reglamento del etiquetado de alimentos obliga a indicar los valores nutricionales y el listado de ingredientes, que es la información realmente de interés para evaluar la calidad nutricional de un producto.**

De hecho, se hace especial mención, obligando a indicar valores de componentes menos saludables como; azúcares, grasas saturadas, sodio/sal, y se está trabajando para incluir las grasas trans.

En conclusión, para hacer una correcta evaluación de un producto según su etiquetado, hay que evitar fijarse en las declaraciones y "claims" publicitarios, analizando la información objetiva sobre el listado de ingredientes y valores nutricionales. Además, no confundir estos reclamos con terminología saludable o recomendaciones nutricionales, siempre se ha de consultar fuentes fiables como expertos en nutrición, asociaciones de consumidor, agencia nacional de seguridad alimentaria; entre otros.

# Etiquetatge dels productes alimentaris

La informació que aporta l'etiquetatge dels aliments té bastant rellevància en la decisió de compra dels consumidors, aquests esments s'han convertit en una eina de màrqueting clau. No obstant això, amb la finalitat de protegir al consumidor i afavorir la informació correcta de l'etiquetatge l'any 2006, la Comissió Europea va publicar un reglament per a la regulació de les declaracions nutricionals i propietats saludables, el CE 1924/2006.

Aquest reglament es construeix sota dues premisses, d'una banda, i per a facilitar la comprensió del consumidor, unificant formats i, d'altra banda, per garantir la veritat de la informació aportada. En cas d'al·ludir als beneficis per a la salut, l'affirmació ha d'haver estat avalada amb estudis científics. A més, l'any 2011 es va publicar un nou reglament quant a l'etiquetatge, establint certes normes sobre la denominació de determinats productes, la informació obligatòria d'aquests, entre ells el contingut d'al·lergògens, amb la finalitat de protegir a la població amb intoleràncies i al·lèrgies alimentàries.

No obstant això, malgrat aquestes regulacions dutes a terme des de l'Administració, **el consumidor encara té dubtes en la interpretació de l'etiquetatge**. Actualment, algunes de les declaracions nutricionals acceptades dins del reglament són:



Dra. Amanda Ramírez Gandolfo  
Doctora en Ciències i Tecnologia  
dels Aliments

## • Light/lite (lleuger)

Les declaracions en les quals s'affirmi que un producte és «light» o «lite» (lleuger), i qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, hauran de complir les mateixes condicions que les estableerts per al terme «contingut reduït»; així mateix, la declaració haurà d'estar acompanyada per una indicació de la característica o característiques que fan que l'aliment sigui «light» o «lite» (lleuger).

## • Baix contingut en sucre

Només es podrà declarar que un aliment posseeix un baix contingut de sucre, així com efectuar-se qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si el producte no conté més de 5 g de sucre per 100 g en el cas dels sòlids o 2,5 g de sucre per 100 ml en el cas dels líquids.

## • Sense sucre

Només es podrà declarar que un aliment no conté sucre, així com efectuar-se qualsevol declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si el producte no conté més de 0,5 g de sucre per 100 g o 100 ml.



### • Sense sucre afegits

Només es podrà declarar que no s'han afegit sucre a un aliment, així com efectuar-se qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si no s'ha afegit al producte cap monosacàrid ni disacàrid, ni cap aliment utilitzat per les seves propietats edulcorants. Si els sucrestean presents en els aliments de manera natural, en l'etiquetatge haurà de figurar així mateix la següent indicació: «conté sucre naturalment presents».

### • Baix valor energètic

Només es podrà declarar que un aliment posseeix un baix valor energètic, així com efectuar-se qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si el producte no conté més de 40 kcal (170 kJ) /100 g en el cas dels sòlids, o més de 20 kcal (80 kJ) /100 ml en el cas dels líquids. Per als edulcorants de taula s'aplicarà un límit de 4 kcal (17 kJ) per porció, amb propietats edulcorants equivalents a 6 g de sacarosa (una culleradeta de sacarosa aproximadament).

### • Valor energètic reduït

Només es podrà declarar que un aliment posseeix un valor energètic reduït, així com efectuar-se qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si el valor energètic es redueix, com a mínim, en un 30%, amb una indicació de la característica o característiques que provoquen la reducció del valor energètic total de l'aliment.

### • Sense aport energètic

Només es podrà declarar que un aliment no té aportació energètica, així com efectuar-se qualsevol altra declaració que pugui tenir el mateix significat per al consumidor, si el producte no conté més de 4 kcal (17 kJ) /100 ml. Per als edulcorants de taula s'aplicarà un límit de 0,4 kcal (1,7 kJ) per porció, amb propietats edulcorants equivalents a 6 g de sacarosa (una culleradeta de sacarosa aproximadament).

He indicat l'exemple dels sucrest i l'aportació energètica, però en el cas del greix saturat i sal/sodi segueix la mateixa nomenclatura.

Al mercat ens trobem a més altres termes com ZERO, 0,0, però no estan regulats per legislació. Com comentava a l'inici de l'article, aquestes declaracions en l'etiquetatge s'han convertit en una eina de màrqueting.

**Amb la regulació de les declaracions nutricionals, ha crescut la necessitat de diferenciar-se a través de terminologia diferent i disruptiva, naixent termes que s'associen fins i tot amb la pròpia marca, com és el cas de ZERO.** Per entendre a què fan referència els termes ZERO, 0,0 o zero respecte a la legislació actual, seria similar al terme SENSE, en canvi sense un valor límit que reguli la declaració.

Cal dir, que **aquestes declaracions nutricionals, regulades o no en el reglament, no són sinònim de saludable, simplement aporten informació sobre el contingut del producte.** És important aclarir aquest punt, a vegades confonem i interpretarem malament la terminologia en l'etiquetatge dels aliments, poso l'exemple del gluten.

Els productes SENSE GLUTEN que estan destinats a un grup de població amb problemes per a la seva assimilació, en si no són dolents. El gluten és una proteïna present en molts tipus de cereals, a més, molts aliments exempts de cereals poden contenir additius derivats d'aquests cereals i per tant contenir gluten. Fa uns anys, FACE, la Federació d'Associacions de Celíacs d'Espanya va promoure una guia per facilitar la identificació d'aliments aptes per a la població celíaca.

Aquest projecte va passar a tals dimensions, que **les empreses de la indústria agroalimentària, amb la finalitat d'obrir quota de mercat, van adaptar els seus processos per a produir sense gluten i, com no, l'esment en l'etiquetatge era la seva eina de màrqueting principal.**

Al final, la lectura del consumidor és que els productes sense gluten són més sans, va augmentar de manera dràstica la demanda i el consum d'aquests productes, va anar fins a tal punt que fins i tot en els productes que no tenien risc de contenir gluten ho anunciaven igualment en l'etiquetatge, fins i tot en l'aigua.

**El reglament de l'etiquetatge d'aliments obliga a indicar els valors nutricionals i el llistat d'ingredients, que és la informació realment d'interès per a avaluar la qualitat nutricional d'un producte.**

De fet, es fa especial esment, obligant a indicar valors de components menys saludables com ara sucrest, greixos saturats, sodi/sal, i s'està treballant per a incloure els greixos trans.

En conclusió, per a fer una correcta evaluació d'un producte segons el seu etiquetatge, cal evitar fixar-se en les declaracions i "claims" publicitaris, analitzant la informació objectiva sobre el llistat d'ingredients i valors nutricionals. A més, no s'han de confondre aquests reclams amb terminologia saludable o recomanacions nutricionals, sempre s'han de consultar fonts fiables com els experts en nutrició, les associacions de consumidor, l'agència nacional de seguretat alimentària entre d'altres.

# Consejos de Salud / Consells de Salut



## Qué es la Trocanteritis, causas y tratamiento

El Trocánter es una protuberancia ósea situada en la parte superior y lateral del fémur, donde se insertan los tendones de músculos de la cadera, sobre todo glúteo mayor y glúteo medio.

La articulación de la cadera, como muchas articulaciones, se encuentra rodeada de una especie de bolsa o Bursa con líquido sinovial en su interior, que le protege y facilita el roce articular en los movimientos y desplazamientos.

La Trocanteritis o Bursitis Trocanterea es la inflamación del Trocánter mayor del fémur y de la bursa que le protege. Se produce derrame articular sinovial y dolor en la cadera afectada. Es mucho más frecuente en la mujer (4:1) y, sobre todo, en edades comprendidas entre 40 y 60 años.

### ¿Cuáles son las causas de la Trocanteritis?

Las causas más comunes son los traumatismos repetidos sobre la zona, sobrecarga articular, exceso de peso y dismetría de piernas. Otros importantes serían las cirugías previas de caderas, prótesis, enfermedades de columna, calcificaciones articulares.

Su diagnóstico pasa por una buena exploración física y para confirmar es importante una Ecografía.

### ¿Cómo tratarla?

- En primer lugar, reposo y antiinflamatorios.
- En caso de sobrepeso, es fundamental perder kilos para no sobrecargar la articulación.
- Si no es suficiente recurriremos a tratamiento rehabilitador con fisioterapia, ondas de choque...
- Si es preciso, recurrir a las infiltraciones articulares, en la bursa, de corticoides.
- Como último recurso deberemos recurrir a la cirugía, hoy día mínimamente invasiva, por artroscopia.

## Què és la trocanteritis, causes i tractament

El trocànter és una protuberància òssia situada en la part superior i lateral del fèmur, on s'insereixen els tendons dels músculs del maluc, sobretot glutí major i glutí mitjà.

L'articulació del maluc, com moltes articulacions, es troba envoltada d'una espècie de bossa o bursa amb líquid sinovial en el seu interior, que el protegeix i facilita el freqüent articular en els moviments i desplaçaments.

La Trocanteritis o Bursitis Trocantèrea és la inflamació del trocànter major del fèmur i de la bursa que el protegeix. Es produeix vessament articular sinovial i dolor en el maluc afectat. És molt més freqüent en la dona (4:1) i, sobretot, en edats compreses entre 40 a 60 anys.

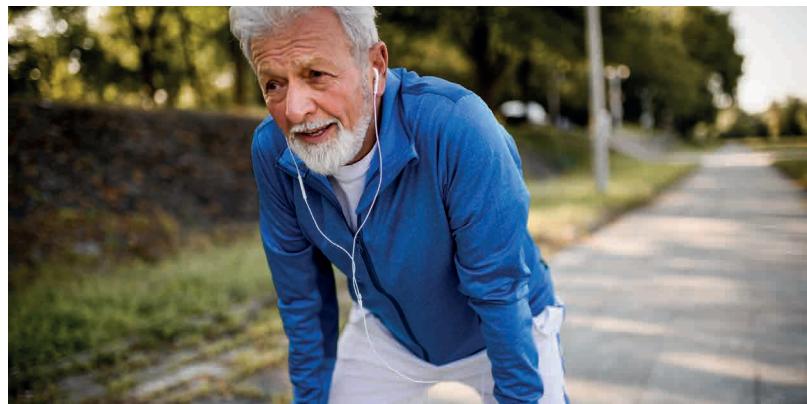
### Quines són les causes de la trocanteritis?

Les causes més comunes són els traumatismes repetits sobre la zona, sobrecàrrega articular, excés de pes i dismetria de cames. Altres causes importants serien les cirurgies prèvies de malucs, pròtesis, malalties de columna, calcificacions articulars.

El seu diagnòstic passa per una bona exploració física i per a confirmar és important una Ecografia.

### Com tractar-la?

- En primer lloc, repòs i antiinflamatoris.
- En cas de sobrepès, és fonamental perdre quilos per a no sobrecarregar l'articulació.
- Si no és suficient recorrerem a tractament rehabilitador amb fisioteràpia, ondes de xoc...
- Si cal, recórrer a les infiltracions articulars, en la bursa, de corticoides.
- Com a últim recurs haurem de recórrer a la cirurgia, avui dia mínimament invasiva, per artroscòpia.



## Factores que requieren de un mayor aporte de magnesio

El magnesio (Mg) es un mineral que actúa como cofactor en más de 300 reacciones enzimáticas de nuestro organismo. Entre sus funciones, destacan:

- Producción de energía.
- Transcripción genética (ADN y ARN).
- Contracción muscular.
- Estabilización de las membranas celulares.
- Osificación. Ayuda a la fijación del calcio en la matriz ósea.

Una dieta equilibrada y variada debería ser suficiente para las necesidades diarias, sin embargo, el déficit de magnesio es muy frecuente.

Según el Dr. Hans Seyle el estrés es una respuesta no específica del organismo ante cualquier demanda. En una situación de estrés las glándulas suprarrenales liberan catecolaminas (adrenalina) provocando una entrada de calcio en las células y una salida de magnesio, que genera un déficit.

### ¿Qué factores requieren un mayor aporte de magnesio?

- Trastornos de la alimentación, dietas desequilibradas, malos hábitos alimentarios, etc.
- Fatiga, cambio horario o estaciones.
- Síndrome premenstrual, embarazo y menopausia.
- Cuando existe una exposición al estrés como la sobrecarga laboral, son fundamentales el magnesio y el complejo de Vitamina B.
- En el deporte, su déficit reduce la resistencia al esfuerzo.
- En personas mayores el magnesio total del cuerpo, en particular el óseo, disminuye con la edad.
- Inhibidores de la bomba de protones (IBP). El Omeprazol a largo plazo disminuye el magnesio.
- El uso prolongado de diuréticos puede producir importantes pérdidas.
- La Diabetes tipo 2 es frecuentemente asociada a su déficit por disfunción de la insulina.
- El Sistema cardiovascular es una diana privilegiada del magnesio, tanto su déficit como su exceso.

### ¿Qué alimentos aportan magnesio?

Podemos encontrar magnesio en productos integrales como el trigo y sus derivados. Entre otros productos destacan las espinacas, la quinoa, las almendras, los cacahuetes, el chocolate negro, el atún y la caballa.

## Factors que requereixen una major aportació de magnesi

El magnesi (Mg) és un mineral que actua com a cofactor en més de 300 reaccions enzimàtiques del nostre organisme. Entre les seves funcions, destaquen:

- Producció d'energia.
- Transcripció genètica (ADN i ARN).
- Contracció muscular.
- Estabilització de les membranes cel·lulars.
- Ossificació. Ajuda a la fixació del calci en la matriu òssia.

Una dieta equilibrada i variada hauria de ser suficient per a les necessitats diàries, no obstant això, el déficit de magnesi és molt freqüent.

Segons el Dr. Hans Seyle, l'estrès és una resposta no específica de l'organisme davant qualsevol demanda. En una situació d'estrès les glàndules suprarenals alliberen catecolamines (adrenalina) i això provoca una entrada de calci en les cèl·lules i una sortida de magnesi, que genera un déficit.

### Quins factors requereixen una major aportació de magnesi?

- Trastorns de l'alimentació, dietes desequilibrades, mals hàbits alimentaris, etc.
- Fatiga, canvi horari o estacions.
- Síndrome premenstral, embaràs i menopausa.
- Quan existeix una exposició a l'estrès com la sobrecàrrega laboral, són fonamentals el magnesi i el complex de Vitamina B.
- En l'esport, el seu déficit redueix la resistència a l'esforç.
- En persones majors el magnesi total del cos, en particular l'ossi, disminueix amb l'edat.
- Inhibidors de la bomba de protones (IBP). L'Omeprazol a llarg termini disminueix el magnesi.
- L'ús prolongat de diurètics pot produir pèrdues importants.
- La diabetis tipus 2 sovint s'associa al seu déficit per disfunció de la insulina.
- El Sistema cardiovascular és una diana privilegiada del magnesi, tant el seu déficit com el seu excés.

### Quins aliments aporten magnesi?

Podem trobar magnesi en productes integrals com el blat i els seus derivats. Entre altres productes destaquen els espinacs, la quinoa, les ametxes, els cacauets, la xocolata negra, la tonyina i el verat.

Servicios Médicos ASSSA  
Serveis Mèdics ASSSA



## Cartagena

A orillas de la Costa Cálida mediterránea se encuentra Cartagena, una ciudad portuaria, fuertemente ligada al mar donde antaño diferentes culturas se asentaron estratégicamente dejando un enorme legado histórico.

En cada uno de sus rincones se aprecia su esplendoroso patrimonio, cuya cumbre es el **Teatro Romano (1)** (s. I a. C.), construido en tiempos del emperador Augusto y cuyos vestigios arqueológicos se han convertido en una de las principales atracciones turísticas de la ciudad.

Entre otros monumentos arquitectónicos se encuentra la **Muralla del Mar** (s. XVIII) que delimita todo el casco antiguo o el **Castillo de la Concepción** que ha sido fortaleza de cartagineses, romanos, visigodos, árabes y castellanos y en él se sitúa el Centro de Interpretación de la Historia de Cartagena.

Además de su carácter histórico, Cartagena cuenta con una gran riqueza natural, de la que destaca el **Parque Regional de Calblanque (2)**, un espacio natural protegido que cuenta con extensas playas de agua cristalina.

### Gastronomía

La gastronomía cartagenera, por su localización, combina productos de mar y huerta. Entre sus platos tradicionales se encuentran el **caldero de pescado y arroz** o los **michirones**, a base de habas secas y chorizo, pero sin duda **los salazones** (pescado seco) se imponen como el producto más particular de la zona debido a su técnica de **conservación mediante sal** heredada de los romanos.

En cuanto a los postres, destaca la **tarta cartagenera** elaborada a partir de bizcocho en almíbar, crema pastelera y merengue. También es popular el denominado **café asiático**, mezcla de café con leche condensada, coñac, canela y una corteza de limón servido en una típica copa de cristal.

### Fiestas

Las fiestas por excelencia son las de **Carthagineses y Romanos**, celebradas durante la segunda quincena de septiembre. En ellas se representan teatralmente los hechos heroicos ocurridos durante la Segunda Guerra Púnica, sirviéndose de su historia milenaria y de su arqueología, tanto cartageneros como visitantes reviven la historia en los majestuosos escenarios que les ofrece la ciudad, donde tienen lugar desfiles y actividades en la que se alternan días dedicados a ambos bandos.

Cartagena también es conocida por sus procesiones de Semana Santa que al igual que sus fiestas de Carthagineses y Romanos, han sido declaradas de interés turístico internacional.



# Cartagena

A la Costa Càlida mediterrània es troba Cartagena, una ciutat portuària fortament lligada a la mar, on diferents cultures es van assentar antany estrèticament deixant un enorme llegat històric.

En cadascun dels seus racons s'aprecia el seu esplendorós patrimoni, el cim del qual és el **Teatre Romà (1)** (s. I aC), construït en temps de l'emperador August i els vestigis arqueològics del qual s'han convertit en una de les principals atraccions turístiques de la ciutat.

Entre altres monuments arquitectònics es troba la **Muralla de la Mar** (s. XVIII) que delimita tot el barri antic o el **Castell de la Concepció** que ha estat fortalesa de cartaginesos, romans, visigots, àrabs i castellans, en ell se situa el Centre d'Interpretació de la Història de Cartagena.

A més del seu caràcter històric, Cartagena compta amb una gran riquesa natural, de la qual destaca el **Parc Regional de Calblanque (2)**, un espai natural protegit que compta amb extenses platges d'aigua cristal·lina.

## Gastronomia

La gastronomia de Cartagena, per la seva localització, combina productes de mar i horta. Entre els seus plats tradicionals es troben el **calder de peix i arròs** o els **"michirones"**, a base de faves seques i xoriço, però sens dubte **els salaons (peix sec)** s'imposen com el producte més particular de la zona a causa de la seva tècnica de **conservació amb sal** heretada dels romans.

Pel que fa a les postres, destaca el **pastís de Cartagena** elaborat a partir de biscuit en almívar, crema pastissera i merenga. També és popular el denominat **cafè asiàtic**, mescla de cafè amb llet condensada, conyac, canyella i una corfa de llimona servit en una típica copa de vidre.

## Festes

Les festes per excel·lència són les de **Cartaginesos i Romans**, celebrades durant la segona quinzena de setembre. En elles es representen teatralment els fets heroics ocorreguts durant la Segona Guerra Púnica, servint-se de la seva història mil·lenària i de la seva arqueologia, tant els cartageners com els visitants reviuen la història en els majestuosos escenaris que els ofereix la ciutat, on tenen lloc desfilades i activitats i s'alternen dies dedicats als dos bàndols.

Cartagena també és coneguda per les seves processons de Setmana Santa que, igual que les seves festes de Cartaginesos i Romans, han estat declarades d'interès turístic internacional.



# Irrigadores bucales



**Dr. Juan Andrés Maltés Abad**  
Médico Estomatólogo  
*Metge Estomatòleg*

- Cuando llevan prótesis fijas (coronas, puentes, etc.).
- Cuando padecen enfermedades de las encías (periodontitis, gingivitis, etc.).
- En diabéticos, ya que son más propensos a inflamaciones de la encía y lesiones de la mucosa oral.

## ¿Quién los puede usar?

Son versátiles, se pueden usar a cualquier edad.

## ¿Qué tipo de irrigadores existen?

Principalmente existen tres tipos de irrigadores:

**1. Irrigadores domésticos para el baño.** Con la posibilidad de disponer de varias boquillas de diferentes colores, si somos más de una persona por familia, para que cada uno disponga de la suya de forma higiénica, con un depósito de agua grande (0,3/ 1 litro).

**2. Irrigadores portátiles para viajes o para la oficina.** El tamaño del depósito es menor (0.130/0.200 litros), lo que obliga a mayor cantidad de rellenos, el número de boquillas menor y la presión del agua no suele ser tan lograda como en los anteriores.

**3. Irrigadores con cepillo eléctrico.** Primero cepillamos los dientes con el cepillo eléctrico y luego eliminamos los últimos restos gracias al irrigador (unos 2 minutos). La capacidad del depósito y la disponibilidad de boquillas es suficiente.

## Características técnicas

- Impulsos por minuto. Nos indica la potencia con la que sale el agua, aunque generalmente se puede regular la intensidad de salida. Para eliminar la suciedad más incrustada y resistente necesitamos un mínimo de 1.200 a 1.400 impulsos por minuto.
- Tipos de salida de agua. La intensidad de la salida de agua la podemos regular usando:
  - Chorro continuo. Sale un chorro individual y constante.
  - *Multijet*. Lanza pequeños chorros discontinuos para eliminar residuos especialmente incrustados.
  - Anillos reguladores. Habitualmente solo están disponibles en los modelos más sofisticados y que permiten regular la intensidad del suministro de agua.

**En definitiva, los irrigadores no sustituyen a los cepillos dentales y a la seda dental, solo son un paso más de nuestra higiene oral, ofreciendo unos notables beneficios.**

## ¿Qué es y para qué sirve un irrigador bucal?

Los irrigadores son aparatos que usan la fuerza del agua a presión para eliminar los restos de alimentos y de placa bacteriana de la boca, mejorando nuestra higiene dental, junto al cepillo dental manual o eléctrico, los cepillos interproximales y la seda dental.

Los irrigadores dentales NO deben sustituir en ningún caso a la limpieza oral habitual, solo son un paso más de nuestra higiene oral.

**Son muy fáciles de usar y muy seguros. Lo recomendable es usarlos después del cepillado.**

Poseen diferentes boquillas para distintos tipos de indicaciones y presión del agua.

## ¿Para qué sirven?

- Reducen el nivel de la placa bacteriana de nuestros dientes, lo que ayudará a evitar caries y disminuir el sarro o tártaro dental.
- Reducen el nivel de inflamación y sangrado de las encías al proporcionarles un ligero masaje.
- La sensación de limpieza será mayor al acceder a zonas que no podríamos limpiar con el cepillado tradicional y más si lo combinamos con enjuagues con colutorios bucales.

## ¿En qué personas son especialmente recomendables?

- Cuando son portadoras de aparatos de ortodoncia, al ser de higiene bucal más complicada.

# Irrigadors bucats

## Què és i per a què serveix un irrigador bucal?

Els irrigadors són aparells que usen la força de l'aigua a pressió per eliminar les restes d'aliments i de placa bacteriana de la boca, millorant la nostra higiene dental, a més del raspall dental manual o elèctric, els raspalls interproximals i la seda dental.

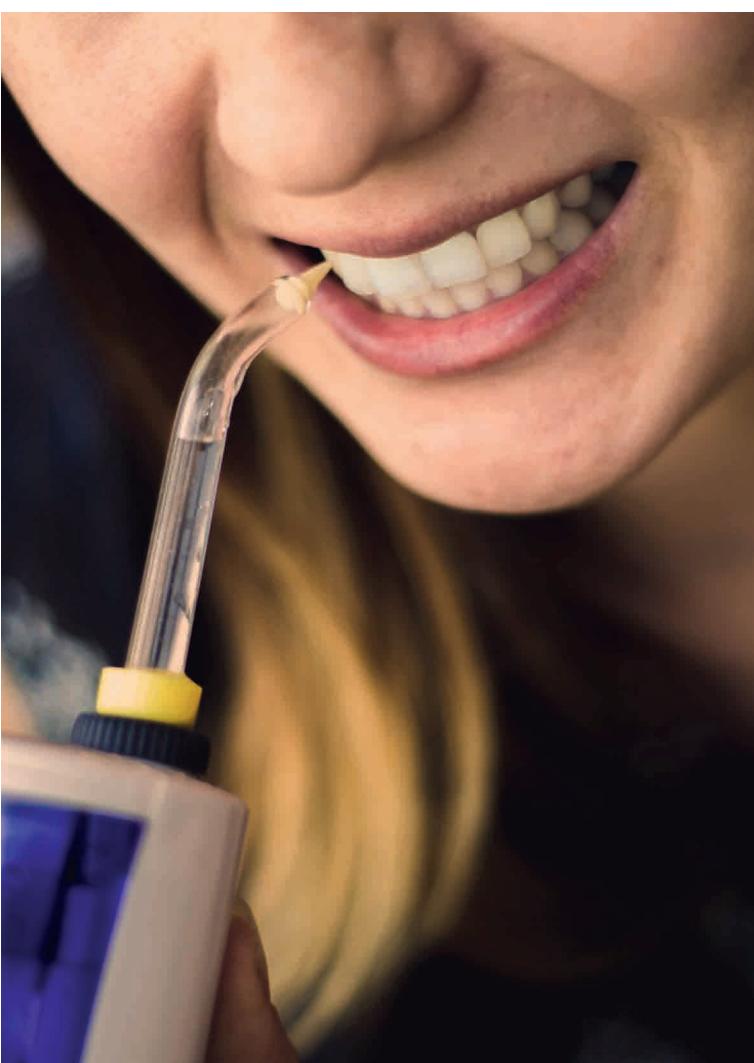
Els irrigadors dentals NO han de substituir en cap cas a la neteja oral habitual, només són un pas més de la nostra higiene oral.

Són molt fàcils d'usar i molt segurs. El recomanable és usar-los després del raspallat.

Posseeixen diferents filtres per a diferents tipus d'indicacions i pressió de l'aigua.

## Per a què serveixen?

- Redueixen el nivell de la placa bacteriana de les nostres dents, la qual cosa ajudarà a evitar càries i disminuir el carall o tàrtar dental.
- Redueixen el nivell d'inflamació i sagnat de les genives en proporcionar-les un lleuger massatge.
- La sensació de neteja serà major en accedir a zones que no podríem netejar amb el raspallat tradicional i més si ho combinem amb glopejos amb col·lutoris bucats.



## Per a quines persones són especialment recomanables?

- Quan són portadores d'aparells d'ortodòncia, per ser la higiene bucal més complicada.
- Quan porten pròtesis fixes (corones, ponts, etc.).
- Quan pateixen malalties de les genives (periodontitis, gingivitis, etc.).
- Per a persones diabètiques, ja que són més propenses a inflamacions de la geniva i lesions de la mucosa oral.

## Qui els pot usar?

Són versàtils, es poden usar a qualsevol edat.

## Quins tipus d'irrigadors existeixen?

Principalment existeixen tres tipus d'irrigadors:

- 1. Irrigadors domèstics per al bany.** Amb la possibilitat de disposar de diverses embocadures de colors diferents si som més d'una persona a casa, perquè cadascú disposi de la seva de manera higiènica, amb un dipòsit d'aigua gran (0,3/1 litre).
- 2. Irrigadors portàtils per a viatges o per a l'oficina.** La grandària del dipòsit és menor (0,130/0,200 litres), fet que obliga a reomplir més vegades, el nombre d'embocadures és menor i la pressió de l'aigua no sol ser tan bona com en els anteriors.
- 3. Irrigadors amb raspall elèctric.** Primer raspalem les dents amb el raspall elèctric i després eliminem les últimes restes gràcies a l'irrigador (uns 2 minuts). La capacitat del dipòsit i la disponibilitat d'embocadures és suficient.

## Característiques tècniques

- **Impulsos per minut.** Ens indica la potència amb la qual surt l'aigua, encara que generalment es pot regular la intensitat de sortida. Per a eliminar la brutícia més incrustada i resistent necessitem un mínim de 1.200 - 1.400 impulsos per minut.
- **Tipus de sortida d'aigua.** La intensitat de la sortida d'aigua la podem regular usant:
  - Doll continu. Surt un doll individual i constant.
  - Multijet. Llança petits dolls discontinus per a eliminar residus especialment incrustats.
  - Anells reguladors. Habitualment només estan disponibles en els models més sofisticats i que permeten regular la intensitat del subministrament d'aigua.

En definitiva, els irrigadors no substitueixen als raspalls dentals i a la seda dental, només són un pas més de la nostra higiene oral i ofereixen uns beneficis notables.



## La importancia de la edad en el seguro de salud

**La edad tiene mucha importancia en el seguro de salud ya que es uno de los factores que determinan su contratación junto con el precio.**

Las compañías de seguros establecemos una edad máxima de contratación y tenemos en cuenta la edad al valorar el riesgo de aceptación de un nuevo asegurado.

**En ASSSA ofrecemos un amplio margen de edad de contratación para asegurar a las personas,** incluso ofrecemos la posibilidad de consultar aquellos casos en los que se supere la edad máxima establecida. Además, no hay edad máxima de permanencia, por lo que el asegurado podrá estar asegurado toda la vida.

Por regla general, las compañías determinamos el precio del seguro en el momento de la contratación basándonos en tramos de edad. A muchos interesados les preocupa y nos preguntan si en ASSSA se les incrementa el precio cuando cumplen una edad comprendida en un tramo de

edad superior. En ASSSA **no incrementamos la prima por cumplir años**, tenemos en cuenta la edad en el momento de contratación por lo que el precio del seguro se mantendrá siempre en el tramo de edad con la que se ha contratado. Esta garantía por contrato **proporciona tranquilidad y constata que la inversión en salud ha sido acertada**.

Otra preocupación a destacar que intranquiliza a los interesados y que nos trasladan previa a la contratación es, si llegado el momento, cuando ya cuentan con una edad avanzada e incluso habiendo desarrollado algunas enfermedades, podemos cancelarles la póliza unilateralmente dejándoles desprotegidos, tras varios años estando asegurados, y con grandes dificultades para encontrar otra compañía que les acepte. En ASSSA garantizamos por contrato que **no cancelamos la póliza por edad**, ni por enfermedad o uso, por lo que ofrecemos a nuestros asegurados **una cobertura vitalicia y la seguridad de sentirse verdaderamente protegidos por su Compañía**.

En ASSSA nos esforzamos para que cada vez más personas tengan acceso a una asistencia sanitaria privada de calidad, beneficiándose de las ventajas y garantías exclusivas de nuestros seguros y de la experiencia de nuestros 85 años al cuidado de la salud.

# *La importància de l'edat en l'assegurança de salut*

*L'edat té molta importància en l'assegurança de salut ja que és un dels factors que determinen la seva contractació junt amb el preu.*

Les companyies d'assegurances establím una edat màxima de contractació i tenim en compte l'edat a l'hora de valorar el risc d'acceptació d'un nou assegurat.

**ASSSA ofereix un ampli marge d'edat de contractació per assegurar a les persones**, inclús oferim la possibilitat de consultar aquells casos en els quals es supera l'edat màxima establerta. A més, no hi ha edat màxima de permanència, per la qual cosa l'assegurat podrà estar assegurat tota la vida.

Per regla general, les companyies determinem el preu de l'assegurança en el moment de la contractació basant-nos en trams d'edat. A molts interessats els preocupa i ens pregunten si ASSSA incrementarà el preu quan compleixin una edat

compresa en un tram d'edat superior. **ASSSA no incrementa la prima per complir anys**, tenim en compte l'edat en el moment de contractació, per la qual cosa el preu de l'assegurança es mantindrà sempre en el tram d'edat amb la qual s'ha contractat. Aquesta garantia per contracte **proporciona tranquil·litat i constata que la inversió en salut ha estat encertada**.

Una altra preocupació a destacar que intranquil·litza als interessats, i que ens traslladen prèvia contractació és, si arribat el moment, quan ja compten amb una edat avançada, i inclusí havent desenvolupat algunes malalties, podem cancel·lar-los la pòlissa unilateralment deixant-los desprotegits, després de diversos anys assegurats, i amb grans dificultats per trobar una altra companyia que els accepti. En ASSSA garantim per contracte que **no cancel·lem la pòlissa per edat**, ni per malaltia o ús, pel que oferim als nostres assegurats **una cobertura vitalícia i la seguretat de sentir-se veritablement protegits per la seva Companyia**.

En ASSSA ens esforcem per tal que cada vegada més persones tinguin accés a una assistència sanitària privada de qualitat, beneficiant-se de les avantatges i garanties exclusives de les nostres assegurances i de l'experiència dels nostres 85 anys a la cura de la salut.



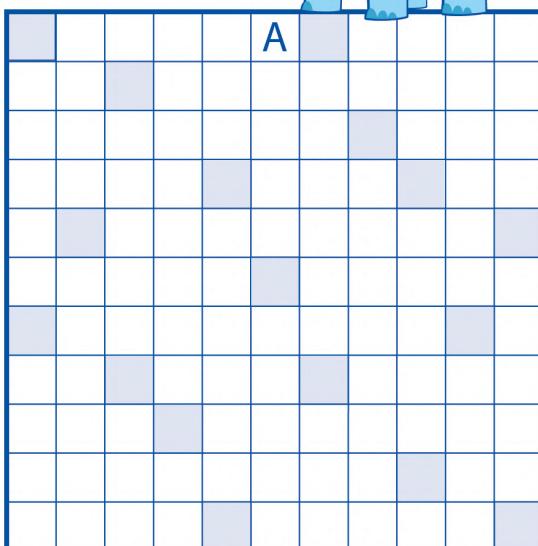
# Pasatiempos / Passatemps



## Sudoku

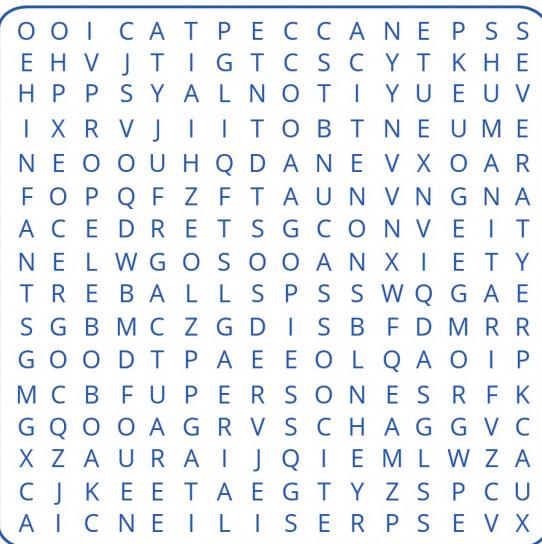
2	7		1	6		3	8	
8			2	4		6	5	
		5			8	2	4	
2	6	9	7		1	3		
1			3	2		7		
			5		9		6	
3	8	2	4		7	6	5	
6		9	7		8	1		
7	5	8						

## Palabras cruzadas



## Recerca de paraules

RESILIENCIA · ETICA · PROFESSIONAL · DRETS  
HUMANITARI · TREBALL · INFANTS  
ACCEPTACIÓ · PERSONES · ACTUAR



4 letras

ABRAN  
ASES  
CAJA  
ORAR  
PASO  
TOPE  
VAGA

5 letras

AIRAR  
ATORA  
CITAS  
DOTAS  
OIRIA  
OPACA  
PISTA

6 letras

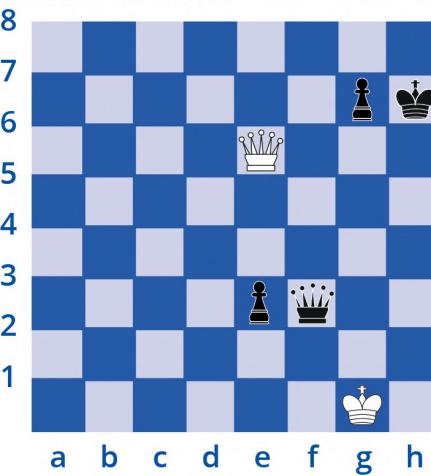
AMEMOS  
JARANA  
OSERAS  
VARADO  
ATINABA

8 letras

ISOBARA  
ABOTONAR  
ADIVINAR  
ADORABAN  
GOLOSINA  
MAREMOTO  
SABEDORA

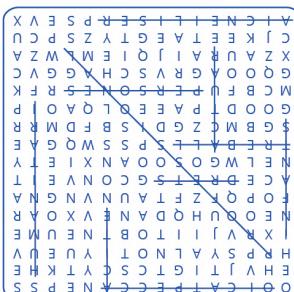
## Ajedrez / Escacs

Mueven blancas y empantan / Mouen blanques i empatten



## Soluciones / Solicions

7	5	1	8	2	6	4	9	3
6	4	9	7	5	3	8	1	2
3	8	2	4	1	9	7	6	5
4	3	7	5	8	1	9	2	6
9	1	8	6	3	2	5	7	4
5	2	6	9	7	4	1	3	8
1	6	5	3	9	8	2	4	7
8	9	3	2	4	7	6	5	1
2	7	4	1	6	5	3	8	9



A	S	E	S	0	1	R	I	A
G	O	L	O	S	1	N	A	R
A	M	A	A	T	I	N	A	B
V	E	A	R	E	O	R	A	R
M	A	R	E	M	O	T	O	E
S	A	C	O	S	D	O	T	A
A	A	D	O	B	A	R	A	D
T	O	P	E	A	R	A	D	R
C	A	J	I	S	T	A	C	J

1.Qh3+

Tu salud en buenas manos  
*La teva salut en bones mans*



## OFICINAS CENTRALES

Av. Alfonso X El Sabio, 14 - Entlo.  
03004 ALICANTE  
Tel. 965 200 106 (8 líneas)  
Fax 965 144 239  
info@asssa.es - www.asssa.es

## SUCURSALES ASSSA

### ALICANTE

#### Denia

c/ Marqués de Campo, 37 - 1º Oficina 3  
Tel. 965 786 969 - Fax 966 432 432  
03700 - denia@asssa.es

#### Jávea

Av. del Plá, 121 - Local 23  
Tel. 965 795 077 - Fax 965 795 716  
03730 - javea@asssa.es

#### Moraira

Ctra. Moraira - Calpe, 7 - Edif. Norte 1ºC  
Tel. 965 744 033 - Fax 966 491 141  
03724 - moraira@asssa.es

#### Altea

c/ de la Llum, 1 - Local 14  
Tel. 966 882 680 - Fax 966 882 647  
03590 - altea@asssa.es

#### Ciudad Quesada

Av. de las Naciones, 1 - A Local 25  
Tel. 965 725 421 - Fax 965 725 510  
03170 - ciudadquesada@asssa.es

#### Orihuela Costa

c/ Maestro Torralba, 5 - Puerta 2  
Tel. 966 761 794 - Fax 966 761 833  
03189 - oriuelacosta@asssa.es

### ALBACETE

Plaza de la Constitución, 8 - Entlo. - Puerta 4  
Tel. 967 212 491 - Fax 967 219 057  
02001 - albacete@asssa.es  
Punto de atención

### ALMERÍA

#### Vera

Pasaje Mercurio, 8 - Local 2  
Tel. 950 392 487 - Fax 950 390 267  
04620 - vera@asssa.es

### BARCELONA

c/ Travessera de Dalt, 21/23 - Entlo.  
Tel. 934 151 707 - Fax 932 385 939  
08024 - barcelona@asssa.es

### GIRONA

#### Figueres

c/ Lasauca, 4 - Local 1  
Tel. 972 606 397 - Fax 972 502 915  
17600 - figueres@asssa.es

### LAS PALMAS

#### Gran Canaria - Maspalomas

Av. de Tirajana, 37 - Edif. Mercurio  
Torre I - 3ºG  
Tel. 928 778 664 - Fax 928 764 386  
35100 - grancanaria@asssa.es

### MADRID

c/ Santa Engracia, 41 - 1º  
Tel. 915 930 755 - Fax 915 932 551  
28010 - madrid@asssa.es

### MÁLAGA

#### Benalmádena Costa

Av. de las Palmeras - Local 15  
Urb. Benalmar Playa - 3ª Fase  
Tel. 952 447 709 - Fax 952 567 335  
29630 - benalmadenacosta@asssa.es

#### San Pedro - Guadalmina

C.C. Guadalmina III - Oficina 1  
c/ Urb. B Terrazas Guadalmina  
Tel. 952 883 519 - Fax 952 887 417  
29670 - guadalmina@asssa.es

#### Nerja

Moin Moin - Pasaje Dr. Fleming  
Tel. 952 447 709 - Fax 952 567 335  
29630 - benalmadenacosta@asssa.es  
Punto de atención

### MURCIA

#### Puerto de Mazarrón

Av. Dr Meca, 109  
C.C. La Pirámide - Local 9  
Tel. 968 153 396 - Fax 968 154 212  
30860 - mazarron@asssa.es

### TENERIFE

#### Los Cristianos

Av. Juan Carlos I, 32  
C.C. Bahía de los Cristianos - Local 21  
Tel. 922 752 794 - Fax 922 795 294  
38650 - tenerife@asssa.es

#### Puerto de la Cruz

c/ Retama, 3  
Edif. Retama - Local 4  
Tel. 922 752 794 - Fax 922 795 294  
38650 - tenerife@asssa.es  
Punto de atención



Tu salud en buenas manos  
*La teva salut en bones mans*



---

AGRUPACIÓN SANITARIA SEGUROS S.A.

---

Compañía fundada en 1935 · Companyia fundada el 1935