

## NOS GUSTA EL CINE

La reciente fiesta de los Goya, la ceremonia de los Oscar... El cine es espectáculo, entretenimiento, celebración, y mucho más que eso. Forma parte de

nuestra vida. Es la pantalla sobre la que se proyecta nuestro mundo y, a veces, nosotros mismos.



Hemos disfrutado descubriendo la película crucial de algunos famosos y descubriéndoles a ellos. Por otro lado, la impresionante historia de la india Sampat Pal y su ejército de saris rosas merece transformarse un día en celuloide para que muchos podamos aprender de ella.

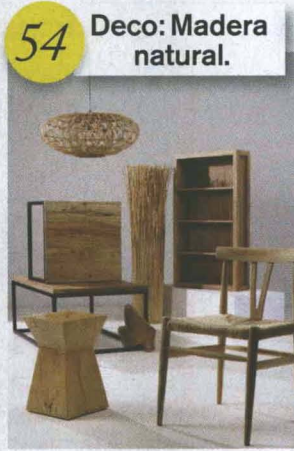
Flora Sáez Directora



8 Moda: Guardar las formas.



32 Dossier: 30 preguntas al psicólogo.



54 Deco: Madera natural.

## INSPIRATE

- 4 Zapping: Iconos globales made in Spain.
- 6 iVaya tele!: Irene Lozano.
- 8 Moda: Los trench amplían su repertorio.
- 12 Cambio de imagen
- 14 Info moda: Toma nota.
- 71 Direcciones

## CONOCE ACTUALIDAD

- 16 Reportaje: El ejército del Sari Rosa.
- 20 Cine: Políticos, cantantes, cocineros...: la película que cambió sus vidas.
- 26 Info trabajo: Se busca comercial.
- 28 Padres e hijos: La importancia de la educación vial.
- MEDICINA-SALUD-PSICO
- 30 Salud actual: Ictus, cómo prevenirlo.
- 32 Dossier: 30 preguntas al psicólogo.
- 38 Sexo: Amigos íntimos?

## DISFRUTA

- BELLEZA
- 40 Pecho: Curvatura perfecta.
- 44 Info fitness: Ejercicios para una postura elegante.
- EN CASA
- 46 El plato del chef: Pargo con fideuá y alioli.
- 49 Fichas de cocina
- 52 Shopping: Accesorios con ingenio.
- 54 Deco: Madera natural.
- 57 Trucos
- OCIO
- 24 Multimedia: Manual de mantenimiento.
- 53 Web
- 59 Precios súper: Las mejores ofertas.
- 60 Viajar: Bienvenido a Los Ángeles.
- 64 Agenda
- 68 Autodefinido
- 69 y 73 Pasatiempos
- 72 Horóscopo
- 74 Entrevista: Iñaki Gabilondo.



Foto: Franziska Knuppe / Model Management / Picture Press.

**mia**

MIA, Albasanz, 15. Edificio A. 28037 Madrid.

Teléfono: 914 36 98 89.

Fax: 915 75 88 80.

Apdo. de correos: 35.123.

Suscripciones: 902 00 76 64.

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



60 Viajar: Bienvenido a Los Ángeles.



Cardio, el nuevo disco de Miguel Bosé.

64 agenda/ocio  
LO QUE NOTE PUEDES PERDER

Cine, música, libros, teatro, arte, espectáculos...  
**Las mejores propuestas para tu tiempo libre.**

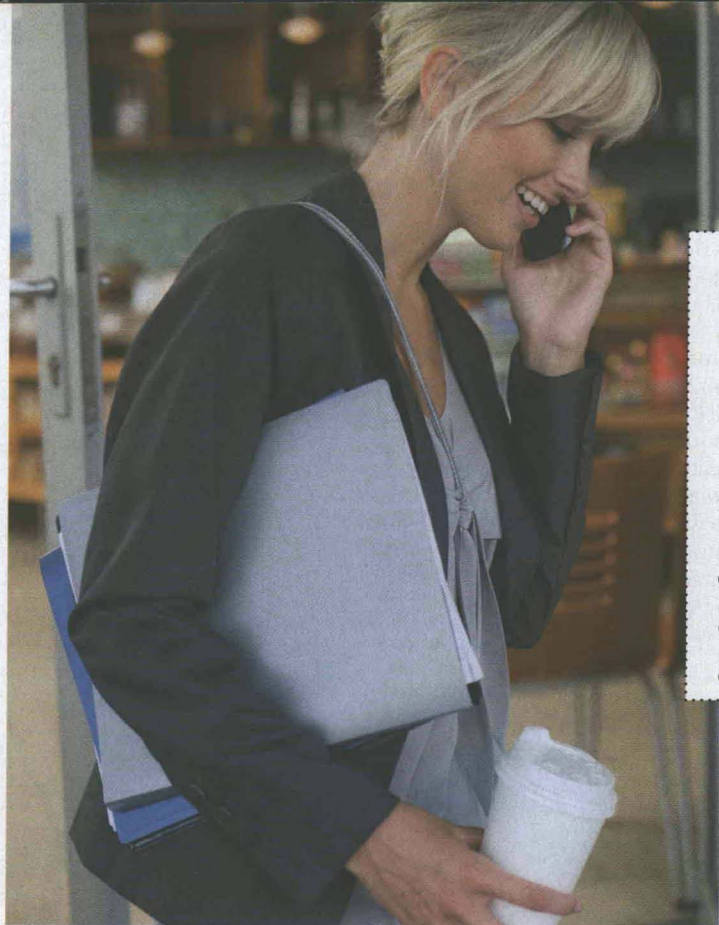


Precious, una dura y sensible historia de superación.

**¿Crees que no vales para ello? Estás equivocada.** Hay centros donde puedes formarte, y buscadores en la Red que te ayudan a ejercer (¡con éxito!) esta **profesión con futuro y múltiples salidas laborales.**

Ponte al día.

► por Raquel Mulas



**La oferta de empleo del sector de las ventas** es tan amplia que hay buscadores especializados:

**TOMA NOTA**

- [www.solocomerciales.es](http://www.solocomerciales.es): también es un punto de encuentro entre profesionales.
- [www.infoempleo.com/trabajo/area-de-empresa\\_comercial-ventas](http://www.infoempleo.com/trabajo/area-de-empresa_comercial-ventas): se puede filtrar la búsqueda por localidad, puesto, salario, etc.
- [empleo.trovit.es/ofertas-empleo/plan-trabajo-area-comercial](http://empleo.trovit.es/ofertas-empleo/plan-trabajo-area-comercial): permite seleccionar la oferta por nombre de empresa, salario, ciudad o experiencia.

FOTO: GETTY IMAGES

# SE BUSCA **COMERCIAL**

**EL 25 % DE LAS OFERTAS DE TRABAJO ESTÁN DIRIGIDAS A PROFESIONALES DE LA VENTA.**

SÓLO EN NUESTRO PAÍS, GENERA EL 23,16% DE LA OFERTA DE TRABAJO, según un estudio de Infoempleo.com. Sin embargo, muchas personas que buscan insistentemente una ocupación rechazan colocarse en el sector comercial por las connotaciones negativas que se suelen asociar al mundo de las ventas: mucha presión, una gran competencia y a veces pocos resultados. Ésta es una de las razones por las que una buena parte de esta oferta de empleo queda vacante. La otra es que no todo el mundo tiene las capacida-

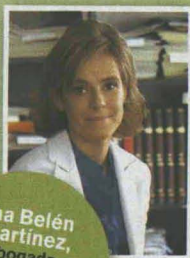
des precisas para ejercer esta profesión. Hay que ser de una pasta especial. "Un comercial es competente si es empático, asertivo, constante, equilibrado emocionalmente, creíble, paciente y amable", enumera Javier Fuentes Merino -uno de los mayores expertos en ventas de nuestro país- en su libro *Cooking sales: vender más y mejor*. (Ed. Ibersaf). Además de estas habilidades personales, que un comercial puede adquirir con la experiencia si no las posee de forma innata, Fuentes Merino añade otras como "tener un co-

nocimiento completo sobre el producto que va a vender, la empresa que lo fabrica, el cliente al que se va a dirigir y su sector".

## CURSOS DE FORMACIÓN

Para obtener una formación adecuada en gestión comercial y técnicas de venta existen distintas opciones. Hay muchos centros que ofrecen estudios, tanto presenciales como *online*, de esta especialidad: [www.deustoforacion.com](http://www.deustoforacion.com); [www.cursosccc.com](http://www.cursosccc.com); [www.euroinnova.es](http://www.euroinnova.es); [www.formanet.info](http://www.formanet.info); [www.forcem.eu](http://www.forcem.eu)... ■

## CONSULTORIO. LA ABOGADA RESPONDE A TU CORREO



Ana Belén Martínez, abogada, resuelve todas tus dudas.

"Soy autónoma y estoy a punto de dar a luz. ¿Puedo dejar de cotizar durante el período que no trabaje por descanso de maternidad?"

El autónomo está obligado a cotizar desde el primer día del mes en que inicia su actividad.

La obligación subsiste mientras el trabajador desarrolla su actividad, incluso durante las situaciones de incapacidad temporal, riesgo durante el embarazo o durante la lactancia natural y los periodos de descanso por maternidad o paternidad. De manera que si

estás obligada a seguir cotizando hasta que decidas finalizar tu actividad por cuenta propia, en cuyo caso la obligación termina el último día del mes en que dejes de ser autónoma. La baja debe comunicarse dentro del plazo de los seis días naturales siguientes a dicho cese.