

# Calidad de vida

**Bienestar de la tercera edad** (págs. 3-5)

**Salud y medicina** (págs. 7-9)

**Alimentación sana y de calidad** (págs. 10-12)

**Ocio y deporte** (pág. 15)

**LABCO**  
Quality Diagnostics

SOLICITE INFORMACIÓN:

902 400 442

info@labco.es

www.labco.es

f LabcoDiag

t @LABCO\_es

Test **200**  
dieta mediterránea



**¿Sabe si le perjudica  
algún alimento?  
¡Descúbralo!**

**TEST DE INTOLERANCIA ALIMENTARIA**  
a más de 200 alimentos

**MAYOR FIABILIDAD**  
Es el método más avanzado de intolerancia alimentaria  
a nivel mundial.

ENTREVISTA CON ANNA BUSQUETS, DIRECTORA TÉCNICA, Y RAFEL AGUILAR, DIRECTOR GENERAL DE XARXAFARMA

## “El futuro de la farmacia pasa por los productos de consejo y los servicios sanitarios de calidad”

El sector de las farmacias ha afrontado en los últimos años cambios significativos como la implantación del euro por receta de la Generalitat y el copago sanitario estatal; cambios que implican para los profesionales dedicar más tiempo a las tareas burocráticas y que entorpecen el servicio asistencial al paciente. Para apoyarlo, XarxaFarma ha creado el Departamento de Servicios Profesionales.

### -¿Qué les lleva a crear el nuevo Departamento de Servicios Profesionales?

**Anna Busquets (A.B.):** Se creó hace dos años con el objetivo de ofrecer a nuestros asociados apoyo y las herramientas necesarias para desarrollar servicios asistenciales de máxima calidad. El departamento trabaja para mantener viva la esencia de nuestra profesión.

**Rafel Aguilar (R.A.):** Nuestro principal objetivo es facilitar el trabajo de los profesionales farmacéuticos. Para ello, desarrollamos herramientas útiles en su día a día con el objetivo de mejorar permanentemente la calidad asistencial que se ofrece en nuestras farmacias.



### -¿De qué herramientas estamos hablando?

**A.B.:** Para conseguir estos servicios asistenciales de calidad, ponemos a disposición de nuestros asociados dos herramientas: las campañas de salud y los Procedimientos Normalizados de Trabajo (PNT's). El objetivo es dar calidad al acto farmacéutico de dispensación y homogeneizar la manera de

trabajar en las farmacias del grupo.

### -¿En qué consisten estas campañas de salud?

**A.B.:** Cada dos meses tratamos de mejorar la indicación en patologías menores que afectan a gran parte de la población. Como los piojos, el catarro o las varices. Desde el departamento de servicios profesio-

nales preparamos un material basado en consejos para entregar al paciente, pautas de recomendación de productos e información sobre los distintos tratamientos existentes para luchar contra cada enfermedad. De este modo, se da contenido profesional a los actos de dispensación en el mostrador para convertirlos en rasgos diferenciadores de las farmacias del grupo.

**R.A.:** En las patologías menores es muy importante el papel del farmacéutico, porque puede solucionar estos problemas y evitar así el colapso de las consultas médicas. Hoy en día, XarxaFarma cuenta ya con 452 farmacias y 2.034 profesionales repartidos por toda Catalunya que están velando por la calidad de vida de las personas, así como 6.000 referencias de producto entre medicamentos publicitarios, genéricos y parafarmacia.

### -¿Y en cuanto a los PNT's?

**A.B.:** Los PNT's o Procedimientos Normalizados de Trabajo tienen la finalidad de protocolizar los diferentes servicios que puede ofrecer una farmacia, como la medida de la glucosa, el colesterol o la tensión arterial, mejorando así la calidad del servicio. Desde XarxaFarma creemos que es muy importante para las farmacias potenciar este tipo de servicios que permiten realizar un seguimiento del paciente entre visita y visita a un médico, además de tener la posibilidad de detectar posibles problemas de salud de manera precoz.

Un detalle, este último, de vital importancia para garantizar la sostenibilidad de un sistema sanitario actualmente en entredicho. Desde XarxaFarma tenemos claro que la prevención de la salud es la gran estrategia para mantener la viabilidad de nuestro sistema sanitario.

### -¿Se trata de herramientas innovadoras o que ya se venían utilizando en el sector?

**A.B.:** No se trata de herramientas nuevas, lo que hacemos es solucionar el problema de tiempo que tienen ahora los farmacéuticos y apoyarles con materiales informativos, que revisamos periódicamente para que lo puedan incorporar fácilmente a su día a día.

**R.A.:** Este material va continuamente actualizándose y lo que hacemos nosotros es depurarlo, homogeneizar la información y proporcionarla a los farmacéuticos. Por lo tanto, lo que ofrecemos a los profesionales de las farmacias es la posibilidad que optimicen el tiempo.

### -¿En qué sentido la crisis económica influye en su labor?

**A.B.:** Desde el Departamento de Servicios Profesionales observamos que en el sector farmacéutico existe incertidumbre ante los cambios que están por llegar. Innovaciones como el euro por receta o el copago sanitario exigen a los farmacéuticos un gasto de tiempo y de energía que afecta a la atención que prestan a los usuarios.

## ¿CUÁLES SON LOS VALORES AÑADIDOS DE XARXAFARMA?

- XarxaFarma negocia permanentemente con los diferentes laboratorios farmacéuticos para poder ofrecer al consumidor los mejores **precios y promociones permanentes** en los productos de parafarmacia.

- El programa de fidelización de cliente, con más de **130.000 tarjetas activas**, permite obtener descuentos en todas las compras de productos de parafarmacia que se realicen en las farmacias del grupo.

- **La revista InfoXarxa** es la revista exclusiva de nuestras farmacias. En ella, el consumidor encuentra 36 páginas de contenidos de salud y bienestar así como entrevistas a profesionales del sector, consejos de nuestros farmacéuticos asociados, el díptico de la campaña de salud, las promociones vigentes, etc...

- El Departamento de Servicios Profesionales dota de **calidad a los servicios asistenciales** que se realizan en las farmacias XarxaFarma

- El programa de **formación continuada** que nuestro departamento de marketing ofrece a los profesionales que trabajan en las farmacias XarxaFarma, permite que los equipos de trabajo estén permanentemente actualizados en temas de salud general, gestión empresarial, tendencias de consumo, etc....



**R.A.:** Desde siempre XarxaFarma ha apostado para que las farmacias crecieran en los productos sin prescripción (entiéndase dermocosmética, higiene, leche infantiles, etc.) y en los servicios asistenciales, pues todos ellos ayudaban a la viabilidad y a preparar el futuro de nuestro sector.

### -¿En qué consiste la formación que ofrecen a los profesionales?

**A.B.:** La formación del personal es fundamental para atender con profesionalidad a los pacientes de las farmacias. Se trata en el fondo de un doble objetivo porque este modo de actuar finalmente revierte en la rentabilidad del negocio. Con las jornadas que organizamos desde el Departamento de Servicios Profesionales, les ayudamos a sacar el máximo provecho de las diferentes campañas de salud, enseñándoles, por ejemplo, a usar de forma óptima el material que les proporcionamos. Por otro lado, también realizamos formaciones en diferentes formatos y áreas para poder estar

constantemente actualizados y obtener las herramientas necesarias para hacer crecer a nuestros asociados.

### -¿Qué proyectos de futuro tiene XarxaFarma?

**R.A.:** Desde nuestros orígenes, hace 10 años, teníamos como principal objetivo llegar a un 15% de las farmacias de Catalunya. Ahora que lo hemos conseguido, y con todo nuestro know-how como base, apostamos ahora por la expansión. En concreto, entre finales de este año y principios de 2013 iniciaremos nuestra actividad en Madrid bajo el nombre de NeoxFarma, ya que junto al catalán este el mercado más fuerte a nivel español. En cuanto a cifras, este año cerraremos con una facturación de 14 millones de euros, que con la expansión podría alcanzar los 20 millones en 2013.

**XarxaFarma** XF

El teu benestar,  
el nostre compromís

# Una “acupuntura permanente” contra el Parkinson

Más de 4.000 pacientes con enfermedades neurológicas han sido tratados con la terapia

Centro de Medicina Neuro-regenerativa, pionero en el tratamiento de enfermedades neurológicas a través de la estimulación periférica “Werth” (bautizada así por el científico que la descubrió) ha dado un paso más en su terapia incorporando un nuevo modelo de aguja de menor tamaño y mayor precisión capaz de potenciar el estímulo obtenido. Las nuevas agujas reducen todavía más su tamaño, con apenas 0,6 mm de diámetro y 1,7 mm de longitud, y se usarán sólo en los Centros de Medicina Neuro-regenerativa de España, México y Canadá.

Se trata de una terapia basada en la acupuntura permanente que trabaja continuamente contra los síntomas de la enfermedad y el dolor. De este modo, frente a terapias que mitigan los síntomas de una enfermedad durante meses o años, con la “aguja permanente” se obtiene una estimulación continua y una eficacia de por vida.

Está indicada para varios tipos de dolencias comunes, aunque los estudios se han centrado mayoritariamente en el tratamiento del



Las agujas de acupuntura ayudan a paliar los efectos de enfermedades neurológicas. F.R.

Parkinson, enfermedad en la que ha mostrado unos sorprendentes resultados. El equipo de Centro de Medicina Neuro-regenerativa recibe la visita de pacientes de todo el mundo que, en su mayoría, experimentan una notable mejoría inmediata y prolongada a lo largo del tiempo. Con una sola sesión se logra un aumento de la movilidad, mejora la concentración y se palian otros síntomas de la enfermedad y la medicación.

Una vez que la persona interesada acude a la clínica, se la examina para determinar el número de agujas necesarias y ese mismo día se le pueden colocar las agujas en la oreja. A los seis meses, se realiza una visita de seguimiento para observar la evolución del paciente. El seguimiento posterior pretende monitorizar una progresiva reducción de la medicación y se realiza a través de un cuestionario electrónico que el paciente puede rellenar desde su hogar sin coste alguno.

El tratamiento carece de efectos adversos. Se trata de una opción muy recomendable para el tratamiento de los síntomas de la enfermedad de Parkinson y de otras enfermedades neurológicas.

**Para más información:**  
Tel. 96 351 66 80  
[www.weracu.org](http://www.weracu.org)

ENTREVISTA CON MARTA SALVADOR, DIRECTORA DE FARMACIA M. TRILLA

## “Muchas veces las farmacias somos solucionadores de problemas”

**Las farmacias y mayoristas llevan financiando los medicamentos de la seguridad social cuatro meses.** Ahora con el euro por receta y el copago aún les es más difícil desarrollar su trabajo y, además los bancos ya no les prestan dinero porque se las considera “negocio de riesgo”. Pero Marta Salvador sigue luchando, poniendo al servicio de sus clientes muchos servicios más que los que ofrece una farmacia convencional.

**-Como farmacia tienen una serie de servicios comunes Dentro de ese marco, ¿en qué se diferencian del resto de farmacias?**

Es verdad, somos una farmacia y por tanto hacemos todo la que hacen la mayoría, aunque siempre intentamos ir un poco más allá, por ejemplo tenemos servicio de dietista que ampliamos con el “Test de Intolerancia Alimentaria”. En la sección bebés, uno de nuestros puntos fuertes, hemos ampliado con productos ecológicos y bio, con el servicio de comadronas a domicilio, con la tarjeta infantil...También tenemos alimentos específicos para celíacos, e intentamos trabajar a fondo lo que se llama “medicina alternativa”, como homeopatía, medicina ortomolecular, aromaterapia, sales de schusler....

**-Un servicio que busca cubrir todas las necesidades del consumidor, ofreciéndole productos de Dietética, Dermocosmética, Neonatal, Ortopedia... ¿No es así?**

Sí, nuestro objetivo es el servicio al cliente y esto, a parte de que se vaya contento de nuestro establecimiento, también implica que, habitualmente encuentre lo que busca. Intentamos ser solucionadores de problemas.

**-Las personas mayores, dependientes, la supresión de barreras arquitectónicas, etc. también copan gran parte de su portafolio. ¿Por qué se dirigen tan intensivamente a este tipo de colectivos?**

Porque son las personas que necesitan más ayuda para tener



una mejor calidad de vida, y no hay una gran oferta que cubra todas sus demandas. Por ello siempre hemos intentado cubrir todas sus necesidades ofreciéndoles un servicio integral. En nuestra sección de abuelos tenemos todo lo que puedan necesitar en el día a día. Higiene,

alimentos especiales, ayudas técnicas, ortopedia, zapatos, preparación de su medicación semanalmente (SPD), alquiler de muletas, sillas de ruedas, camas, gruas...

Tenemos desde lo más pequeño hasta lo más grande, como instalar un ascensor en casa.

**-El personal es otro de los valores añadidos del Grupo. ¿Qué competencias, más allá de las técnicas, reúnen?**

En el Grupo Trilla queremos gente dinámica, con imaginación, con ganas de crear. Siempre decimos que es más importante la actitud que la experiencia a toda persona nueva que viene a trabajar con nosotros. Contamos con una “esteticién”, una dietista y una técnica orto-

pédica, a parte de los farmacéuticos y auxiliares que también se forman continuamente para estar al día de todo. De mi equipo tan solo puedo decir cosas buenas, está muy implicado en su trabajo y se esfuerza mucho para que todo salga bien, y realmente ahora lo está pasando

mal, con la incertidumbre que vivimos las farmacias y el trabajo extra impuesto por la administración. Cada día se enfrenta a muchos problemas y quejas.

**-¿Cómo se han visto afectados por los recortes y los**

**atrasos en los pagos por parte de la Generalitat que han sido noticia en las últimas semanas?**

Con las sucesivas bajadas de precios hemos estado vendiendo los medicamentos, más baratos de lo que los hemos comprado, tenemos más trabajo por todos los trámites burocráticos que tenemos que llevar a cabo y encima no nos pagan a tiempo

Un problema muy grave consecuencia de esta situación es que la gente está dejando de tomar su medicación por no poder pagar el euro y el copago. Con la salud no se puede jugar de esta manera. Algunos CAPs ya han pedido ayuda a las farmacias para detectar estos casos.

Otros simplemente han dejado de venir a comprar con lo que nuestras ventas han bajado muchísimo, pero nuestros gastos no.

**-¿Qué retos de futuro persiguen a más corto plazo?**

Intentar seguir en la línea de la salud, dentro y fuera de la farmacia, donde hay muchas más opciones y se pueden crear simbiosis. Por ejemplo un centro médico y estético, con podólogo, un especialista en cirugía estética, y lo nuevo que pueda venir.

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

ENTREVISTA CON DAVID MÁRQUEZ, DELEGADO DE TELEVIDA SERVEIS SOCIOSANITARIS A CATALUNYA

## “La teleasistencia ha demostrado ser el servicio de mayor impacto social”

**La teleasistencia es un ejemplo claro de cómo con la aplicación y el uso de tecnologías avanzadas en el campo sociosanitario se consigue un servicio humano y profesionalizado de un elevado nivel de eficiencia y eficacia en la atención personal y en la mejora de la calidad de vida de las personas.** En este sentido, Televida es una empresa privada con vocación de servicio público que presta este servicio a personas mayores y dependientes. Desde hace casi 20 años, trabaja para mejorar la calidad de vida de las personas mayores, dependientes y de sus familias, favoreciendo seguridad y tranquilidad.

**-¿Qué rasgos fundacionales ha conservado Televida desde 1994, cuando comenzó su andadura, hasta ahora?**

Des del inicio nuestro servicio tiene un marcado carácter humano, una apuesta decidida por la innovación para res-

ponder de forma permanente a las cambiantes necesidades de las diferentes personas a las que atendemos, una apuesta decidida por la calidad del servicio y una clara orientación a las necesidades de nuestro cliente, la administración pública.

**-¿Qué valor añadido reporta su servicio a sus usuarios?**

Nuestra experiencia de casi 20 años en el sector de la teleasistencia nos ha convertido en un referente de calidad y de servicio. Nos ha posicionado en una situación de privilegio a la

hora de detectar y conocer las diferentes necesidades de las personas a las que atendemos, pudiendo adaptar de una forma rápida y eficiente los servicios a diferentes colectivos de personas y a sus diversas necesidades, ofreciendo un servicio cada vez más amplio, una respuesta integral y la tecnología más avanzada y que mejor se adapta a sus necesidades.

Pero, sin ninguna duda, el mayor valor de Televida son los profesionales que la constituyen: somos personas que atendemos a personas. Nuestro equipo humano está constituido por profesionales cualificados, con una amplia experiencia y con un saber hacer derivado de una impor-



tante vocación humana y de servicio a las personas con profesionalidad.

**-¿Cómo se ve incrementada su calidad de vida?**

La mayor parte de las personas mayores desea vivir en su entorno. Esta solución mejora su calidad de vida y es la opción menos costosa para la administración pública. Ésta es la base sobre la que nace la teleasistencia, un servicio que proporciona seguridad y tranquilidad a las personas mayores, permitiéndoles vivir en su hogar en lugar de ser institucionalizados.

**-Y ya centrándonos en la compañía, ¿qué objetivos de futuro pretende alcanzar a más corto plazo?**

Actualmente debemos ampliar

el servicio en su ya extensa cartera de utilidades mediante la asociación de contenidos multimedia, la emisión de vídeos informativos y formativos relacionados con terapias, prevención, consejos sobre hábitos de vida saludable... Servicios orientados a ayudar y apoyar a las personas que atendemos (mayores, personas en situación de fragilidad o dependencia y sus cuidadores), ofreciendo cada vez más herramientas de autocuidado y servicios más adaptados a las diferentes necesidades de estos colectivos. Habituar a los usuarios al uso de las TIC como una herramienta para conseguir seguridad y tranquilidad y, para nosotros, es una forma de luchar para la inclusión social.

[www.televida.cat](http://www.televida.cat)

### LOS RETOS DEL SECTOR

“Actualmente estamos pasando por un contexto económico-social complicado, pero la teleasistencia ha demostrado ser el servicio de mayor impacto social, el más valorado por las personas que atendemos y por sus familiares”. Así de contundente se muestra David Márquez al ser preguntado por el futuro del sector. Para el delegado de Televida, la teleasistencia es una valiosa fuente de información y detección de necesidades para la administración pública, y un recurso imprescindible para la búsqueda de respuestas y soluciones a las cambiantes necesidades de las personas que atiende. “Su coste razonable y su capacidad para reducir el uso innecesario de otros servicios públicos, sanitarios, de emergencias y sociales la convierte en una solución eficiente”, añade Márquez.

ENTREVISTA A ALFONS CATENA OLIVA, ABOGADO, DIRECTOR DE L'ASSESSORIA DE LA GENT GRAN

## “Debemos impulsar una cultura de asesoramiento jurídico preventivo para nuestros mayores”

**Según la Sociedad Española de Geriátrica (SEGG), para 2050, el 32% de la población española tendrá más de 65 años.** No hace falta esperar tanto para ver que en España se incrementa la ratio de individuos de “cuarta edad”, esto es de mayores de 80 años. Un colectivo que también está sufriendo la actual coyuntura económica como ratifica otro dato de la misma asociación: un 20% de las personas mayores vive sola e ingiere menos de 1.000 calorías diarias. Alfons Catena Oliva es Abogado y dirige uno de los pocos despachos especializados en España en ayudar a resolver y prevenir los conflictos jurídicos que pueda encontrar la gente mayor. Fundado en 2000, ya ha ayudado a más de 1.000 personas.

**-Parece que jurídicamente la tercera edad no es tan placida como en otros aspectos...**

Puede ser una edad convulsa si no se planifica adecuadamente. Por ello, nuestro despacho trabaja especialmente en dos ámbitos, la planificación sucesoria y la problemática que genera la falta de capacidad de la persona mayor y de personas que sufren enfermedades mentales.

**-Hábleme del tema sucesorio.**

Es muy importante regular correctamente la situación familiar de cónyuges (y por asimilación pareja estable) y descendientes, tanto en relación con las pensiones de viudedad como con la herencia. Es común, por ejemplo, que la segunda pareja no formalizada no tenga derecho a pensión de viudedad porque no se tra-

taba de una pareja consolidada ya que el difunto que había fallecido no se había divorciado de su anterior cónyuge.

**-Herencia, ¿usted qué recomienda?**

Existen figuras jurídicas propias del derecho civil catalán como el Pacte Successori que, redactado por un Abogado y formalizado ante Notario, por la que se acuerda la suce-

sión de una persona ante sus ascendientes y descendientes y se discute en vida cuando el testante tiene toda su fuerza moral y legal, especialmente útil en el caso de empresas familiares.

**-¿Y sobre la falta de capacidad y proceso legal de incapacitación?**

El derecho nos da herramientas en estos casos tan deli-



cados. Fíjese que podemos designar ante Notario quien, en caso de perder nuestras capacidades, queremos que sea nuestro tutor tanto personal como patrimonialmente y... ¡También quien no queremos que lo sea! Toda aquella persona que sufre un progresivo deterioramiento cognitivo, pérdida de memoria, reflejos, debería valorar esta opción. Del mismo modo nosotros gestionamos todo el aspecto jurídico de incapacitación y la posterior aplicación de la Ley de Dependencia.

**-¿El derecho de familia es otra de las especialidades de los Abogados de L'Assessoria de la Gent Gran?**

Efectivamente. Más ejemplos: en un proceso de divorcio, a veces los abuelos no pueden

ver a sus nietos porque uno de los padres tiene la custodia retirada por los jueces. Otro caso es el de hijos mayores, con enfermedades mentales que pueden ser violentos y agredir a sus padres ya ancianos. Hay que ayudarlos, en el primer caso a disfrutar de sus nietos y en el segundo a incapacitar a ese hijo enfermo.

**-¿La crisis también está afectando a la gente mayor?**

En algunos casos, vuelven a ser la principal fuente de ingresos de la familia, con lo que para ello deben reorganizar sus finanzas, vender propiedades, alquilarlas o recuperar determinados productos financieros, etc... para ayudar a sus hijos desempleados.

**-¿Qué planes de futuro tienen?**

Recientemente, hemos inaugurado una delegación en el centro de Terrassa con la vista puesta en convertirnos en una “boutique” de servicios jurídicos y asistenciales. Siempre de acuerdo con nuestra filosofía de servicio que pasa por impulsar una cultura de asesoramiento jurídico preventivo para nuestros mayores.

### EGAR365, COMPLEMENTO AL ASESORAMIENTO JURÍDICO

Una vez se han tomado las decisiones legales que puedan afectar a los aspectos funcionales y jurídicos de la persona mayor, debe haber alguien que la ayude y la atienda, caso de ser necesario, en este nuevo escenario. Esa es la función de Egar365, una empresa creada con el objetivo de ofrecer todos los días del año los distintos servicios sociales, asistenciales y domésticos que puede precisar un mayor. La empresa se creó para dar respuesta al amplio cambio social que ha supuesto el aumento de esperanza de vida, el descenso de la natalidad y la plena incorporación de la mujer al mercado laboral. Entre los servicios que ofrece esta empresa, también ubicada en Terrassa, además de los tradicionales de asistencia en el hogar, también destacan aquellos que tienen que ver con la ayuda hospitalaria y la visita de profesionales a domicilio (fisioterapeutas, masajistas, peluqueros, podólogos) - [www.egar365.es](http://www.egar365.es) - Tel. 93 784 80 03

[www.lassessoriadelagentgran.com](http://www.lassessoriadelagentgran.com)

Tel. 93 731 00 35/93 731 21 22

Portal de Sant Roc, 52 1r-2a 08221 Terrassa

Las TIC tienen una alta penetración en la sociedad, su movilidad nos permite utilizarlas en cualquier lugar y a cualquier hora, su manejo es sencillo y están al alcance de todos

# Las nuevas tecnologías, claves en la autonomía de personas mayores y/o con discapacidad

Mejorar la calidad de vida de las personas es un objetivo prioritario para todos los estamentos sociales. En tiempos difíciles como los actuales son numerosas las instituciones públicas y privadas que luchan por mantener iniciativas que permitan mejorar la integración social y laboral de los más vulnerables, con especial atención a las personas con discapacidad y las personas mayores. Este es el caso de la Fundación Vodafone España.



En España, según los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el colectivo de discapacitados supone casi el 9% de la población y el de las personas mayores tiene un peso demográfico de más del 17% del total.

Ante la escasez de recursos, las nuevas tecnologías emergen como un activo que quiere asumir un rol principal a la hora de intentar cubrir las principales necesidades de estos grupos vulnerables para conseguir una integración social plena, que como consecuencia repercutirá directamente en su calidad de vida.

## El fin de la brecha digital

Con estas premisas trabajan entidades como la Fundación Vodafone España, cuyo objetivo es desarrollar proyectos de innovación e integración social con el propósito de poner las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) al servicio de todos, siempre en colaboración con los principales agentes sociales.

En este proceso el primer reto siempre es poner la tecnología al alcance de los que la necesitan, acabar con la brecha digital. La formación en nuevas tecnologías es un primer paso y por este motivo se imparten cursos gratuitos a personas ma-

yores o con discapacidad sobre el manejo del teléfono móvil, el uso del ordenador o cómo utilizar Internet. La formación en el uso del móvil se centra en realizar y recibir llamadas, enviar y leer SMS y crear una agenda de contacto. Por otra parte, las clases de informática comprenden la enseñanza del uso de Internet para el ocio y tiempo libre, comercio electrónico y redes sociales. Durante este año, en Catalunya se han formado a más de 450 personas gracias a la colaboración con entidades como la Cruz Roja Española, la Fundació Vil·ladecans y la Fundació Desenvolupament Comunitari.

Una vez que el colectivo adquiere conocimientos básicos en el uso de las TIC se le abre un sinfín de posibilidades. Con la Fundación I2Cat y con la colaboración de la Generalitat de Catalunya está en marcha una iniciativa llamada *Casals en Xarxa*, que impulsa el uso de las nuevas tecnologías en los equipamientos cívicos como centros de la tercera edad, centros cívicos o ludotecas. Los usuarios de estos espacios se conectan por videoconferencia con personas de otros equipamientos cívicos y/o gente desde casa. Además de compartir experiencias, asisten a clases de manera remota y comparten actividades, potenciando la

SocialTV para 3G es un ejemplo de cómo las nuevas tecnologías pueden favorecer el envejecimiento activo

relación entre personas de diferentes lugares de residencia y de diversas edades.

## Teleasistencia y videoatención

Por otra parte, en colaboración con Cruz Roja y dentro del mar-

Fundación Vodafone desarrolla proyectos de integración social con el fin de poner las TIC al servicio de todos

co de la Fundación TECSOS, la Fundación Vodafone España ha trabajado estos últimos años en desarrollar proyectos basados en la teleasistencia o la videoatención que mejoran el cuidado que reciben las personas mayores y fomentan sus relaciones sociales a través de la promo-

ción de actividades de ocio, sin necesidad de abandonar su entorno habitual. SocialTV para 3G es un ejemplo de cómo las nuevas tecnologías pueden favorecer el envejecimiento activo y la vida independiente de las personas mayores, disminuyendo su aislamiento y fomentando su participación social. Consiste en un "Punto de encuentro" al que las personas mayores pueden acceder a través de su televisor y simplemente usando un mando a distancia, para comunicarse, informarse, entretenerse o compartir experiencias. Este servicio fue probado, entre otros, por usuarios de Cruz Roja Catalunya, de las cuatro provincias catalanes.

## Mayor accesibilidad y control geográfico

Otra línea de actuación que

está teniendo gran acogida entre los grupos vulnerables es el desarrollo de aplicaciones móviles accesibles. El uso de smartphones ha crecido de manera exponencial en los últimos años convirtiéndose en un dispositivo de gran utilidad para personas con distintos tipos de discapacidad: problemas de visión, auditivos o con movilidad reducida. Gracias a algunas aplicaciones instaladas en sus terminales, además de contar con una mayor facilidad para comunicarse, pueden desplazarse con mayor autonomía por las ciudades, planificar viajes o consultar información que les ofrece el entorno a través de distintos dispositivos tecnológicos como son los códigos QR o NFC.

Accessibility es una aplicación gratuita promovida por FAMMA con el apoyo de la Fundación Vodafone España, que ofrece información en tiempo real sobre espacios y lugares accesibles para personas con movilidad reducida. En la pantalla nos aparecerán, a través de realidad aumentada y geolocalización, datos sobre en qué lugar y a qué distancia se encuentra el punto de interés seleccionado, que será accesible y adaptado. Entre otros puntos de interés se muestran plazas de aparcamiento reservado, cajeros automáticos, gasolineras, ambulatorios y lugares de ocio que cuenten con los mínimos de accesibilidad exigibles.

Otro ejemplo es la aplicación TUR4all, desarrollada gracias a la colaboración entre PREDIF y Fundación Vodafone España cuyo objetivo es ofrecer a las personas con discapacidad y al público en general información sobre las condiciones de accesibilidad de más de 1.000 establecimientos turísticos de distintas tipologías, tanto de Catalunya como del resto de España. Esto permite al usuario planificar su viaje turístico, ya que por medio de un buscador se puede acceder a la información de los establecimientos por provincia, por categoría y por otros criterios de búsqueda avanzados. Los establecimientos están clasificados en 10 categorías: alojamientos, restauración, oficinas de turismo, monumentos, museos y centros culturales, ferias y congresos, naturaleza y playa, ocio, instalaciones deportivas, rutas urbanas.

Aplicaciones como éstas no solo aportan un plus a los grupos vulnerables, sino que además ponen al alcance de todos información relevante para cualquier persona y que la mayoría podemos considerar de gran interés.

## ACCESIBILIDAD EN ESPACIOS PÚBLICOS

Desde la Fundación Vodafone España también se está realizando una gran labor en accesibilizar espacios públicos con el objetivo de dotarlos de estaciones informáticas accesibles equipadas con herramientas y programas para el acceso de personas con cualquier tipo de discapacidad. En concreto, se accesibilizarán cinco bibliotecas públicas de Barcelona, en concreto, la ubicada en Poble Nou "Manuel Arranz", la de Vilapicina "Torre Llobeta", la Biblioteca "Francesc Canadell", la de "La Sagrada Família" (Eixample este) y la Biblioteca "Agustí Centelles" (Eixample Oeste). Febrero de 2013 es la fecha prevista para que estén finalizadas las tareas llevadas a cabo para la accesibilización de estos espacios culturales y las personas con discapacidad puedan hacer uso de los mismos, garantizándose, por tanto, el mandato legal de la igualdad de oportunidades en el uso de las TIC para todos.

ENTREVISTA CON DAVID LÓPEZ, PRESIDENTE DE AMBULÀNCIES CATALUNYA

## “Nos adaptamos a cualquier exigencia mediante ambulancias convencionales o medicalizadas”

Un grupo de emprendedores, la mayoría de ellos aún al pie del cañón, decidieron asociarse, en plena crisis de los 80, e invertir su tiempo, sus ahorros y sus ilusiones en la puesta en marcha de un negocio del que tenían claro, desde su inicio, cuáles serían sus valores: **el cooperativismo como base de actuación, la eficacia en el transporte sanitario y la máxima implicación para mejorar la calidad de los servicios de salud para los ciudadanos.** Así empieza la historia de Ambulàncies Catalunya.

**-¿Qué servicios cubren y hacia qué colectivos se dirigen específicamente?**

Nuestra cooperativa actúa principalmente en tres ámbitos. En primer lugar, en el sector del transporte sanitario no urgente, realizando traslados colectivos de personas que, por su dificultad a la hora de desplazarse de manera autónoma, necesitan asistencia para ir desde su domicilio a un centro hospitalario, un centro de día y/o viceversa. Por otra parte, ofrecemos nuestros servicios de preventivos para cualquier tipo de evento o celebración, con el objetivo de garantizar la seguridad y salud de todas las personas. En Ambulàncies Catalunya nos adaptamos a cualquier exigencia solicitada



mediante ambulancias convencionales, ambulancias medicalizadas, médicos, enfermeros y técnicos titulados. También estamos al servicio de mutuas, compañías de asistencia y aseguradoras ofreciendo todo tipo

de traslados sanitarios, nacionales e internacionales.

**-¿Qué les hace distintos de las demás compañías de transporte sanitario?**

Somos una cooperativa. Busca-



De izquierda a derecha, Albert Rodríguez, presidente de Acció Senegal; Irene García, responsable de “El mundo al revés” (rama de voluntariado y acción social del grupo Havas Media); Mamadou Drame, voluntario de Acció Senegal, y David López, presidente de Ambulàncies Catalunya

mos crear un bienestar común tanto para nuestros propios trabajadores como para la sociedad. Trabajamos no sólo para obtener un beneficio final, sino para generar puestos de trabajo y mejorar la calidad de nuestros servicios. Además, nuestro equipo está en permanente formación y para ello disponemos de un área específica encargada de prevenir y velar por el cumplimiento de todas las medidas. Nuestra apuesta es clara: máxima eficiencia y gestión de la calidad.

**-¿Y qué valor añadido les reporta formar parte de una cooperativa?**

Son muchos los valores añadidos que sentimos al formar parte de una cooperativa. Desde el gran sentimiento de pertenencia a la empresa hasta la motivación a la hora de trabajar en un proyecto que cada uno siente suyo, pasando por una oportunidad excepcional donde cada socio tiene voz y voto para tomar decisiones estratégicas. Para nosotros, el cooperativismo es la manera de no ser esclavos de la cultura material que suele relacionarse con una corporación clásica.

**-En julio entregaron una ambulancia a la ONG Acció**

**Senegal. ¿Qué cambios ha supuesto para la población de Dialacoto?**

La colaboración con la ONG Acció Senegal fue una gran experiencia. En julio donamos esa ambulancia y en agosto llegaba a sus habitantes tras recorrer más de 4.600 km. Para ellos, disponer de una ambulancia supone un antes y un después en sus vidas, ya que les abre infinitud de posibilidades... Y para nosotros es un honor y un ejemplo de humildad saber que un vehículo nuestro sigue ejerciendo para quien más lo necesita.

**-¿Qué retos persiguen a corto plazo?**

Queremos que nuestros clientes sigan disponiendo de un servicio de la máxima calidad y que sepan que su bienestar siempre va a ser nuestra prioridad, aunque haya que adaptarse a los nuevos cambios contextuales. Asimismo, nuestros retos son seguir formándonos profesionalmente, estar al día de todo lo que ocurre en nuestro sector a nivel nacional e internacional para seguir progresando, y continuar apoyándonos los unos a los otros en base a nuestros valores humanos y solidarios como cooperativa.

[www.ambulanciascatalunya.com](http://www.ambulanciascatalunya.com)

ENTREVISTA A ENRIC MUMBRÚ, COACH PERSONAL Y DIRECTIVO

## “El coach es cómplice de los objetivos de sus clientes”

**Si bien el coaching nació en Estados Unidos y en el ámbito de la práctica deportiva, hoy en día es una actitud habitual en todo el mundo, no sólo en el deporte sino también en otras facetas como la empresa, la política y también en el aspecto personal.** Enric Mumburú, es un coach acreditado por la International Coach Federation y por la Bircham International University y un experto formando a mandos directivos y ayudando a particulares en su crecimiento personal. Desde 2010 ha realizado más de 1.300 horas de coaching.

**-¿Cuál es la función de un coach?**

Un coach es un entrenador de personas que se dedica a descubrir y maximizar las posibilidades que tiene esa persona dentro suyo. Le acompañamos, de forma casi cómplice, a que consiga sus objetivos. Nosotros somos, en cierto modo, la antítesis del asesor, ya que no marcamos directrices ni pautas sino que a través de nuestras “preguntas poderosas” fomentamos sus reflexiones que le llevarán a cambiar.

**-Usted es un experto coach de directivos. ¿Cómo les ayuda?**

En este aspecto es muy importante mi experiencia en la alta

dirección. Yo sé cuáles son sus miedos, sus limitaciones y sus necesidades. Por ejemplo ayudo a ejecutivos que deben llegar a determinados objetivos como puede ser cumplir un programa de ventas o mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo.

**-En el ámbito particular, ¿quién necesita un proceso de coaching?**

Todo aquel que quiera impulsar nuevos proyectos. Se lo explicaré a través de las “zonas de confort”, que son aquellos marcos vitales-laborales, económicos, afectivos, etc., en los que nos encontramos seguros. Es lícito estar en ellas, todos lo hemos hecho, pero también le

digo que son zonas cambiantes de las que pueden echarnos determinados acontecimientos inesperados o de las que podemos salir nosotros mismos buscando pasar a un estado superior y ahí es donde ayuda el entrenador personal o coach.

**-Pero si estamos bien en una de esas zonas, ¿por qué vamos a cambiar?**

Bueno, si me permite le preguntaré a qué se refiere usted con estar bien. Si en la zona que estamos vemos que no estamos a gusto con nuestra vida, insatisfechos y con una serie de limitadores que no nos dejan crecer, ni ser más maduros, entonces debemos cambiar y el



coaching nos permite hacerlo de forma menos traumática.

**-¿Cómo es un proceso de coaching?**

Le diré que entre muchas otras cosas debe ser creíble y auto-exigente, la persona que se somete a este debe creérselo. Yo mismo he suspendido procesos porque no notaba la implicación del cliente. Un proceso estándar dura entre 10 y 15 sesiones. Está basado en dos estructuras principales. Por un lado, la que nace de la conversación. Y, por el otro, la de conseguir los objetivos finales, creíbles además de medibles. Se trata de un proceso racional que finaliza con una fase también muy importante como es el plan de acción.

**-¿Cuándo concluye y qué papel desempeña entonces el coach?**

## COACHING Y POLÍTICA

Las elecciones al Parlament de Catalunya del domingo 25 son una buena oportunidad para hablar del coaching político, una especialidad que Enric Mumburú también desarrolla. Para él, un coach político no es un asesor de imagen, sino alguien que debe acompañar al cargo electo en un proceso en el que éste asume un fuerte compromiso personal. Mumburú señala que al político lo primero que hay que preguntarle es “si verdaderamente cree en su proyecto político” y también apunta que, a diferencia de los directivos de las empresas, “un político tiene más niveles de dependencia: su demarcación, el partido, el entorno personal, el votante... Todo ello implica una alta dosis de coherencia si se quiere administrar correctamente.” Otro tema que destaca Enric Mumburú es el entorno del político “a menudo prima la fidelidad del equipo a otras consideraciones como la valía, lo que supone un detrimento de la eficacia política.” En política hay que trabajar valores como la humildad, la dignidad, y el respeto que son los que -según el coach- le acercarán a la “alta política”. En lo que a la función del coach se refiere, este debe ayudarle a gestionar su proyecto político, su entorno y la gestión de sus equipos.

Cuando el cliente va consiguiendo los objetivos fijados que pueden ser personales, profesionales o económicos acaba el proceso. Una vez conseguido este el coach ya no interviene porque el cliente cuenta con las herramientas necesarias. El coach solo volverá cuando éste se fije un nuevo reto y considere que necesita su ayuda.

**-La actual situación de crisis ¿Está fomentando más el coaching?**

El actual escenario está fo-

mentando más el coaching, no sólo a nivel empresarial donde considero que la formación y motivación de equipos ayudará a las empresas que quieren superarla, sino también en el aspecto particular. En este aspecto, y siendo consciente de que hay gente que lo está pasando verdaderamente mal, no debemos olvidar que toda crisis supone una oportunidad de cambio y mejora.

[www.enricmumburu.com](http://www.enricmumburu.com)  
[coaching@enricmumburu.com](mailto:coaching@enricmumburu.com)  
 Tel. 629 32 07 83

ENTREVISTA CON CONCHI MARTÍN-CONSUEGRA GARRIDO, RESPONSABLE DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE OPTICA24.ES ESPAÑA

## “No hay producto de Óptica24 que no pase por su correspondiente control de calidad”

**En ocasiones, los elevados precios de las ópticas tradicionales y la falta de tiempo hacen que exista cierta dejadez a la hora de renovar gafas, siendo esto un grave perjuicio para la salud visual.** Eso precisamente es lo que tratan de evitar desde Óptica24, una empresa líder en óptica online desde hace cinco años, basada en la fusión entre ópticos diplomados y expertos del e-commerce y que ofrece la posibilidad de renovar gafas de manera habitual, a un buen precio y sin necesidad de moverse de casa.

**-En su web ofrecen más de 500 combinaciones de lentes y monturas que, en el caso de las unifocales no superan los 39€ y en el caso de las progresivas no pasan de los 149€. ¿Se trata, a grandes rasgos, de un low-cost de las gafas?**

No, Óptica24 no es una low-cost. La iniciativa de nuestra empresa no es buscar el ahorro máximo en nuestra producción, sino ofrecer la mejor calidad al mejor precio. Eso no lo da una low-cost. Esta iniciativa se basa en la idea de un pack “todo incluido” a un precio único, sin gastos adicionales de ningún tipo y con una garantía 100%, “si no quedas satisfecho, te devolvemos tu dinero o modificamos tu pedido”. Este pack incluye montu-



En la foto, Conchi y Paul Biondi, cofundador de Óptica24

ras, cristales graduados y todos los tratamientos de los cristales (anti-reflejos, anti-ralladur-

ras, anti-polvo, reducción de los cristales, protección UV-400, etc.), de tal manera que

cuando el cliente compre en Óptica24 tenga incluido todo lo necesario para una óptima calidad visual y a un precio siempre asequible.

**-¿De dónde proceden sus lentes y monturas? ¿Qué controles de calidad pasan?**

En Óptica24 ofrecemos gafas exclusivas de marca propia y fabricación europea. Todos nuestros productos pasan por el control de calidad europeo CE, tanto los materiales utilizados como todo el proceso de fabricación y montaje tienen que garantizar y asegurar la calidad y salud visual. No hay producto de Óptica24 que llegue al cliente sin haber pasado antes por su correspondiente control de calidad.

**-Presumo que, al comprar online, los compradores son los que tienen que indicar la graduación, ¿no?**

Así es. Es necesario conocer los datos de la graduación. Para ello aconsejamos hacerse revisiones de vista periódicas en su oftalmólogo. Estas revisi-



siones son muy importantes, puesto que de ellas depende la salud visual de nuestros clientes. En este sentido, facilitamos la opción de que el cliente nos haga llegar su informe oftalmológico, de tal manera que nuestra sección de ópticos diplomados pueda estudiar cada caso de manera previa a la fabricación de sus nuevas gafas.

**-¿Y qué pasos hay que seguir desde que el interesado enciende el ordenador hasta que recibe sus gafas en casa?**

Muy sencillo. Entramos en [www.optica24.es](http://www.optica24.es), seleccionamos la montura que te gusta, añades tu graduación y listo, las gafas se envían directamente a casa. Simple, rápido y fácil.

**-¿Quién está detrás de Óptica24.es?**

Detrás de Óptica24 se encuentra Opticien24 SA/ Brillen24 SA, una empresa líder en óptica online que distribuye el mismo producto y con los mismos principios a toda Europa.

**-¿Qué retos de futuro se plantean a más corto plazo?**

Tenemos muchos retos a corto y largo plazo. Algunos de ellos para un futuro próximo son la introducción de nuevas colecciones de monturas *fashion-vintage*, así como lentes de contacto.

[www.optica24.es](http://www.optica24.es)

ENTREVISTA CON ISABEL SÁNCHEZ, OPTOMETRISTA Y DIRECTORA DE AVANCE VISUAL

## “Cuatro de cada 10 niños no está visualmente preparado para empezar el colegio”

**Las dificultades de aprendizaje, bajo rendimiento e incluso fracaso escolar, dislexia, déficit de atención, hiperactividad, etc. están claramente relacionados con la visión,** debido a que es una actividad principalmente visual (lectura, escritura, dibujo). De ahí que tener la certeza de que nuestros hijos ven bien y procesan correctamente lo que ven sea fundamental, y ante el más mínimo problema se acuda a un optometrista profesional. Avance Visual se encarga de detectar y corregir, mediante terapias adecuadas, cualquier déficit visual.

**-Un 85% de la información sensorial que recibimos es visual, de ahí que en un niño sea más importante si cabe asegurarnos de que todo marcha bien.**

En general se piensa que ver bien es ver nítidas las imágenes de lejos y de cerca. Para un estudiante ver lo escrito en la pizarra es necesario pero, teniendo en cuenta que el 80% del tiempo escolar está dedicado a la visión de cerca, ¿de qué le serviría

tener una buena visión de lejos si no es capaz de realizar un esfuerzo visual prolongado a 30 ó 40 cm. o si no puede leer más de 10 minutos seguidos?

**-¿A qué edad es recomendable empezar a llevar al niño al optometrista?**

Un niño primero desarrolla la visión de la periferia, que está muy relacionada con su movimiento corporal y equilibrio, son sus ojos los que guían a su

cuerpo. Es importante tenerlo bien integrado a los 4 años.

**-¿Qué revisiones debe hacerse a un niño?**

Es fundamental realizar un estudio visual optométrico todos los años y un estudio perceptual visual si se producen problemas escolares. Para un buen rendimiento es necesario poder leer letras grandes o pequeñas de lejos o de cerca (Agudeza Visual), no perderse o equivocarse de renglón al leer (Movimientos Oculares), no fatigarse durante cualquier esfuerzo visual (Acomodación), usar los dos ojos al tiempo (Binocularidad) e interpretar o dar significado, memorizar lo que se ve (Percepción Visual).

**-¿Cómo puede interferir un problema visual en el desarrollo del pequeño?**

Los problemas visuales afectan directamente a la manera de aprender del niño, ya que influyen en el desarrollo del lenguaje, en la lectura, en la escritura, en la ortografía, en las matemáticas, en el pensamiento lógico, en la destreza manual, etc. Cuatro de cada 10 niños no está visualmente preparado para empezar el colegio y el 73% de los niños con problemas de aprendizaje tiene problemas visuales.

**-¿Cómo ayuda la optometría a resolver o al menos paliar estas deficiencias?**

Los problemas visuales se deben tratar lo antes posible, ya que van a permitir al niño funcionar de manera más eficaz. Aprender es mucho más fácil si el sistema visual puede procesar la información de forma rápida y eficaz. Así el



### CÓMO DETECTAR SI HAY UN PROBLEMA DE VISIÓN

El aprendizaje se produce mediante numerosos y complejos procesos que están interrelacionados y en los que la visión juega un papel clave. Muchos de los signos, síntomas y comportamientos asociados con incapacidades de aprendizaje, son similares a aquellos causados por problemas visuales. Los signos más frecuentes que pueden indicar que existe un problema visual son visión borrosa o doble al leer o escribir; lagrimeo, picor o enrojecimiento de ojos; dolor de cabeza, cerrar o taparse un ojo al leer o ver la tele, leer durante periodos cortos o no comprender lo que lee; desviar un ojo o inclinar la cabeza; se pierde, resigue con el dedo y se pierde al copiar de la pizarra; salta o relee palabras o letras, falta de atención y concentración; dificultad para reconocer, letras, palabras, o formas simples; alinear incorrectamente series de números verticales y horizontales; invertir letras o números; tropezarse, chocarse con las cosas, problemas para coger la pelota, etc.

niño podrá organizar la información recibida y relacionarla con experiencias anteriores.

**-¿Qué retos de futuro persiguen más a corto plazo en el terreno infanto-juvenil?**

El objetivo primordial de Avance Visual es detectar y prevenir los posibles problemas visuales antes de que ocurran. Por eso es fundamental

hacerse estudios optométricos visuales periódicos en general cada uno o dos años; en los estudiantes, en el comienzo del curso y en el momento en el que baja su rendimiento; en los usuarios de ordenador cada año y, en general, cuando aparezcan determinados síntomas.

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

### MEJORAR LAS DIFICULTADES DE APRENDIZAJE EN EL SIGLO XXI

Mañana, sábado 24 de noviembre, tendrá lugar en el CCCB de Barcelona una jornada interdisciplinaria ([www.acotv.org](http://www.acotv.org)), con el objetivo de fomentar la comunicación entre los diferentes profesionales que intervienen en la formación, educación y salud de la infancia para poder afrontar las nuevas dificultades de aprendizaje actuales.

ENTREVISTA CON EL PROFESOR CARLOS ALSINA, PRESIDENTE DE LA SOCIETAT D'ACUPUNTORS DE CATALUNYA (SAC)

# “La mayoría de nuestros pacientes recurren a la Medicina Tradicional China después de no encontrar respuesta en la medicina convencional”

Ya en 2001 un estudio señalaba que un 30% de la población catalana –entonces 2 millones de personas– conocía la Medicina Tradicional China y las terapias naturales. Otra muestra de 2012 señalaba que un 40% de catalanes no sólo las conocía sino que alguna vez las había utilizado. La Societat d'Acupuntors de Catalunya se creó en 1981 para dar cobertura a los terapeutas que empezaban a trabajar en dicha especialidad y ofrecer al paciente una garantía de profesionalidad. En la actualidad cuenta con más de 500 profesionales asociados y mantiene entre sus principales retos que las administraciones competentes doten a la Medicina Tradicional y a las Terapias Naturales de un marco regulatorio propio.

**-¿Podría explicarnos cuál es la esencia de la Medicina Tradicional China y qué actividades, más allá de la acupuntura, recoge?**

La Medicina tradicional China (MTC) es una medicina con un corpus doctrinal propio y bien diferenciado de la medicina que conocemos en Occidente. Frente al reduccionismo de esta, la MTC engloba todos los aspectos del individuo a la hora de valorar su estado de salud. Es un sistema médico basado en la comprensión de que todo lo que nos sucede tiene relación con nosotros mismos y con nuestro entorno. Como personas somos una parte integral de un universo de energía, por lo que no nos podemos desligar de ello. El especialista entiende que todas las cosas que nos suceden en el plano físico tienen relación directa con el plano mental y energético. Todo está ligado, por lo que para el pensamiento oriental médico no existen “enfermedades” sino “enfermos.” Al ser un sistema médico completo, la MTC tiene una anatomía (de meridianos energéticos) propia,

una fisiología energética propia, una patología energética propia al igual que unos métodos de diagnóstico y unos sistemas terapéuticos propios y bien diferenciados de cualquier otro sistema de salud.

**-¿Cuáles son estos sistemas terapéuticos?**

Entre los sistemas terapéuticos encontramos desde los más conocidos, como por ejemplo la acupuntura, la auriculopuntura (estimulación de ciertos puntos en el pabellón auricular), la moxibustión (estimulación de puntos mediante una fuente de calor), la fitoterapia, la nutrición, el *Tui na* (masaje chino terapéutico), hasta otras menos conocidas como la Craneopuntura (muy empleada para trastornos neurológicos) el *Tai qi* y el *Qi gong* (sistemas de ejercicios físicos con fines terapéuticos).

**-¿Qué tipo de enfermedades pueden tratarse?**

Lo primero es que para el pensamiento médico oriental no existen enfermedades, sino personas enfermas. Quiero decir

que el cuerpo humano es un delicado equilibrio de sistemas en completa unión y esfuerzo para mantener la salud. Cuando ese equilibrio se rompe surgen lo que llamamos aquí “enfermedades”, pero que son el resultado de un desequilibrio profundo de nuestro sistema. El médico oriental va a buscar el origen de ese desequilibrio, que en último término se ha transformado en lo que aquí conocemos como “enfermedad”. Pero para concretar, y a modo ilustrativo, le diré que la OMS ya en los años 70 aconsejaba la acupuntura para más de 40 enfermedades habituales.

**-¿Y cómo se beneficia el paciente? ¿Puede ser complementario a la medicina convencional?**

La Medicina Tradicional China abre “una nueva puerta” a sus problemas de salud. Aportamos un abordaje terapéutico distinto e integral, lo que a veces complementa de forma decisiva los tratamientos convencionales como otras veces los resuelve de forma definitiva por sí sola. El mayor porcentaje de pacientes que acuden a nuestras consultas son pacientes que no han encontrado respuestas a sus problemas de salud con la medicina convencional. El nuevo enfoque y las nuevas herramientas de tratamiento que ofrecemos abren una nueva vía de soluciones para esos pacientes. Lo que no se puede hacer es insistir en un tratamiento “convencional” si vemos que no está funcionando y atiborrar de medicación a los pacientes. Como le digo a mis pacientes, “si con tu llave no se abre la puerta no insistas; busca otra llave”.

**-Cambiando de tema, en estos 31 años la Societat d'Acupuntors de Catalunya ha conseguido que la opinión pública reconozca la valía de su especialidad pero continúan sin estar reconocidas por las Administraciones...**



La situación actual dentro del contexto de crisis que vive el país es compleja. Se han dado muchos pasos en la buena dirección que, si bien no dieron los frutos esperados, estamos seguros de que llegarán. La actual coyuntura hace que las Administraciones estén ocupadas en solucionar otros temas de interés más general para todos los ciudadanos por lo que deberemos echar mano a los principios filosóficos chinos y cultivar la paciencia, a la espera de que llegue nuestro momento.

**-¿Qué supondría el nuevo marco legal y qué relación mantienen con la Administración?**

Un nuevo marco legal nos permitiría mejorar como profesionales y garantizar a los ciudadanos la excelencia profesional en nuestras consultas, también reglar otros aspectos como lo formativo. Permítame que le diga que en los últimos años todos nuestros esfuerzos como asociación se hallan encaminados a solicitar a la Administración Central que cree un marco legal propio en el cual poder encuadrarnos, es decir, que regule las Terapias Naturales. En lo que a la relación con la Administración se refiere, actuamos como agente social implicado desde el primer instante y hasta el último, sin escatimar voluntad y esfuerzo para alcanzar una regulación del sector

“Todo lo que nos sucede en el plano físico tienen relación directa con el plano mental y energético”

“Para el pensamiento médico oriental no existen enfermedades, sino personas enfermas”

necesaria y de obligado cumplimiento para la administración, que por eso es el garante de la salud de toda la población.

**-Ustedes tienen más de 500 asociados: ¿qué servicios les ofrecen?**

Nuestra asociación trabaja para sus socios en una doble vertiente. En primer lugar, nuestro principal objetivo y línea de trabajo siempre ha buscado la regulación profesional de nues-

tro colectivo, como le comentaba anteriormente. Por ello, en estos 31 años hemos participado reiteradamente en todos los proyectos políticos iniciados por las distintas Administraciones con la finalidad de estudiar la viabilidad de iniciar proyectos que promovieran un marco legislativo propio donde fueran acotadas y definidas las condiciones de acceso, ejercicio y práctica de los profesionales del ámbito de las Terapias Naturales. En segundo lugar, ofrecemos una amplia plataforma de servicios destinados a dar una cobertura integral a nuestros socios en todos los aspectos de su profesión, poniendo a su disposición nuestro departamento jurídico, fiscal y laboral, tramitación de seguros, boletines de información on line, así como la organización periódica de seminarios de formación continua gratuitos para nuestros socios.



**Societat d'Acupuntors de Catalunya**  
Tel. 93 268 29 64  
[www.sac-aae.org](http://www.sac-aae.org)  
[info@sac-aae.org](mailto:info@sac-aae.org)

## RECONOCIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD

Ya en 1979 la Organización Mundial de la Salud (OMS) elaboró unas directrices sobre la seguridad de la acupuntura y su efectividad. En un documento la OMS detalló el tipo de enfermedades que, por su evolución y efectividad, eran recomendadas de tratarse con acupuntura. Se trataba de enfermedades respiratorias, gastrointestinales, neurológicas, oculares, de la boca, músculo-esqueléticas y de la piel. Mas adelante, en 2004, la misma organización reconoció que existen pruebas empíricas y científicas que avalan los beneficios de la acupuntura, las terapias manuales y diversas plantas medicinales en diversas afecciones crónicas o leves. Por ejemplo, la eficacia de la acupuntura, tratamiento popular para aliviar el dolor, ha sido demostrada tanto en numerosos ensayos clínicos como en experimentos de laboratorio. Por ello, el 90% de los servicios de tratamiento del dolor del Reino Unido y el 70% de Alemania incluyen la acupuntura entre los tratamientos que dispensan. La misma OMS señalaba también que dichas terapias sólo podían ser administradas por acupuntores y terapeutas plenamente cualificados.

ENTREVISTA A M<sup>a</sup> TERESA CRUSET, PODÓLOGA, DIRECTORA DEL CENTRO PODOLÓGICO M<sup>a</sup> TERESA CRUSET

## “Con Aquamid eliminamos el dolor en la planta del pie del paciente, sale de la consulta caminando con su propio calzado e inmediatamente mejora su calidad de vida”

Con más de 25 años de experiencia, el C.P. M<sup>a</sup> T. Cruset trata todo tipo de lesiones del pie y las diversas patologías en espalda, rodillas, caderas, tobillos, contracturas musculares y lesiones tendinosas derivadas de una incorrecta deambulacion. Para ello no sólo está a la vanguardia de los últimos avances tecnológicos -como estudios biomecánicos computerizados y en 3D- sino que también ha sido pionera en España en utilizar, en las plantas del pie, en juanetes y como alternativa a la cirugía, un revolucionario sistema basado en Aquamid, un gel que ya ha aplicado con éxito en 300 patologías de pies de sus pacientes sólo en el último año.

**-¿Qué es Aquamid?**

Es un gel sintético biocompatible, formado en un 97,5% de agua apirógena y en un 2,5% de poliacrilamida. Se utiliza para rellenar y crear volumen en el tejido subcutáneo. En nuestro caso en plantas y en dedos del pie. Es un gel no reabsorbible, no alergénico, que no migra y que es inmunológicamente inactivo.

**-¿Cómo funciona Aquamid?**

Aísla y amortigua las lesiones que pueda tener un paciente en la planta del pie o en un dedo. Es un relleno permanente estable que no se modifica. Además se integra en el tejido conectivo permaneciendo blando y estable.

**-El uso de Aquamid para curar callos ya está demostrada, ¿qué nuevas indicaciones han descubierto ustedes para este gel con su investigación?**

En nuestro centro lo utiliza-

mos en pacientes con lesiones plantares, úlceras, zonas deformadas, dedos martillo, atrofia adiposa, muñones amputados, helomas plantares, inveterados, incluso en iatrogenias quirúrgicas. También hemos infiltrado con éxito a un paciente con isquemia, evitando la amputación por úlceras crónicas en vía de necrosis. Se trata de una alternativa a la cirugía.

**-¿Cómo es el tratamiento?**

Dependiendo de si es un dedo o la planta del pie es diferente. Si se trata de un dedo, primero se aplica anestesia local, se prepara la superficie y se filtra el gel. Después de la infiltración se aplica un vendaje especial. En el caso de la planta del pie -zona que debe soportar el peso del paciente- se duerme el pie bloqueando el tibial posterior, una vez infiltrado el gel, se procede a una exéresis quirúrgica del heloma plantar. Después se apli-



Foto superior: pie con helomas neurovasculares y verrugas. Foto inferior: El mismo pie a la semana, sin dolor una vez realizada la infiltración de Aquamid



ca dióxido de nitrógeno (N<sub>2</sub>O) y concluimos con un apósito y un padding de descarga que aísla la zona intervenida permitiendo el apoyo inmediato con su calzado habitual. Son todas operaciones ambulatorias.

**-¿Qué mejoras experimenta el paciente?**

Mediante protocolo, como hemos comprobado en las más de 300 patologías tratadas hasta la fecha, el paciente experimenta una mejora inmediata y esto le supone aumento espectacular en su calidad de vida. Eliminamos el dolor y por tanto las posturas antiálgicas que repercuten en alteraciones en otras partes del cuerpo.

**Centro Podológico Maria Teresa Cruset**  
**T. 93 436 48 80/93 652 29 14**  
**Cambrils T. 977 360 466**  
**www.centrepodologic.net**

ENTREVISTA CON ALBERT MARTÍNEZ, PODÓLOGO, ESPECIALISTA EN BIOMECÁNICA DIRECTOR DE LA CLÍNICA PODOLÓGICA M.O. Y RESPONSABLE DEL DPTO DE BIOMECANICA EN LA CLINICA OSTEOPATICA DAVID PONCE

## “La estética no debe primar sobre la funcionalidad a la hora de elegir calzado”

La podología es una especialidad importantísima dentro de un equipo multidisciplinar en el que deben estar implicados osteópatas, traumatólogos, fisioterapeutas etc...para conseguir resultados eficaces y duraderos. Junto a esta transversalidad los avances tecnológicos han dotado de una mayor relevancia a técnicas como la biomecánica, en los estudios de la marcha especialidad de Albert Martínez.

**-¿Cómo es la biomecánica aplicada a la podología?**

El ser humano no deja de regirse a nivel biomecánico por la física. Los famosos vectores, que estudiábamos en el colegio, están presentes en cada paso que damos, por lo que la biomecánica analiza esos movimientos mecánicos, esos vectores de fuerza que desencadenarán en caso de un desorden postural en patologías por compresión (desgaste prematuro de articulaciones o úlceras); patologías por tracción (fascitis plantar o periostitis tibial) o patologías por fricción (condromalacia rotuliana)

**-¿Cuáles son las dolencias más comunes que llegan a su consulta?**

Le puedo citar que en deportistas tratamos fascitis plantares, periostitis tibiales, etc.(patologías por estrés mecánico...) En niños pies valgos, planos etc sin olvidar las patologías posturales que cursan con problemas dérmicos como durezas, etc. Aunque las patologías son multifactoriales, desequilibrios posturales, funcionales, alimenticios, emocionales...

**-¿Los deportistas cuidan bien sus pies?**

Deberían hacerlo, es muy desolador ver a alguien preparando un evento deportivo que ha de dejarlo por no tener en cuenta cosas básicas. Actualmente la gente que hace deporte tiene una conciencia corporal muy avanzada. Son conscientes si un calzado les hace pronar más que otro, si una actividad concreta les genera sobrecarga muscular, etc. En este aspecto el consejo y la prevención con los estudios de la marcha es fundamental.

**-¿Qué debemos tener en cuenta con los más pequeños?**

Los niños acuden a nuestra



consulta para descartar alteraciones posturales que les dificultan la deambulacion, que les hacen caer frecuentemente o sufrir molestias puntuales. La mayoría de las alteraciones son fisiológicas o se solventan fácilmente con un soporte plantar. Los niños que practican deporte de forma intensa precisan una demanda musculoesquelética importante, provocando fuerzas de compresión y tracción que deben ser tenidas en cuenta para que la evolución de sus estructuras no se vean condicionadas en el futuro.

**-Por último, ¿Cómo debemos cuidar nuestros pies y qué criterios debemos cumplir para seleccionar el calzado adecuado?**

Nuestros pies se conforman con poco...pero aún les damos menos. Una higiene correcta, un buen secado, una hidratación proporcional y escucharlos de vez en cuando sería suficiente para que sean unos perfectos compañeros de viaje. Y en cuanto al calzado, obviando el calzado deportivo que está más que estudiado, debemos entender que la estética nunca debe primar a la funcionalidad a la hora de seleccionar un buen calzado. Un calzado que nos dé sujeción, de fibras naturales, con un tacón que no supere los 3 cm, con buena flexión y amortiguación, nos garantizará una buena caminata sin acordarnos de los pies

**Clínica Podológica M.O.**  
**Tel. 93 232 26 28**  
**www.podologiaclot.com**  
**www.clinicaosteopatica.com**

*Con sólo una llamada...*

*...reciba a domicilio todos los servicios exclusivos y productos Multidomestic que harán de su hogar un lugar de relax.*

**Infórmese**  
**93 362 29 39**  
 www.multidomestic.com

**multidomestic**

ENTREVISTA A LAURA GRACIA, DIRECTORA DE DIETÈTICA GLÒRIA

# “Los alimentos sin gluten son cada vez más y mejores”

Dietética Glòria ofrece un asesoramiento completo al celíaco

Por suerte, cada vez hay más concienciación acerca de las alergias e intolerancias alimenticias, pero Dietética Glòria fue una de las empresas dedicadas a fabricar alimentos para celíacos. De eso hace ya más de 30 años, cuando poca gente conocía este problema.

**-Actualmente, el tema de las alergias e intolerancias está muy en boga, pero ustedes fueron unas auténticas pioneras en el sector, hace ahora 30 años. ¿Qué buscaban por aquel entonces?**

La verdad es que como muchas cosas en la vida empezó por casualidad. Mi abuelo tenía una panadería tradicional en el barrio del Raval y a raíz de unos conocidos nos fuimos introduciendo en el mundo sin gluten. De ahí empezó la investigación y la experimentación con materias primas para la elaboración de las harinas, la elaboración de pan, la búsqueda de otros productos y en definitiva, la especialización actual.



**-¿Se han cumplido sus expectativas a lo largo del camino?**

Lo que sí hemos visto es una explosión en el sector que facilita mucho la vida a los celíacos. De hace 40 años hasta ahora, ha aumentado tanto la

cantidad como la calidad de los productos. Antes, apenas se encontraban productos y éstos acostumbraban a ser bastante difícil de comer y muy, muy caros. Poco a poco hemos visto como el producto es cada vez más bueno y apetitoso y

además hay casi toda variedad de comida. El problema, como siempre, sigue siendo el precio porque es un producto caro, aunque la actual competencia ha hecho bajar precios y eso siempre es bueno.

**-¿Qué tipo de intolerancias cubren?**

Nosotros estamos especializados en alimentación sin gluten, pero nos encontramos con muchas alergias más. A parte de las ya nombradas de leche o lactosa y huevo, otras como frutos secos, soja, levaduras, azúcar, harinas, maíz. Y el verdadero problema es cuando se combina la alergia a varios de estos alimentos, porque eso reduce el campo de actuación. El tema de las alergias va en alza, no sabemos bien porqué, pero cada día hay más gente.

**-¿Qué otras metas persiguen a más corto plazo?**

Actualmente estamos promocionando nuestra página web y potenciando la venta onli-

## MÁS QUE UNA TIENDA DE ALIMENTOS

Dietética Glòria, más allá de dispensar alimentos, ofrece asesoramiento, consejos de salud y degustación de alimentos sin gluten, y es un espacio de encuentro y debate entre gente que padece intolerancias alimenticias. “Nosotros intentamos ofrecer un asesoramiento completo al celíaco”, explica Laura Gracia, “tanto en el primer momento del diagnóstico, en el que está un poco perdido y busca cómo afrontar el día a día a partir de ese momento, como una vez ya está asumida la celiaquía en la familia, para abastecer las necesidades que surjan. Intentamos que una persona celíaca (sea niño o adulto) pueda hacer y comer todo lo que hace y come un no celíaco. Celebrar un cumpleaños, comerse la coca de Sant Joan o el Roscón de Reyes con toda tranquilidad”

Siempre que las empresas se lo permiten, les gusta hacer degustaciones en la tienda, porque es la mejor manera de promocionar sus productos y una oportunidad para que los clientes adquieran nuevas ideas culinarias. Muchas veces la tienda se convierte en centro de relación entre los celíacos. Se preguntan, se cuentan y comparten experiencias y eso le ayuda en su día a día.

El trato personalizado, la especialización, el asesoramiento y la constancia son las únicas armas que pueden ofrecer ante la oferta de los centros comerciales. “No se trata de una batalla, porque la tendríamos perdida por precio, simplemente ofrecemos lo que ellos no pueden: productos frescos, de calidad, a la carta y atención”, concluye Gracia.

ne. Queremos así facilitar que parte de la compra semanal se pueda enviar a los domicilios, evitando a los clientes tener que desplazarse en coche o ir tan cargados de peso.

Todo ello sin perjuicio que el cliente venga a visitarnos a

la tienda para comprar en persona, para conocer las novedades o simplemente a pasar un rato, porque muchos de nuestros clientes son más que simples clientes.

[www.dieteticagloria.com](http://www.dieteticagloria.com)

**Nueva Monsoy Avena Bio calcium**

Prueba la nueva bebida de avena enriquecida con calcio y verás como su delicioso sabor y sus altos contenidos nutricionales te harán sentir mejor día a día.

- Rica en proteínas e hidratos de carbono.
- Alto contenido en vitaminas del grupo B, que calman y refuerzan el sistema nervioso.
- Contiene una gran cantidad de minerales, tales como magnesio, fósforo, potasio, calcio, hierro, cobre y zinc.
- Bebida equilibrada, su buena composición de aminoácidos esenciales ayudan a crear y reponer los tejidos corporales.
- Tiene menos de 1% de grasas, las cuales principalmente son insaturadas, destacando los Omega 3, 6 y 9.
- Alto contenido en fibra soluble e insoluble.
- Contiene betaglucanos, que regulan el tránsito intestinal.
- Representa el 15% de la cantidad diaria recomendada de calcio.

**Baja en grasas saturadas**  
**Muy baja en sodio**  
**Fuente de calcio**  
**100% VEGETAL** **BIO**

Síguenos en facebook: [facebook.com/bebidasmonsoy](https://www.facebook.com/bebidasmonsoy)

Ctra. de Vic Km 1,23 - 17406 VILADRAU (Girona)  
Tel.: 93 884 80 69 - Fax: 93 884 93 92  
[www.liquats.com](http://www.liquats.com) **LIQUATS VEGETALS**

ENTREVISTA CON EVA FLORES, DIRECTORA DE WORLD NUT NUTRICOSMÉTICA NATURAL

# “La nutricosmética demuestra que algunos cuidados de nuestro cuerpo son más efectivos desde el interior”

**La nutricosmética ya es de por sí toda una novedad en países como España, aunque su introducción está siendo muy rápida, y demuestra que determinados cuidados para nuestro cuerpo son más efectivos si se acometen desde el interior.** World Nut desarrolla desde el 2011 y cada vez con mayor incidencia productos de compra inteligente y racional, basados en resultados que generen la máxima confianza y fidelización de sus clientes.

**-¿Qué novedades han introducido en el sector?**

Disponemos de un amplio portafolio presente en los espacios de dietética de grandes superficies de alimentación, farmacias y parafarmacias, que abarca desde el cuidado de la piel con formulaciones de aloe vera con nuestra marca Nutvisage Argan & Caviar, productos para fortalecer cabello y uñas, un nutricosmético de base vegetal en cápsulas y serum, reformulado con la combinación de los ingredientes activos denominados bio-Bustyl, adifyline y colágeno

soluble, para embellecer, tonificar y dar volumen al pecho femenino, y especialmente una gama muy completa para el control de peso.

**-Su línea Corpore Diet va muy enfocada al control de peso y se basa en el Ácido Linoleico Conjugado (CLA). ¿Qué propiedades tiene?**

En primer lugar CLA Clarinol de Corpore DIET es un derivado del ácido graso esencial de la serie omega 6, un ingrediente natural con estudio clínico que es la primera exigencia para todos nuestros



desarrollos. El consumidor busca resultados contrastables y eficaces. Cuando el CLA se combina con la práctica regular de ejercicio, reduce la grasa corporal aumentando masa muscular, ayuda a definir la silueta y evita el temido efecto rebote, incluso en las dietas proteinadas. Aparte de mejorar la composición corporal, estimulando el metabolismo lipídico para modelar la silueta, el CLA Clarinol de Corpore DIET también tiene propiedades antioxidan-

tes, proporciona flexibilidad a las articulaciones, refuerza la salud cardiovascular y el sistema inmune, mantiene unos niveles sanos de azúcar, reduce los niveles de colesterol y triglicéridos.

**-¿Puede ser utilizado por cualquier persona, de cualquier edad?**

Los estudios clínicos y las pruebas realizadas en países europeos durante dos años entre grupos de personas de perfil muy diverso, han demos-

trado que el CLA Clarinol® de Corpore Diet es un suplemento muy recomendable en el área de control de peso y función inmune. De hecho, desde 2002, este ingrediente se comercializa en Europa y cuenta con las aprobaciones de la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria y certificación GRAS para ser incluido y comercializado enriqueciendo derivados lácteos, sustitutos de comida y zumos de fruta procesada.

**-Para el consumidor es muy importante saber qué come, cómo se produce... ¿Qué controles de calidad pasan los productos de su línea Corpore?**

Tanto la totalidad de nuestros proveedores como los procesos de elaboración de nuestros productos y materias primas, desde su inicio hasta la puesta final en el lineal, cuentan con las certificaciones necesarias y exigidas, que garantizan, no solo la cadena de seguridad alimentaria sino además la eficacia de sus componentes.

**-¿En qué formatos y en qué sabores se encuentran disponibles?**

Actualmente disponemos del único batido sustituto de comida sabor chocolate enriquecido con CLA Clarinol, perlas de 500 mg de CLA Clarinol,

barritas saciantes de chocolate enriquecidas con vitaminas y glucomanano, y estamos preparando el lanzamiento de otros sabores en formato barrita y sándwich sustitutos salados.

**-¿Qué mensaje les daría a aquellos escépticos que no creen en los productos dietéticos saciantes y sustitutos?**

En World Nut Nutricosmética Natural, contamos con productos que acreditan resultados, y que han sido exigentemente testados por nuestro equipo de especialistas. Incluso contamos con la distribución de productos que sus procesos de elaboración han sido patentados dada la complejidad de los mismos, pero sobretodo tras conseguir un óptimo resultado.

**-¿Y cómo evitan el temido efecto rebote?**

La línea de barritas y batidos Corpore Diet y las perlas de CLA Clarinol son en la actualidad los mejores aliados del mercado para evitar el efecto rebote, moldear nuestra silueta y mantener el apetito bajo control de forma saludable y natural.



ENTREVISTA A JESÚS GARDE, PASTELERO Y PROPIETARIO DE PASTELERÍA GARDE

# “Las pastelerías deben adaptarse constantemente a los nuevos gustos de los clientes”

**Jesús Garde representa a la quinta generación de una familia de pasteleros.** Su pastelería-cafetería apuesta por un nuevo modelo de negocio en el que además de los dulces, tiene cada vez una mayor importancia los salados, las comidas rápidas de calidad, el servicio de cafetería y el catering, sin olvidar el pan.

**-¿Qué les hizo añadir a su modelo de negocio de pastelería clásica -muy reconocida y bien posicionada en el Eixample- más especialidades como productos salados, comida rápida y catering?**

Era el paso necesario que debíamos dar por dos razones. La primera era que si queríamos crecer como empresa, la pastelería no era suficiente. Y la segunda, por el potencial que supone ofrecer nuevos productos, acordes con las nuevas demandas de la sociedad. En este caso el servicio de cafetería, de pan, de comidas ligeras, de salados, además del catering. En cierto modo hemos dado respuesta a lo que detectábamos que nos pedían nuestros clientes. Eso sí, sin dejar

de ofrecer la máxima calidad, como hemos hecho siempre. Para ello incluso cambiamos de local, trasladándonos al actual hace seis años.

**-¿Se refería usted a las nuevas demandas de la sociedad, cómo las atienden en su establecimiento?**

Le pondré un ejemplo: la comida del mediodía. Nosotros servimos muchas comidas bajo la filosofía “fastgood”, comida rápida pero de calidad: sándwiches, bocadillos, pasta caliente, ensaladas, pizzas, cocas, quiches, empanadas, etc. Mucha gente lo toma en nuestro salón cafetería que es amplio, confortable y con buen servicio o se lo lleva a casa o a su despacho. Este servicio de comidas funciona



durante todo el día y está teniendo muy buena respuesta entre nuestros clientes. Se trata de adaptarse constantemente a las nuevas necesidades del cliente y no al revés.

**-¿Elaboran ustedes todos sus productos?**

Sí. En la medida de lo posible elaboramos nosotros mismos los dulces, salados, pasteles, comidas ligeras, pan, etc. Le pondré otro ejemplo: los batidos de frutas que vendemos en verano, los elaboramos nosotros mismos. Lo sencillo sería buscar un sobre con gusto a fruta pero no, somos nosotros mismos los que seleccionamos la fruta, la trituramos, etc.

**-Hablemos de pastelería... ¿En qué situación se encuentra ahora el sector?**

Independientemente de la crisis, que nos ha afectado, yo siempre digo que en Catalunya la pastelería es excelente, de primer nivel, sólo hace falta salir fuera para corroborarlo. Por otro lado también es cierto que se está recuperando la pastelería tradicional, la que conocemos todos, y que se está combinando con otra más moderna, que ha surgido a partir de los nuevos genios de la cocina. Se están mezclando tradición y modernidad y los resultados son magníficos, sólo hace falta asomarse a algún aparador.

**-¿Me hablaba usted de la crisis?**

Sí. Le voy a dar un dato, hace unos diez años se hizo una encuesta entre ciudadanos franceses. Se les pedía cuál era el primer concepto que les venía a la cabeza cuando se les citaba el término pastelería, ¿sabe cuál era la primera respuesta? : cara -la segunda era buena-. Todo ello unido a que el consumo de pastelería está muy ligado al fin de semana y fiestas señaladas -Navidad por ejemplo- y que se relaciona con dieta poco saludable, gordura, etc...Todo esto para decirle que por supuesto que hemos notado la crisis. La pastelería no es como el pan,

un bien de primera necesidad, y muchas pastelerías han tenido que cambiar el modelo de negocio. Afortunadamente la gente continúa comprando pasteles los fines de semana y fiestas señaladas, aunque mirando más el tamaño y el precio, que creo que es algo que pasa con el resto de productos en general.

**-¿Cuáles son los planes de futuro de la Pastelería Garde?**

Creemos que con los nuevos servicios que hemos impulsado vamos por el buen camino. Además ha entrado ya la sexta generación de la familia, mi hija, y está aportando nuevas ideas que seguro que funcionarán, como por ejemplo la presencia activa de la pastelería en Facebook (PasteleriaGarde). Todo ello manteniendo siempre los máximos criterios de máxima calidad en la elaboración y en el servicio.

## SERVICIO DE CÁTERING

El nuevo servicio de catering que ofrece la Pastelería Garde está funcionando muy bien ya que están en una zona de oficinas. Muchas empresas y despachos necesitan su colaboración para desayunos y comidas de empresa, cócteles, cursos, recepciones, etc. “Si la demanda se ciñe a lo que podemos ofrecerles, manteniendo nuestros criterios de calidad, podemos hacer catering para grupos de hasta 150 personas”, explica Jesús Garde.

[www.pasteleriacateringbarcelona.com](http://www.pasteleriacateringbarcelona.com)  
[Facebook.com/PasteleriaGarde](https://www.facebook.com/PasteleriaGarde)



## TATAY URBAN FOOD

Cada vez hay más personas que optan por llevarse a diario la comida al trabajo. El kit URBAN FOOD, uno de los últimos lanzamientos de Tatay, es la solución perfecta para llevar un menú completo fuera de casa, de una manera discreta, cómoda e higiénica. Este práctico conjunto, fácil de transportar como maletín o como bandolera, está compuesto por una bolsa de poliéster negro, con el interior de aluminio para preservar mejor los alimentos, 2 contenedores con cierre de rosca de 0,2L y 2 contenedores ovalados de 0,5L. Además la bolsa lleva compartimentos interiores para guardar servilletas y cubiertos, y un bolsillo en la parte posterior con cremallera para guardar las llaves, el móvil, etc.



ENTREVISTA A RAMON BERENGUERAS, PROPIETARIO DE BETARA

## “Nuestros quesos son elaborados de forma natural y madurados en los aires del Lluçanès”

Una firma pequeña y familiar pero que, gracias a su dedicación y a mantener formas de elaboración puras y artesanales, ha conseguido que su producto sea mundialmente reconocido por todos los expertos del sector. Este ha sido el logro de Betara, que fabrica quesos de una excepcional calidad bajo la firma “El rebost del Lluçanès” y que el 23 de diciembre próximo celebrará una cata de quesos que tendrá lugar en sus instalaciones de Olost de Lluçanès. Ramon Berengueras nos habla sobre su producto con la misma pasión con la que lo fabrica.

-¿Qué ha supuesto para Betara el obtener el preciado premio de la Medalla de Oro y de Plata en las categorías de Cabra y Oveja respectivamente?

Por el simple hecho de ser una

empresa pequeña y familiar ha representado para nosotros la culminación del esfuerzo, dedicación, trabajo y satisfacción por la buena tarea realizada.

-¿Qué particularidades tie-

nen sus quesos para haberse hecho con el galardón? ¿Qué papel juega su ubicación, en pleno Lluçanès?

Nuestros quesos son artesanales, elaborados de forma natural, recordando las antiguas

formas de elaboración y madurados en los aires del Lluçanès, donde la climatología es excelente para obtener un producto de primera calidad

-¿Qué retos de futuro persiguen a más corto plazo? ¿Ampliarán su catálogo de quesos?

Desde hace tres años hemos incrementado nuestra familia con productos ecológicos, consiguiendo elaborar quesos de cabra, vaca y oveja ECO. Nuestros grandes retos son conseguir que cualquier enamorado del queso sea capaz de valorar positivamente nuestro producto, tanto si hablamos del Lluçanès y de nuestro país como de Europa y América. Actualmente hemos conseguido elaborar quesos madurados con cerveza tanto en la forma convencional como ECO

[www.betara.cat](http://www.betara.cat)



## Mantén tu tránsito intestinal a raya con roha-max®

roha-max® es un exclusivo complemento alimenticio a base de hojas de sen, hibisco, regaliz y menta que nos ayuda a mantener un tránsito intestinal regular

Su excelencia en la composición y sus más de 47 años de historia hacen de roha-max® una marca con personalidad única y con unos valores diferenciados. Naturalidad, confianza y autenticidad son los más destacados entre sus consumidores.

roha-max® es el único producto dentro de su categoría que se mastica y el hecho de consumirse antes de acostarse favorece que sus efectos se obtengan por la mañana, aportando una sensación de mayor control de la situación.

Disponible en formatos de 60g y 130g.

Para más información: [www.diafarm.com](http://www.diafarm.com)



# ANATOMICOS

## D'KEL®



Salud andando



FABRICACIÓN DE CALZADO LABORAL

C/. Briones, 55 - Pol. Ind. Carrús - Apto. 1487 - 03206 Elche - T. 96 544 49 11 - F. 96 544 50 13 - [anatomicos@dkel.com](mailto:anatomicos@dkel.com) - [www.dkel.com](http://www.dkel.com)

ENTREVISTA CON FLORENCIO CERVANTES, DIRECTOR DE TREBALLS VERTICALS CERVANTES

# “Si la gente supiese en qué estado se encuentran muchas fachadas de Barcelona, iría por la calle con casco”

**Lo que hace unos años no era común, la rehabilitación y reforma de edificios mediante los trabajos verticales, es cada vez más habitual.** Ya es normal encontrarse a operarios colgados de arneses en fachadas, bajantes y patios interiores mejorando comunidades de vecinos. Florencio Cervantes unió su afición a la escalada y su experiencia de cerca de 20 años como oficial albañil para crear hace un año Treballs Verticals Cervantes.

**-¿Qué servicios ofrece Treballs Verticals Cervantes?**

Los mismos que cualquier empresa de rehabilitación y mantenimiento de edificios, pero a través de servicios verticales: trabajos en fachadas, cambio de bajantes, claraboyas, impermeabilizaciones, reparación de tejados, pintura en fachadas, limpieza de cristales, poda de árboles, instalación de publicidad, construcción de rocódromos o bulders...

**-¿Pero sólo se recurre al trabajo vertical cuando no se puede montar un andamio o cuándo son puntos de difícil acceso?**

Ya no es así. Es cierto que hay partes del inmueble donde sólo se llega verticalmente, pero hoy por hoy se pueden hacer, mediante los servicios verti-



cales, los mismos trabajos que con un andamio. Además tiene ventajas. Es más seguro, ya que no es necesario tener un andamio montado, lo que facilita el acceso a los pisos desde el exterior de personas no deseadas. Supone menos trasiego para los vecinos y tal vez la más importante es que es más económico, al no tener que montar grandes estructuras, ya que con una planta de andamio y

una malla es suficiente como cordón de seguridad para los transeúntes.

**-¿Y se trabaja igual de bien colgado de un arnés que en un andamio?**

Si el profesional es bueno, puede hacer las cosas igual de bien. Nuestro perfil de empleado es un oficial albañil de primera que aprende a escalar o que tiene cierta experiencia.

**-La seguridad es importante. ¿Qué medidas toman?**

Es fundamental, tanto para el operario como para la gente que vive en ese inmueble y para los peatones que pasan por la calle. Nuestros trabajadores llevan doble anclaje, chapas de escalador, sujetamos los colgantes perforando paredes con tacos especiales reforzados con resinas, etc. También somos muy cuidadosos con los vecinos del inmueble o los transeúntes, creando para ellos espacios de seguridad.

**-¿Cuál es la intervención más común?**

Trabajamos mucho reparando balcones en los que, por el paso del tiempo, se ha quebrado el hormigón y ha empezado a caer a la calle a trozos. Esto es muy común y si la gente de Barcelona supiese en qué estado se encuentran muchas fachadas, iría por la calle con casco. A menudo ocurre que los balcones son un primer síntoma del mal estado en que se encuentra un edificio; conforme vamos bajando vemos que hay grietas, bajantes rotos, humedades, etc.

**-O sea que en las viviendas de Barcelona se ha hecho, por lo general, poco mantenimiento...**

No se puede generalizar, ya que hay algunos administradores que nos llaman periódicamente, cada seis meses o cada año, y hacemos una revisión general cambiando aquello que creemos que puede dar problemas. Debería ser

así porque cuando ocurre un incidente, que caiga un trozo de balcón a la calle por ejemplo, el tema se complica con la llegada de los bomberos, las denuncias a la comunidad, las inspecciones, las multas, etc. Es mejor no llegar a ese punto.

**-¿Qué planes de futuro tiene Treballs Verticals Cervantes?**

Continuar trabajando bien y manteniendo la confianza de nuestros clientes, que cada vez nos llaman más porque solventamos sus problemas de una forma rápida, eficiente y cómoda para ellos.

## UNA SILLA DE TRABAJO EN LAS ALTURAS

Su experiencia como escalador le sirvió a Florencio Cervantes para diseñar un modelo de silla de trabajo propia que utilizan los cinco operarios de su empresa. La silla mide 1,20m de largo y, además de sentarse en ella, el operario tiene a cada lado dos huecos de 40 cm en los que puede encajar las gavetas. De este modo, en un gaveta vierte o amasa el cemento y en la otra tiene los vierteaguas necesarios para reparar un balcón. También puede utilizarla como recipiente para colocar los escombros o como soporte para los cubos de pintura. La silla además cuenta con diversos anclajes en los que el oficial puede colgar, mediante cuerdas, sus herramientas, de manera que si se le caen están sujetas y no llegan al suelo.

[www.treballsvverticalscervantes.com](http://www.treballsvverticalscervantes.com)  
Tel. 615 324 922  
[verticalscervantes@gmail.com](mailto:verticalscervantes@gmail.com)

ENTREVISTA CON JAUME FONS, DIRECTOR GERENTE DE TECHNOFONT

# “La calefacción eléctrica de alto rendimiento consume cerca del 50% menos kWh que el gas natural”

**Con la calefacción Technofont basada en la electricidad, en relación al gas podemos obtener beneficios económicos directos como puede resultar el hecho que nuestro sistema de calefacción no necesita de ningún mantenimiento o revisiones periódicas.** Technofont no se ocupa únicamente de la fabricación de sus radiadores, también colabora con el instalador en el cálculo y diseño de toda la instalación.

**-¿Qué diferencia destacaría en relación a otros sistemas de calefacción eléctricos?**

Sin duda destacaría la eficiencia energética. Conseguimos a pleno rendimiento obtener 140 kcal/elemento. También la Regulación Crono-proporcional: la electrónica del propio radiador regula el tiempo de consumo mínimo para sostener la temperatura solicitada. Todo ello, si la instalación está realizada correctamente, nos per-

mite obtendremos un consumo de alrededor de seis horas para sostener la vivienda a 21°C las 24 horas del día (el consumo por consiguiente será de solo un 25% sobre el rendimiento calorífico obtenido, calentando la vivienda el 75% del día sin consumir electricidad), resultados que hoy en día solo Technofont puede ofrecer al mercado de la calefacción eléctrica.

**-Es cierto que el calor eléctrico tiene la fama de ser**

**más caro, pero a la larga es la opción más eficiente. ¿Cómo se logra esa inversión del coste?**

Contratando la tarifa eléctrica con discriminación horaria reduciremos el coste de nuestra calefacción más del 30%. Y por tanto comparativamente con una calefacción por radiadores de aluminio y caldera de gas natural, estaremos en un coste sensiblemente inferior. También el coste será inferior a un suelo radiante, sea este

alimentado por gas natural o por gas-oil.

**-Uno de los puntos clave es la instalación del sistema de calefacción, muchas veces deficitaria. ¿Qué fallos suelen darse más a menudo?**

Technofont no se ocupa únicamente de la fabricación de sus radiadores, también colabora con el instalador en el cálculo y diseño de toda la instalación. La cual finaliza con la puesta en marcha, que es realizada por un técnico de nuestra empresa, asegurando así que la instalación dará el mejor resultado posible. Solo en aquellos en que no se ha calculado correctamente los vaticos necesarios para calefactar



una vivienda, pueden darse altos consumos y dificultades para alcanzar la temperatura solicitada, por todo ello resulta del todo imprescindible seguir las recomendaciones que damos como fabricante a la hora de calcular la potencia necesaria.

**-En todo este panorama, ¿qué soluciones propone Technofont?**

Funcionalmente, cada radiador dispone de sonda de temperatura electrónica, lo que permite una temperatura más exacta y homogénea en toda la vivienda. Con el Programador conseguimos centralizar todos los radiadores, incluyendo toalleros y termo ACS, y mediante el Optimizador de potencia controlamos los consumos. Además para segundas residencias disponemos de un sistema de Control a distancia, por línea telefónica (fija o móvil).

En cuanto a la instalación es mucho menor que cualquier otro sistema, en me-

**-El diseño y personalización de sus radiadores también es algo que les diferencia, ¿no es así?**

Sí, gracias a la estructura y filosofía de nuestra empresa. El interés en que nuestros clientes vean atendidas sus necesidades es fundamental. Nuestra cadena de montaje ha sido estructurada de forma que nos permite atender solicitudes singulares, tanto en colores como la posibilidad de decorar la superficie del radiador con la imagen que el cliente desee.

**-La I+D es constante en su actividad. ¿En qué proyectos y novedades están trabajando actualmente?**

Actualmente estamos trabajando en la incorporación de tecnología domótica a nuestro sistema que esperamos pueda estar disponible para nuestros clientes en un periodo de tiempo razonable.

**Calefacción TECHNOFONT, consume menos energía que una calefacción de gas\*.**

Y con el OPTIMIZADOR de potencia podrá reducir la potencia eléctrica contratada.

**El uso del OPTIMIZADOR de potencia, supone un ahorro del 30% sobre la potencia contratada.**

(\*) Según estudio realizado por el departamento de energía aplicada de la Universidad de Lleida.

Vallgorguina vuelve a celebrar este fin de semana un encuentro de celebración del apego del pueblo a sus oficios y a la naturaleza

# Una fiesta de la tierra y el bosque

Vallgorguina celebra mañana y pasado mañana la Festa Major de Sant Andreu, y uno de los actos principales es la Fira del Bosc i de la Terra, el evento del año que congrega a más gente en el pueblo. La fiesta está asegurada por las actividades que se llevan a cabo y la gran variedad de productos artesanos que se ofrecen, todos ellos de una calidad inmejorable. Asimismo, es el homenaje que la gente ofrece al bosque y a la tierra, que dan nombre a la celebración, puesto que las raíces de la comunidad se hunden en estos dos elementos.



El bosque es el gran protagonista de Vallgorguina, pueblo rodeado por el entorno forestal que le dio y le da vida con

una serie de actividades estrechamente ligadas al mundo silvícola, y que han marcado los oficios durante siglos: leña-

dores, carboneros, peladores de corcho, etc.

Precisamente una de las principales actividades de la Fira es la demostración de estos antiguos oficios: orfebre, hiladora, tornero, etc... Otro de los puntos fuertes es el concurso de cortar troncos, que es uno de los momentos más destacados del fin de semana. Asimismo, habrá exhibición de escultura con motosierra a cargo de Ciscu Masagué, exposición de objetos elaborados con corcho, talleres gratuitos para niños (torno de cerámica, artesanía de cuero, taller de pan, de vidrio, de elaboración de velas con cera natural de abeja, de maquillaje infantil, etc.). Otras actividades que se desarrollarán serán la animación infantil a cargo de "L'aquari", paseos en burro, batucada del grupo "Festimbal" y brasa en directo: "botifarra amb mongetes", pan tostado con jamón, vino de la tierra y degustación de caldo Aneto.

# Una experiencia genuinamente americana para el paladar

**La oferta gastronómica de Barcelona, plagada de restaurantes y propuestas culinarias, es innumerable.** En este marco, la diferenciación es clave para atrapar al cliente y ahí, precisamente, es donde radica el éxito de Ribs Diagonal Mar, que abrió sus puertas hace un año y que pone al alcance de sus comensales una amplia oferta de carne asada y complementos texanos.

Convertirse en un referente de la gastronomía típica de los Estados Unidos fue el objetivo del empresario y emprendedor Carlos Prat al abrir un restaurante Ribs en el centro comercial Diagonal Mar. La carta de este ya emblemático local, que dispone de más de 700m<sup>2</sup>, es descrita por quienes la degustan como "de muy buena calidad". Todos coinciden al señalar que "se come muy bien y a bajo precio".

La oferta, que combina menús de mediodía, menús infan-

tiles y la carta del fin de semana, se completa además con una inmejorable decoración del establecimiento y con una genuina ambientación, con música country tocada en directo, lo que transportará al comensal, aunque sea durante un rato, a un auténtico restaurante de Estados Unidos.

## Especialistas en costillas

De Texas. Del oeste americano, la cuna de la barbacoa, es

de donde proceden los asados y deliciosas costillas a la parrilla que tan populares se han hecho en nuestro país gracias a Ribs. Estas costillas se hacen a la vista de todos los asistentes, en el centro del local, sobre el carbón y se terminan con una pincelada de salsa barbacoa.

Pero no todo se reduce a costillas. La carta de Ribs también comprende succulentos entrantes, como los Dips&Chips, nachos con queso, fajitas de pollo,

ternera y mixtas; y los combos. Las carnes, con el pollo a la barbacoa, el entrecot y el solomillo de buey a la cabeza, tampoco se quedan atrás, así como las ensaladas, hamburguesas y postres, entre los que destacan el cookie con helado, el brownie servido caliente, los apple rolls o el superbowl.

En cuanto a las salsas, la chimichurri y la barbacoa son las más aclamadas por la gente.

## Música en vivo y ambientación americana

Otro de los atractivos de los restaurantes Ribs es su decoración, 100% original y traída de los Estados Unidos en dos o tres viajes realizados anualmente, adquirida en mercados y ferias de Florida, gracias a la que se recrea una imagen única y atractiva para el visitante, cuyo máximo exponente son, quizás, las pinturas que decoran el local, obras todas ellas de los copistas autorizados del Museo de El Prado.

La oferta cultural, que recrea el ambiente y el folklore americano, es otro de los



atractivos de Ribs Diagonal Mar. Conciertos de música country, espectáculos de baile y actividades que se celebran en el mismo local, durante los ágapes, y que recrean un ambiente idóneo para disfrutar plenamente de la oferta gastronómica del establecimiento.

En cuanto a música country en directo, los grupos Hemded Billies y The Clydes tocan música en vivo alternativamente todos los viernes. Diagonal Mar. Pero ahí no acaba todo, ya que el local también sirve de marco para todo tipo

de celebraciones que tengan como línea argumental la cultura y el folklore americanos: bailes, actividades infantiles, recreaciones de escenas del farwest... Todas ellas tienen su espacio de forma periódica en Ribs Diagonal Mar.

## ÉRASE UNA VEZ... LA HISTORIA DE RIBS

Todo comenzó hace ya 40 años, en Madrid, cerca de la base norteamericana de Torrejón de Ardoz. Allí fue donde John McMurray creó el primer restaurante texano en España, 'La Casa de las Costillas', con la mejor comida americana, e introdujo por primera vez las costillas elaboradas sobre parrillas de carbón de encina. Así se inició una trayectoria de sabor y calidad que dura hasta nuestros días. Con 14 establecimientos Ribs -cuatro de ellos franquiciados- la cadena forma parte de The Eat Out Group desde el año 2008.



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

# Boí Taüll Resort, una escapada familiar de ensueño

**La tranquilidad y el respeto por el entorno es lo que el visitante podrá encontrar en Boí Taüll Resort, un lugar idílico donde adultos y niños encuentran su lugar y un sinfín de actividades y planes.**

Un alojamiento de excepción, una exquisita restauración y un amplio catálogo de servicios al alcance de las familias es lo que ofrece Boí Taüll Resort para esta temporada de nieve. Su estación de esquí, una de las más emblemáticas del Pirineo de Lleida, ofrece año tras año una excelente calidad de nieve, gracias a su cota mínima de 2.020 m, su cota máxima, de 2.751, y su gran pendiente.



Cuando somos unos apasionados del esquí, o tan solo unos aficionados a los que les gusta practicarlo de vez en cuando, y pensamos en llevarnos con nosotros a toda la familia, nos surgen varios interrogantes. “A mi mujer no le acaba de convencer el tema y no quiero que se aburra mientras yo esquío”, “A los dos nos encanta esquiar, pero no tenemos paciencia a la hora de enseñar a nuestro hijo” o “El de 2 años todavía es muy pequeño para esquiar pero no queremos dejarle con los abuelos” son varios de los supuestos con los que podemos encontrarnos. Es

entonces cuando dar con una oferta completa, encabezada por profesionales preparados para ello, que satisfaga las necesidades de mayores y niños es fundamental, y ahí entra en escena Boí Taüll Resort.

**Inesperado, increíble, espacioso**

Boí Taüll Resort representa una profunda relación con la naturaleza, un lugar donde no existe la masificación que puede darse en otros valles. El Valle de Boí, donde se ubica, también acoge un valioso conjunto cultural, nue-

ve iglesias románicas del siglo XII y el Parc Nacional d'Aigüestortes.

**Alojamiento y restauración de primera**

El conjunto ofrece, para empezar, una restauración a la altura de los paladares más exigentes y confortables alojamientos. Las pistas de Boí Taüll Resort disponen de cuatro restaurantes donde el visitante podrá descansar mientras degusta diferentes propuestas gastronómicas.

Gracias a la diversidad de categorías de sus hoteles, que comprenden desde dos a cuatro estrellas, así como apartamentos de dos llaves, Boí Taüll puede albergar desde parejas que quieren pasar un fin de semana romántico en la nieve hasta escapadas familiares con los más pequeños de la casa, además de grupos de amigos o escolares.

**Amplio abanico de servicios**

El conjunto que representa tanto el Resort como la estación de esquí de Boí Taüll ofrece actividades deporti-

vas, de ocio y relax. Así mismo, la comodidad de obtener todos los servicios a través de una sola llamada o con un solo click a través de la página web no tiene precio, y es que de esa sencilla manera el cliente podrá desde contratar el alojamiento o el forfait hasta las clases de esquí, pasando por el alquiler del material. Por estar alojados en los hoteles o apartamentos del complejo, los clientes de Boí Taüll podrán desplazarse hasta las pistas con un autobús gratuito que el Resort pone a su alcance.

La familia al completo también podrá participar en las animaciones para todos los públicos y edades que el complejo organiza cada día, lo que pondrá el broche de oro a una jornada de esquí. Actuaciones y gran variedad de juegos y actividades que el equipo de animación tiene preparadas. Al otro extremo encontramos también propuestas de relax, cuyo principal exponente es el Spa Augusta, situado en el Aparthotel Augusta y que ofrece la posibilidad de disfrutar de más de 1.200 m<sup>2</sup> de exclusivas instalaciones que ofrecen relax y bienestar para

los cinco sentidos. El Spa Augusta dispone de 13 salas de tratamientos, un elaborado circuito de aguas, centro de belleza y piscina interior.

**Y para los peques...**

Boí Taüll Resort también piensa en los reyes y reinas de la casa, en su confort y su diversión. Por eso, además de las animaciones diarias -totalmente enfocadas a un público familiar- el Resort pone a su disposición un club infantil gratuito para todos los niños y niñas de 2 a 6 años alojados en él. Ubicado en el Hotel Romànic, ofrece un espacio lúdico-educativo que dispone de piscina de bolas, tobogán interior, cine... Completan el abanico el jardín de nieve, un espacio especialmente diseñado donde los niños a partir de 3 años podrán aprender a esquiar mientras se divierten, y la guardería para niños entre 2 y 3 años, donde los más pequeños, resguardados del frío, juegan y se divierten con otros niños mientras sus padres se dedican a su deporte favorito, el esquí.

[www.boitaulresort.com](http://www.boitaulresort.com)

**ENTREVISTA CON MARIA MUÑOZ, DIRECTORA C. N. PORT D'ARO**

## “La navegación también es una buena actividad de familia”

El Club Nàutic Port d'Aro de Platja d'Aro está constituido desde el 30 de junio de 1984, a pesar de que fue mucho antes cuando nació la inquietud de esta fundación. Este espíritu inicial lo creó un pequeño grupo de personas, vecinos de aquí y de allá, con una idea en común: “El mar”. Hoy se ha transformado en un Club con más de 900 socios.

**-¿De qué manera fomenta el Club la afición a la náutica?**  
En colaboración con el Ayuntamiento de Platja d'Aro, estamos trabajando con el proyecto

de la vela escolar para fomentar los deportes náuticos y la pasión por el mar, para todos los jóvenes de las localidades cercanas a la costa.

**-¿Qué servicios ofrece?**

Alquiler de amarres desde seis hasta 25 metros, con agua y electricidad, vestuarios, W.C, gasolinera 24 horas, marinería

24 horas, vigilancia nocturna profesional, limpieza de embarcaciones, Wifi en la zona del Club, información meteorológica diaria, rampa y grúa. En el Club hay bar-restaurante, piscina, saunas, gimnasio, escuela de vela y una sala polivalente para toda clase de actividades sociales para más de 200 personas.

**-¿En qué grado les ha afectado la crisis?**

Nuestro cliente habitual es la familia de clase media-alta a la que le gustan actividades como pescar, submarinismo, o disfrutar en familia de una buena navegación, que lógicamente, en caso de verse apura-



da, es lo primero que recorta al no ser de primera necesidad

**-¿Qué actividades tienen planeadas para diciembre?**

Mensualmente y conjuntamente con el Museo Marítimo de Barcelona y la FCV exponemos, hasta mediados de marzo, una recopilación de fotografías

históricas que nos muestran la recuperación y la difusión del patrimonio marítimo de nuestro país. También esta previsto a finales de diciembre celebrar el tradicional Concierto de Navidad colaborando con UNICEF y ECOMAR.

[www.clubnauticportdaro.cat](http://www.clubnauticportdaro.cat)

Somos **Deportistas**.com

**Distribuidores de material deportivo técnico**

**SPIBELT™**  
CINTURÓN DEPORTIVO



**CINTURÓN PARA DEPORTISTAS**

**RYWAN**  
LA CALZADILLA TÉCNICA



**CALCETINES TÉCNICOS**

**currex**  
motion analysis solutions



**PLANTILLAS PARA UN MAYOR RENDIMIENTO**

# AMANDIN®

Un estilo de vida muy saludable



En los mejores establecimientos de alimentación ecológica y dietética



Las bebidas más saludables • La horchata de siempre • Los caldos caseros • Las cremas de frutos secos



[www.amandin.com](http://www.amandin.com)

