

ARISTAS

Publicación Corporativa de *StateTrust Life & Annuities*

Trimestre IV, Diciembre 2018

¿SON PELIGROSAS LAS VACUNAS? PARA LA INMUNIZACIÓN DE LOS NIÑOS

CÓMO LIBERARSE
DE LAS BARRERAS
EMOCIONALES

PÓNGALE FIN A
LA PROCRASTINACIÓN

INTRODUCCIÓN
A LA ECONOMÍA
CONDUCTUAL



Le damos la bienvenida a una nueva edición de **ARISTAS**, la revista trimestral de StateTrust Life donde publicamos interesantes artículos para su entretenimiento.

En esta edición encontrará nuestras acostumbradas secciones de **PERSPECTIVAS**, donde le presentamos un ensayo titulado **COMO LIBERARSE DE LAS BARRERAS EMOCIONALES**, que trata acerca de la forma en que nos imponemos limitaciones u obstáculos, de forma inconsciente y de cómo podemos superar estas barreras.

En la sección de **NECESIDADES Y SOLUCIONES** le damos consejos para ser más productivos y enfocados, aprendiendo a usar los momentos de morosidad para su beneficio, a través del artículo **PÓNGALE FIN A LA PROCRASTINACIÓN**.

La sección de **ECONOMÍA** consiste en un ensayo a modo de introducción al tema de la economía conductual. Esta estudia como los efectos de factores psicológicos, cognitivos, emocionales, culturales y sociales afectan las decisiones económicas/financieras de los individuos y las instituciones y como estas decisiones difieren de las insinuadas por la teoría clásica. Visite el artículo **INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CONDUCTUAL** y conozca más sobre esta ciencia.

En **TEMAS DE INTERÉS DE STATETRUST GROUP** le presentamos algunas novedades de las empresas del grupo, durante el último trimestre.

STATETRUST INTERNATIONAL BANK está promocionando entre todos sus clientes internacionales la disponibilidad de su herramienta para depósito de cheques a través de banca en línea.

STATETRUST LIFE ha anunciado un nuevo producto: el seguro de vida universal indexado, **GLOBAL DYNAMIC PROTECTION**.

ATLÁNTICA SEGUROS ha dado a conocer su nuevo canal de contacto para clientes, al anunciar que ha adoptado la plataforma de Telegram Messenger.

En la sección **¿SABÍA USTED?** presentamos un tema que ha sido muy debatido recientemente: **¿SON PELIGROSAS LAS VACUNAS PARA LA INMUNIZACIÓN DE LOS NIÑOS?** Conozca en este artículo los últimos descubrimientos al respecto.

En el **TESTIMONIO** de esta edición, presentamos la experiencia de nuestro cliente con producto **EDUPLAN** con seguro total.

Esperamos que disfrute esta nueva edición que hemos preparado para usted y nos gustaría conocer su opinión acerca de los artículos que hemos incluido. Por favor, envíenos sus comentarios a aristas@statetrustlife.com.

2

ECONOMÍA

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

5

PERSPECTIVAS

COMO LIBERARSE DE LAS BARRERAS EMOCIONALES

8

NECESIDADES Y SOLUCIONES

PÓNGALE FIN A LA PROCRASTINACIÓN

11

¿SABÍA USTED?

¿SON PELIGROSAS LAS VACUNAS PARA LA INMUNIZACIÓN DE LOS NIÑOS?

14

TESTIMONIO

EDUPLAN CON SEGURO TOTAL

NOVEDADES DEL GRUPO STATETRUST

4

STATETRUST INTERNATIONAL BANK

DEPÓSITO DE CHEQUES A TRAVÉS DE BANCA EN LÍNEA

7

STATETRUST LIFE

NUOVO PRODOTTO: GLOBAL DYNAMIC PROTECTION

10

ATLÁNTICA SEGUROS

ADOPTAMOS LA PLATAFORMA DE TELEGRAM MESSENGER

CONTÁCTENOS

Servicio al cliente:

servicios@statetrustlife.com
cambios@statetrustlife.com
internet@statetrustlife.com
rendimientos@statetrustlife.com

Beneficios y Sinistros:

beneficios@statetrustlife.com
sinistros@statetrustlife.com

Empleos:

empleos@statetrustlife.com

Gerencia:

gerencia@statetrustlife.com

Cobranzas:

cobranzas@statetrustlife.com



www.statetrustlife.com

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

La Economía Conductual o "Behavioral Economy" en inglés, es una ciencia que integra los principios de la economía con la sociología y psicología, con la finalidad de comprender a cabalidad el comportamiento de las personas al momento de tomar decisiones.

De hecho, algunas entidades bancarias la utilizan a la hora de asesorar a sus clientes en beneficio de su salud financiera, la cual se ve influenciada por factores emocionales, cognitivos, sociales, entre otros, que determinan, en buena parte, la toma de decisiones.

PRIMERAS REFERENCIAS

Adam Smith fue un importante economista y filósofo escocés del siglo XVIII, considerado uno de los mayores exponentes de la economía clásica y la filosofía de la economía. *The Theory of Moral Sentiments*, fueron unos escritos de Smith en los cuales describe los principios psicológicos de la conducta individual. Durante ese siglo, la economía y la psicología estaban estrechamente compenetradas, pero, a medida que fue surgiendo la economía neoclásica, los economistas fueron distanciándose de la psicología, en búsqueda de redefinir la economía como una ciencia natural.

En 1979, el documento *Teoría Prospectiva: Tomar Decisiones Bajo Riesgo*, en inglés "Prospect theory: Decision Making Under Risk", escrito por los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky, es considerado como una de las publicaciones más importantes en el desarrollo de las finanzas conductuales. Esta teoría permite describir cómo las personas toman sus decisiones en situaciones donde deben decidir entre alternativas que involucran riesgo, por ejemplo, decisiones financieras. Partiendo de evidencia empírica, la teoría describe cómo los individuos evalúan las potenciales pérdidas y ganancias.



William Shockley

METODOLOGÍA

El surgimiento de las teorías económicas y de finanzas conductuales fueron desarrolladas mediante observaciones experimentales y encuestas, aunque en tiempos más recientes, los datos del mundo actual han alcanzado una posición más relevante, utilizando imágenes por resonancia magnética funcional para determinar qué áreas del cerebro se activan durante el proceso de la toma de decisiones económicas, como también han sido de utilidad los experimentos simulando situaciones del mercado como como la negociación en bolsa de valores y las subastas, las cuales resultan convenientes para aislar el efecto de una tendencia particular de la conducta en dichas decisiones.

La economía conductual, no da por hecho que las personas se comporten de una manera determinada, sino que da inicio desde un enfoque experimental, en el que la idea esencial consiste en analizar cómo se comportan las personas en situaciones diferentes, en entornos distintos y bajo diferentes influencias y después a la vista de los resultados se infieren sus implicaciones.

CEREBRO LENTO VS CEREBRO RÁPIDO

George Akerlof y Robert J. Schiller, ganadores del Premio Nobel de Economía, en 2001 y 2013 respectivamente, en su estudio “La economía de la manipulación: Cómo caemos como incautos en las trampas del mercado”, explican el por qué las personas toman decisiones financieras poco acertadas, analizan esta interrogante con algunos ejemplos de economía conductual. Ambos expertos explican que las decisiones de compra no se toman después de haber estado estudiando las ventajas y los inconvenientes de tal o cual producto, aquí entraría en acción el “cerebro lento”.

Todo lo contrario, las personas tienden responder a estímulos inmediatos, sin demasiadas reflexiones, lo que se llama el “cerebro rápido”, lo cual representa graves consecuencias para la economía.

Un ejemplo de esto son los supermercados y la disposición de los espacios, donde los productos básicos se colocan al fondo, para que el consumidor recorra todo el lugar. De esta forma, es probable que, estimulado por toda la oferta, acabe comprando lo que no necesita, en vez de ir directo a lo que le hace falta sin hacer caso a lo demás.

La economía conductual también muestra el camino para no caer en las trampas que va poniendo el cerebro. Solo con poner en marcha algunos trucos como estos, la diferencia para el bolsillo puede ser importante:

Conocer el cerebro: Reflexionar y saber detectar cuando no se está tomando una decisión racional, es el primer paso para no tomar acciones precipitadas. Un consejo es esperar un tiempo prudente, antes de comprar algo, para ver si es realmente necesario o un capricho.

Escuchar consejos de los demás: tener un punto de vista externo, desligado de cualquier carga emocional o subjetividad de cada persona, siempre es útil a la hora de tomar una decisión financiera.

Autoconfianza: Muchas veces en la confianza está el peligro, por lo tanto, antes de tomar cualquier decisión financiera, es importante informarse bien, comparar cual es la mejor opción para las metas a corto, mediano y largo plazo.



Fuente:

Economía conductual: ¿Cómo afecta el comportamiento de las personas a la economía?, 2017. Consultado en <https://www.bbva.com/es/economia-conductual-afecta-comportamiento-personas-economia/>
Behavioral Economics, 2016. Consultado en <https://www.exploring-economics.org/en/orientation/behavioral-economics/>
Economía Conductual. Consultado en https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_conductual



STATETRUST

International Bank & Trust, LLC

REALICE SUS DEPÓSITOS CON CHEQUES DESDE EL SITIO WEB DE STATETRUST INTERNATIONAL BANK

El banco está promocionando entre todos sus clientes internacionales la herramienta para depositar cheques desde su página web. Los clientes sólo deben ingresar a Banca en Línea con su nombre de usuario y contraseña y escoger la opción **DEPOSITAR CHEQUE**. Siguiendo los pasos que le aparecerán en pantalla podrán completar el proceso fácilmente.

Las ventajas de esta herramienta incluyen que no requieren asistencia de un agente, ni la necesidad de hacer un envío postal.

COMO LIBERARSE DE LAS BARRERAS EMOCIONALES



“

Todo lo que somos es el resultado de lo que hemos pensado. Si un hombre habla o actúa con astucia, le sigue el dolor. Si lo hace con un pensamiento puro, la felicidad lo sigue como una sombra que nunca lo abandona.

”

- Buda

No existe razón por la cual nosotros tengamos que sabotearnos e impedirnos alcanzar nuestro máximo potencial, entonces ¿Por qué lo hacemos? Generalmente es porque no nos damos cuenta de que estamos auto imponiéndonos límites en la forma de barreras emocionales.

¿Qué son las barreras emocionales?

En artículos anteriores hemos tratado temas de cómo nuestra mente y emociones influyen en la toma de dediciones diarias, pues las barreras emocionales van estrechamente ligadas a estos temas, ya que estas se definen como un obstáculo o bloqueo, que en muchas ocasiones y de forma inconsciente nos ponemos nosotros mismos, y las cuales interfieren en la consecución de nuestras metas. Los miedos, inseguridades, las confrontaciones, son consecuencias de esas barreras.

Las barreras emocionales están a la vuelta de la esquina, y no necesariamente está presente en cada aspecto de nuestras vidas, por ejemplo, existen personas que están altamente capacitadas para realizar su trabajo pero, al momento de salir de ese círculo laboral y establecer otro tipo de relaciones, se estancan y no logran desarrollarse como desearían. Como puede suceder a la inversa, personas que son todo un éxito en su vida personal: buenos amigos, relaciones estables, pero, en lo laboral no logran encontrar un empleo que les satisfaga. O aparentemente todo les va bien en la oficina, pero se esconden detrás de una “mascara” de seguridad, en vez de mostrar su verdadero potencial.

Son muchos los factores que pueden estar involucrados en la formación de un estancamiento emocional, entre estos cabe destacar la inseguridad, el miedo, y una baja autoestima. Las circunstancias económicas y sociales juegan un papel importante, ya que estas predisponen al individuo a sufrir este tipo de bloqueo.

El ser humano es un individuo dentro de una colectividad, esta atmosfera en la cual coexistimos influye directa e indirectamente en nosotros, aportando valores positivos, pero a la misma vez negativos como la competitividad y el pragmatismo. Estos valores pueden entrar en colisión con la necesidad que todos tenemos de sentirnos incluidos, queridos y apoyados en un grupo social. En otras palabras, cuando no encontramos un grupo social donde podamos sentirnos representados e identificados, tendemos a sufrir crisis de identidad que nos pueden conducir a sensaciones de baja autoconfianza.

“
*Si algo puede salir mal,
 saldrá mal*
 ”
Ley de Murphy



Edward A. Murphy Jr

Ley de Murphy: Si algo puede salir mal, saldrá mal

Esta ley fue enunciada por Edward A. Murphy Jr., mientras realizaba unas pruebas iniciales de experimentos con cohetes sobre rieles puestos en práctica por la Fuerza Aérea de los Estados Unidos en 1949.

En uno de los experimentos su asistente cometió un error que impidió realizar las mediciones y el científico lo reprendió diciéndole que “si había una forma de cometer un error lo hará”. La ley de Murphy determina la importancia de considerar todos los posibles errores o problemas antes de hacer una prueba, ya que de no ser considerados, sin importar las probabilidades, todos los problemas ocurrirían.

Transformemos este enunciado en algo positivo, la Ley de Murphy, quiere decir que: “si algo puede suceder, sucederá”. Si realmente nos sentimos capacitados para hacer que algo suceda, las probabilidades de que suceda aumentarán grandemente.

El único límite a nuestros logros de mañana son nuestras dudas de hoy

Nosotros somos los que ponemos nuestras limitaciones y los que decidimos ver problemas donde hay oportunidades, dando como resultado auto-sabotearnos sin ni siquiera haberlo intentado. En muchas ocasiones nuestras barreras y éxitos, estarán basados en las expectativas que tengamos respecto a nosotros mismos, sin darnos cuenta de que, lo que la mente crea, el cuerpo lo transforma en resultados.

Si no tenemos autoconfianza, vacilamos constantemente, o pensamos que no tenemos posibilidad alguna, estamos destinados a permanecer en una situación de inmovilidad. Para eliminar las barreras emocionales, debemos adquirir una perspectiva positiva de la realidad, de manera que si nos encontramos bien emocionalmente no habrá bloqueos y podremos expresarnos con mayor fluidez.

No predispongamos nuestras acciones con pensamientos negativos imaginando que todo nos va a salir mal siempre y que no hay nada que hacer al respecto puesto que hay una ley todopoderosa que rige nuestros destinos. Al contrario, debemos aprender de cada experiencia y mejorar para que no nos vuelva a suceder lo mismo. Es decir, tener siempre presente el verdadero significado de la Ley de Murphy e intentar prevenir todos los inconvenientes antes de realizar cualquier actividad que nos genere especial estrés o preocupación.

Fuente:

Bloqueo Emocional, 2018. Consultado en <https://terapiadeparejajaweb.com/bloqueo-emocional>

Bloqueos emocionales: ¿qué son y cómo podemos superarlos? Consultado en <https://psicologiamymente.com/clinica/bloqueos-emocionales>

Las emociones como barreras y como accesos a la diversidad cultural. Consultado en http://www.portaloocomunicacion.com/diateg/paper/pdf/35_alsina.pdf



NUEVO SEGURO DE VIDA GLOBAL DYNAMIC PROTECTION

StateTrust Life tiene un nuevo producto disponible: **GLOBAL DYNAMIC PROTECTION**, un seguro de vida universal indexado que combina protección a través de la cobertura por muerte del asegurado, y ahorro a través del crecimiento de los aportes invertidos en los principales mercados de capitales del mundo.



PERMANENTE

Esta póliza es a largo plazo y puede tener vigencia hasta los 99 años o hasta la muerte del asegurado principal, lo que ocurra primero.



MULTIMONEDA

Los aportes y beneficios pueden ser en dólares o euros.



PRIMAS FLEXIBLES

Permite configurar los pagos de primas mensuales para adaptarlos a las necesidades del propietario de la póliza.



INDEXADO

Incluye un componente de inversión en los mercados de capitales.



GARANTIZADO

Se reembolsarán hasta el 70% de las deducciones si se han pagado las primas mínimas anuales durante los primeros 20 años de la póliza.

PÓNGALE FIN A LA PROCRASTINACIÓN



En esta época es difícil mantener un enfoque total en nuestras asignaciones, las redes sociales y la tecnología han reducido en un gran porcentaje nuestra productividad diaria, y las horas que con anterioridad la dedicábamos a ciertas tareas o actividades importantes, ahora las “invertimos” en un celular o tableta. Por ejemplo, si en promedio invierte 30 minutos diarios para revisar sus redes sociales, gastará al año 23 días tan sólo en esta acción.

Daniel Kahneman es un psicólogo norteamericano-israelí, quien en su última publicación *Thinking. Fast and Slow* (Pensando. Rápido y Lento) permite entender cómo funciona la toma de decisiones del ser humano, partiéndola en dos “sistemas” principales. **El Sistema 1** lo define como un esclavo de las emociones que actúa rápida e impulsivamente, con poco o ningún esfuerzo y sin un control voluntario. **El Sistema 2**, es todo lo contrario, funciona como un guardia racional que se concentra con esfuerzo y atención hacia las actividades mentales que así lo demandan.

La Procrastinación

Procrastinar es una acción que consiste en demorar el inicio o conclusión de una tarea y aplazarla para llevar a cabo actividades contrarias o poco fructíferas. Su estudio ha despertado el interés de muchos autores, y algunos de estos señalan que un 80 % de la población muestra este comportamiento y que hasta un 50 % lo hace consistentemente, es decir, siempre actuando de manera similar.

Aunque la procrastinación ha existido desde siempre, actualmente se ha convertido en una práctica común en nuestra sociedad.

Varios estudios asocian este comportamiento con altos niveles de angustia, ansiedad e incremento de conductas impulsivas, como el consumo elevado de alcohol, tabaco y alimentos poco saludables, por lo que se le considera un problema de salud pública. Sumado a lo anterior, altos niveles de procrastinación suelen relacionarse con la disminución de la calidad en la ejecución de ciertas tareas.

El autor Michael Neeman en su libro *Tackling Procrastination* (Enfrentar la Procrastinación), propone que es un error considerar la procrastinación como una simple holgazanería, ya que esta última es una aversión a emprender una acción, mientras que la procrastinación implica estar ocupado, realizando una actividad substituta o trivial, aplazando la tarea que requiere ser completada en el momento.



En la cotidianidad, gran parte de nuestras decisiones y pensamientos son obra del Sistema 1, las cuales ocurren de forma automática e intuitiva. Estas nos permiten desenvolvernó de forma razonable en nuestra vida práctica pero también generan todo tipo de intuiciones erróneas y decisiones contradictorias. Solo cuando el Sistema 2 toma el control, postergando toda irracionalidad del Sistema 1 tras invertir un gran esfuerzo cognitivo, podemos intentar resolver los problemas difíciles y hacer planes que luego nuestro Sistema 1 traicionará.

¿Qué se puede hacer?

Lo primero que debemos hacer es, no caer en un ciclo. Las personas con un Sistema 2 débil que siempre han tomado la solución más intuitiva y la que menos esfuerzo planificado requiere, continuarán haciendo esto y le serán más difícil elegir otra alternativa que, en el caso de aquellas personas que por defecto suele retrasar la ociosidad (Sistema 1).

Pero no tiene que ser así. La disciplina, el pensamiento lateral, el uso del Sistema 2 y la capacidad para comprometerse, junto con la motivación de lograr metas y objetivos, suele ser parecido a entrenar un músculo. Tenerlo débil y atrofiado lo hace más difícil de entrenar, pero no implica que esté así en un futuro.

- 4
- Defina sus metas personales o profesionales para que al momento de tener que decidir tareas o actividades, se enfoque en aquellas que van más de la mano a sus objetivos y propósitos.
- 5
- En el trabajo evite reuniones innecesarias.
- 6
- Aprenda a generar conversaciones concretas que cumplan con el objetivo o el tema de trabajo.
- 7
- Evite realizar más de una tarea a la vez.
- 8
- Priorice, identifique aquellas tareas o actividades que son importantes y que le ayudarán en alcanzar sus metas en el plazo establecido.

“

La evidencia actual sugiere que los procrastinadores postergan en lugar de trabajar en las tareas asignadas, hasta que la presión creciente de los plazos inminentes les obliga a ir a trabajar. Desde este punto de vista, la dilación puede derivar de una falta de autorregulación y, por tanto, una dependencia de las fuerzas impuestas externamente para motivar el trabajo

”

Dianne Tice



- 1
- El ahora es el mejor momento para hacer una tarea, cuando la postergas indefinidamente hará que, al final, no la realices. Motívese, asigne una pequeña recompensa cada vez que cumpla parte de la tarea y una recompensa al final del proceso.
- 2
- Las tareas o actividades que han sido interrumpidas, al retomarlas genera más tiempo de adaptación y en promedio, más errores. Por tal motivo es indispensable que mejore su enfoque para que dichas interrupciones no afecten su actividad.
- 3
- En el trabajo tome descansos cortos para relajar la mente y estirar los músculos, pues las posiciones incómodas pueden provocar problemas de salud, mientras que una mente exhausta no trabaja con la misma calidad que alguien que está mucho más despejado.

Proyección del tiempo acumulado realizando una actividad, a partir del tiempo que le dedique diariamente.			
Por día	Por 1 Año	Por 5 Años	Por 5 Años
10 min	7.6 días	38 días	380 días
15 min	11 días	57 días	570 días
30 min	23 días	144 días	1,141 días
1 hora	46 días	228 días	2,281 días
2 horas	91 días	456 días	4,563 días

Fuente:
El estudio de la procrastinación humana como un estilo interactivo. Consultado en <http://www.scielo.org.co/pdf/apl/v35n1/v35n1a12.pdf>
Cómo aprovechar el tiempo al máximo para tener productividad total. Consultado en <https://www.sebascelis.com/como-aprovechar-el-tiempo-al-maximo/>
Procrastinación 101: todo lo que hay detrás del acto de posponer las cosas, 2016. Consultado en <https://hipertextual.com/2016/12/procrastinacion-posponer>



CONÉCTESE CON **ATLÁNTICA** A TRAVÉS DE

Telegram Messenger

PARA MENSAJERÍA DE TEXTO

Le informamos que hemos adoptado la plataforma de **Telegram Messenger** para recibo y envío de mensajes de texto, **en sustitución de WhatsApp**.

Esta herramienta nos permitirá atender sus requerimientos de forma más rápida y eficiente.

Para contactarnos por esta vía, debe descargar la aplicación en su móvil, computador o tablet y agregar el teléfono del departamento con que desea comunicarse a sus contactos.



TELÉFONOS DE CONTACTO POR DEPARTAMENTO



Ventas Directas
(829) 748-2190



Renovaciones
(829) 745-7035



Autorizaciones
(829) 745-4421



Cancelaciones
(829) 259-7288



Cobranzas
(829) 259-6951



Asistencia al intermediario y corredores
(829) 745-6631

Telegram Messenger es gratis y está disponible para instalar en todos los sistemas operativos.

¿SON PELIGROSAS LAS VACUNAS PARA LA INMUNIZACIÓN DE LOS NIÑOS?



Vacuna

Nombre femenino

1. Sustancia compuesta por una suspensión de microorganismos atenuados o muertos que se introduce en el organismo para prevenir y tratar determinadas enfermedades infecciosas; estimula la formación de anticuerpos con lo que se consigue una inmunización contra estas enfermedades.

Diccionario Oxford

Existen cuatro tipos diferentes de vacunas:

Las vacunas de virus vivos usan la forma del virus debilitada (o atenuada). La vacuna contra el sarampión, las paperas y la rubéola (triple viral) y la varicela (viruela) son ejemplos.



Las vacunas muertas (inactivadas) se hacen de una proteína u otros pequeños fragmentos tomados de un virus o bacteria. La vacuna contra la tos convulsiva (tos ferina) es un ejemplo.

Las vacunas toxoides contienen una toxina o químico producido por la bacteria o virus. Estas vacunas hacen que las personas que las reciben sean inmunes a los efectos dañinos de la infección. Ejemplos son las vacunas antidiftérica y antitetánica.

Las vacunas biosintéticas contienen sustancias artificiales que son muy similares a fragmentos del virus o bacteria. La vacuna contra la hepatitis B es un ejemplo.

¿Cómo funcionan las vacunas?

Las vacunas contienen versiones debilitadas de un virus, o versiones que se asemejan a un virus, llamados antígenos. Estos antígenos no pueden producir los signos o síntomas de la enfermedad, pero estimulan el sistema inmunológico para crear anticuerpos. Estos anticuerpos ayudan a proteger a las personas si se ven expuestas al virus en el futuro.

Las vacunas no solo ayudan a mantener a los niños saludables, ayudan a erradicar enfermedades infantiles graves.

Actualmente, los niños en los Estados Unidos reciben vacunas rutinariamente que los protegen de más de una docena de enfermedades como sarampión, polio, tétanos, difteria y tos ferina. La mayoría de estas enfermedades se encuentran en sus niveles más bajos de la historia, gracias a años de inmunizaciones.

¿Porque necesitamos las vacunas?

Durante unas semanas después del nacimiento, los bebés tienen protección contra los microbios que causan enfermedades. Esta protección se transmite de la madre al bebé a través de la placenta, antes del nacimiento. Con el tiempo, esta protección natural desaparece y es necesario fortalecer su sistema inmunológico, para protegerlo de las enfermedades que producen los virus y bacterias que le rodean.

Las vacunas ayudan a proteger contra infecciones que pueden causar enfermedades serias o potencialmente mortales y pueden llevar a discapacidades de por vida, como el tétanos, difteria, paperas, sarampión, tos ferina (tos convulsiva), meningitis y poliomielitis, papera, rubeola, difteria, hepatitis B, varicela.

¿Cuántas vacunas necesita el niño?

Actualmente un niño debe recibir alrededor de 14 vacunas, antes de la edad de 6 años.

El calendario de vacunaciones recomendado es actualizado cada 12 meses por el Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) de los Estados Unidos. Las recomendaciones actuales están disponibles en su sitio web: www.cdc.gov/vaccines/schedules.

¿Tienen las vacunas efectos secundarios?

Sí, las vacunas pueden tener efectos secundarios, por ejemplo: fiebre leve, sarpullido o dolor en el lugar de la inyección. Una ligera incomodidad es normal y no debe ser motivo de alarma. Su médico le puede proporcionar mayor información.

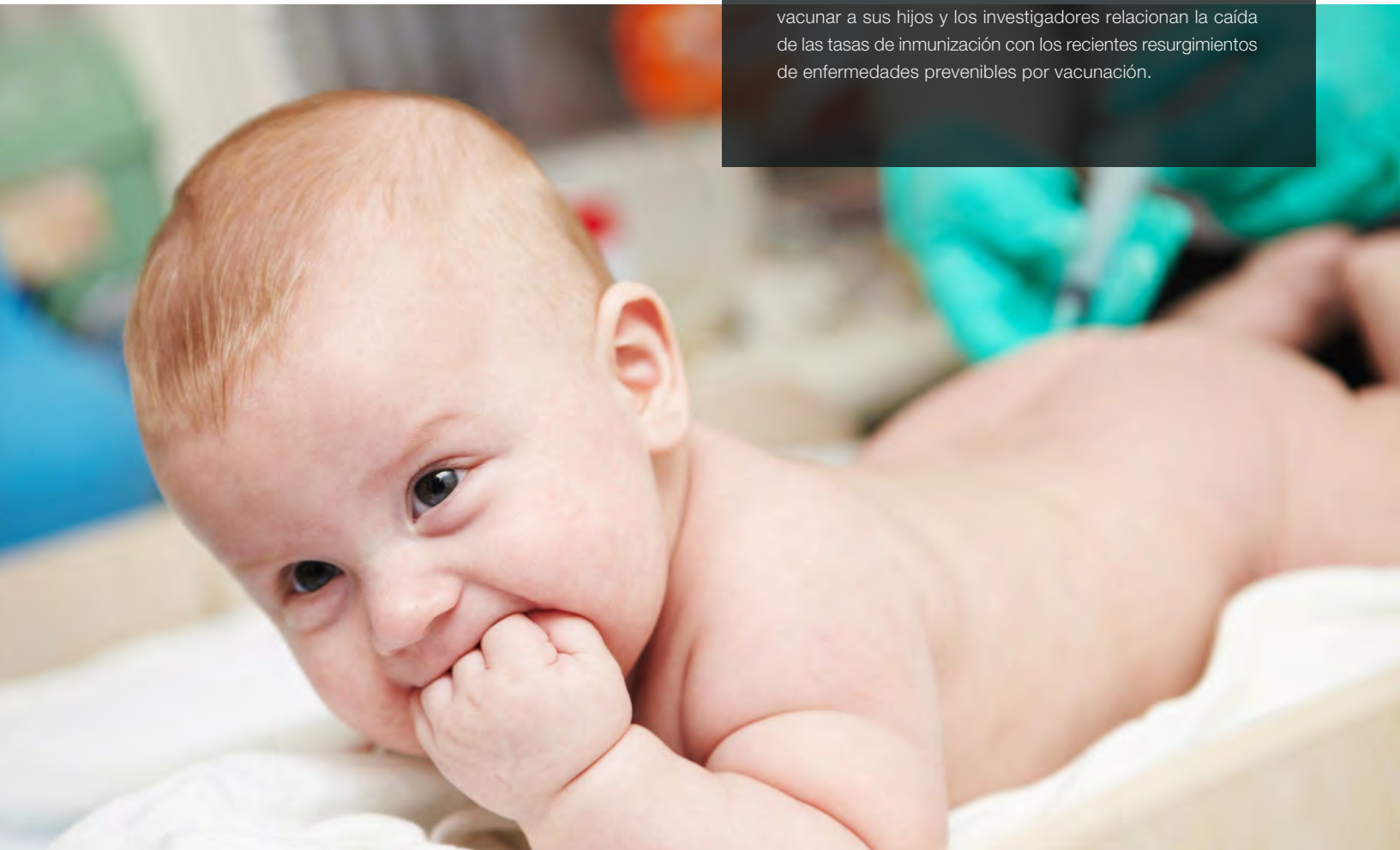
Seguridad de las vacunas

La Academia Estadounidense de Pediatría (American Academy of Pediatrics), los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (Centers for Disease Control and Prevention, CDC) y el Instituto de Medicina (Institute of Medicine) concluyen que los beneficios de las vacunas superan los riesgos.

El movimiento anti-vacunación

Muchos padres desconfían de las vacunas, preocupados por el riesgo potencial y los efectos secundarios a largo plazo, a pesar del hecho de que numerosos estudios no han encontrado pruebas que respalden la idea de que las vacunas causan autismo y otras enfermedades crónicas.

Aun así, un número creciente de padres se niegan a vacunar a sus hijos y los investigadores relacionan la caída de las tasas de inmunización con los recientes resurgimientos de enfermedades prevenibles por vacunación.





A medida que la ciencia continúa avanzando y enfrentando nuevos desafíos, las personas no deben olvidar cuántas muertes y enfermedades han prevenido las vacunas y cómo continúan protegiéndonos de formas potencialmente devastadoras de enfermedades infecciosas.

Principales mitos sobre la vacunación que han sido desmentidos por la ciencia

Las vacunas causan el autismo: hoy en día, las verdaderas causas del autismo siguen siendo un misterio, pero para desacreditar la teoría del vínculo autismo-vacunación, varios estudios han identificado síntomas de autismo en niños mucho antes de recibir la vacuna triple vírica o MMR, y aún más recientes investigaciones proporcionan evidencia de que el autismo se desarrolla en el útero, mucho antes de que un bebé nazca o reciba vacunas.

Los sistemas inmunitarios infantiles no pueden manejar tantas vacunas: según el número de anticuerpos presentes en la sangre, un bebé en teoría tendría la capacidad de responder a alrededor de 10,000 vacunas al mismo tiempo. El sistema inmunológico nunca podría ser realmente abrumado porque las células en el sistema se reponen constantemente. En realidad, los bebés están expuestos a innumerables bacterias y virus todos los días, y las inmunizaciones son insignificantes en comparación.

La inmunidad natural es mejor que la inmunidad adquirida con vacuna: en algunos casos, la inmunidad natural, es decir, contraer una enfermedad, da como resultado una inmunidad más fuerte que una vacuna. Sin embargo, al contraer sarampión, por ejemplo, enfrentaría una posibilidad de muerte de uno en 500. En contraste, el número de personas que han tenido reacciones alérgicas graves a partir de una vacuna triple vírica es inferior a una en un millón.

Las vacunas contienen toxinas inseguras: a las personas les preocupa el uso de formaldehído, mercurio o aluminio en las vacunas, por ser químicos tóxicos para el cuerpo humano, aunque solo las cantidades mínimas de estos químicos se usan en vacunas aprobadas por la FDA.

Una mejor higiene y saneamiento son en realidad responsables de la disminución de infecciones, no de vacunas: un mejor saneamiento, nutrición y el desarrollo de antibióticos ayudaron mucho a reducir o eliminar las tasas de enfermedades infecciosas, pero cuando se aíslan estos factores y se analizan las tasas de enfermedades infecciosas, no se puede negar el papel de las vacunas.

Las vacunas pueden infectar a mi hijo con la enfermedad que está tratando de prevenir: las vacunas pueden causar síntomas leves que se asemejan a los de la enfermedad que protegen. Un error común es que estos síntomas son una señal de infección. De hecho, en el pequeño porcentaje (menos de 1 en un millón de casos) donde ocurren los síntomas, los receptores de la vacuna están experimentando una respuesta inmune del cuerpo a la vacuna, no a la enfermedad en sí.

Las vacunas no valen el riesgo: a pesar de las preocupaciones de los padres, los niños han sido vacunados con éxito durante décadas. De hecho, nunca ha habido un solo estudio creíble que vincule las vacunas con complicaciones de salud a largo plazo. En cuanto al peligro inmediato de las vacunas, en forma de reacciones alérgicas o efectos secundarios graves, la incidencia de muerte es tan rara que ni siquiera se puede calcular y la tasa de incidencia general de la reacción alérgica grave se coloca alrededor de un caso por cada uno o dos millones de inyecciones.

No necesitamos vacunarnos porque las tasas de infecciones ya son muy bajas: siempre que una gran mayoría de las personas estén inmunizadas en cualquier población, incluso la minoría no inmunizada estará protegida. Con tantas personas resistentes, una enfermedad infecciosa nunca tendrá la oportunidad de establecerse y propagarse. Esto es importante porque siempre habrá una parte de la población (bebés, mujeres embarazadas, ancianos y personas con sistemas inmunitarios debilitados) que no pueden recibir vacunas.

GT

Fuente:

<https://medlineplus.gov/spanish/childhoodimmunization.html> | <https://www.cdc.gov/spanish/inmunizacion/diezCosas.html> | <https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/002024.htm>

<https://es.familydoctor.org/vacunas-infantiles-que-son-y-por-que-las-necesita-su-hijo/?adfree=true> | www.cdc.gov/vaccinesafety/Concerns/thimerosal/thimerosal_faqs.html

www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/28182599 | www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/28182607 | <https://www.publichealth.org/public-awareness/understanding-vaccines/vaccine-myths-debunked/> | <https://es.oxforddictionaries.com/definition/vacuna>

En StateTrust Life, hacemos recomendaciones sobre cómo llevar una vida más saludable, para que el proceso de evaluación médica, necesario para obtener su plan o póliza de vida transcurra más eficientemente. Este artículo es puramente informativo y no constituye un endorso ni una condena a la industria médica ni a la inmunización en niños.

TESTIMONIO

A continuación compartimos las experiencias de nuestros clientes con los planes y pólizas de StateTrust Life. Los hechos presentados son reales y los nombres han sido cambiados para proteger la identidad del cliente.

La señora Claudia Suarez, de Ecuador contrató un producto Eduplan con seguro total de StateTrust Life en el año 2002, asignando los beneficios del seguro, en caso de su fallecimiento, a su madre y a su esposo.*

La Sra. Suarez realizó aportes durante 13 años, cumpliendo satisfactoriamente con el periodo establecido y obteniendo el monto de beneficio de pensión fijo que había planificado al momento de contratar la póliza.

*Este monto lo estuvo recibiendo a partir de junio de 2015, por un período de 4 años, distribuidos en 8 pagos semestrales. De acuerdo con las instrucciones que recibimos del cliente, los pagos fueron realizados por medio de cheques.
El último pago se realizó en diciembre 2018.*

Nuestro cliente, la señora Suarez, recibió todos los pagos programados, en el tiempo estipulado, pudiendo dar uso de los ingresos recibidos para la educación universitaria de sus hijos.

Estamos muy satisfechos de haber ayudado a esta familia a alcanzar sus metas de ahorro y proveerles la seguridad económica para que puedan perseguir una educación superior.

**Este no es su nombre real.*