

Vuelta al Cole

ENTREVISTA **Moisés Torregrosa** Cofundador y responsable de Marketing y Comunicación de NaturBrush

NaturBrush, la primera marca española de cepillos dentales hechos de bambú

Fundada por Jorge Lizondo y Moisés Torregrosa, la marca NaturBrush lleva al mercado un cepillo de dientes con claro compromiso medioambiental.



¿Qué características definen al cepillo de dientes NaturBrush?

Es un cepillo de dientes natural, biodegradable, antibacteriano, hipoalergénico, vegano y recomendado por odontólogos. El consumidor tiene que tener claro que en sus manos tiene un producto natural, tratarlo como tal y tener la precaución de secarlo después de su uso, lo que le garantizará que el cepillo dental NaturBrush siempre estará en óptimas condiciones.

¿Por qué es diferente?

NaturBrush es la primera marca española de cepillos dentales hechos de bambú. Contamos con los correspondientes certificados y test de seguridad para que el usuario tenga el mejor producto posible. Esto nos hace únicos y diferentes con respecto a otros cepillos similares que se pueden encontrar en el mercado. Colaboramos activamente en el proyecto Healthy Smile, creando hábitos de salud bucodental en los niños y, a la vez, sensibilizándolos en el cuidado del

medio ambiente. Nos preocupa tanto qué planeta dejaremos a nuestros hijos como qué hijos dejaremos a nuestro planeta.

¿Cómo se fabrica? Está hecho de bambú...

Se fábrica de manera artesanal. Los cepillos dentales NaturBrush están fabricados con bambú de la va-

riedad Moso. Sus filamentos son de material biodegradable, junto con un biobasado natural proveniente del aceite de ricino.

Y como somos conscientes de que el cepillo de dientes convive en un entorno húmedo (el cuarto de baño, vapores, duchas, ...), sometemos a nuestros NaturBrush a un proceso de carbonización para evi-

tar posibles alteraciones a causa de la humedad.

¿Qué compromiso medioambiental hay detrás del producto?

En primer lugar, el tipo bambú que, por su dureza, no es consumido por los osos panda. A su vez, tampoco deforestamos. El bambú se cultiva en espacios controlados y su desarrollo es muy rápido, llegando a crecer 5 metros por semana hasta alcanzar su máxima altura, alrededor de los 30 metros. Además, todo el packaging que utilizamos es 100% biodegradable, no contiene ningún componente plástico y las pinturas son ecológicas y de fuentes renovables.

Sonrisa feliz, planeta feliz es su lema...

Cuida tu sonrisa eliminando la posibilidad de ingerir micropartículas plásticas con el perjuicio que esto conlleva a nuestra salud; y cuida la sonrisa del planeta donde vivimos, eliminando la certeza de contaminación plástica que está asfixiando a tantas y tantas especies.



NaturBrush es un cepillo de dientes natural, biodegradable, antibacteriano, hipoalergénico, vegano y recomendado por odontólogos

¿Qué otros productos comercializan con marca NaturBrush?

Dentro de nuestra filosofía, estamos incorporando productos de uso cotidiano que sustituyan a los ya actuales de plástico. Por ejemplo, bastoncillos de algodón orgánico y bambú Moso, esponjas naturales de la planta konjac, sommers (base para el cepillo) fabricados 100% en porcelana valenciana, que cumplen la función de base para el cepillo a la vez de mantenerlo fresco y seco. Y tenemos otros productos en fase de desarrollo, como el estuche de viaje 100% bambú.

¿Dónde pueden encontrarse?

Nuestros productos se encuentran en las tiendas que nosotros denominamos canal verde (tiendas eco, bio, herboristerías) y en el canal farmacia. Los consumidores e-commerce pueden adquirirlos a través de nuestra tienda online: www.natur-brush.com. Estamos a disposición para responder cualquier duda.

¿En qué mercados están presentes? ¿Han iniciado su expansión internacional?

Iniciamos nuestra andadura en València, en la población de Meliana, corazón de la huerta valenciana, rodeados de campos de chufa y allí seguimos. Actualmente cubrimos el mercado nacional y Portugal. Estamos proceso de expansión al resto de Europa y el mercado latino.

Higiene dental, la importancia de crear hábito en los niños

En los últimos años nos hemos transformado como sociedad. Vivimos, aprendemos y nos relacionamos de forma diferente. Nuestros propósitos también han cambiado y la odontología no es una excepción, caminando hacia la consecución de servicios cada vez más individualizados, hechos a medida: una forma específica de trabajo para cada paciente.

Todos estos cambios se perciben perfectamente en el día a día del trabajo en la clínica y lo más coherente es adaptarse a las nuevas circunstancias. La odontopediatría es una de las especialidades con mayor capacidad para demostrar la adaptación de la odontología a las nuevas formas de vida, destacando el protagonismo de la prevención en el cuidado de la salud infantil. Pequeñas modificaciones en la dieta, trabajar en la resistencia de los dientes o incorporar una buena técnica de cepillado son la base del trabajo de cualquier especialista en salud dental infantil. En este contexto y con la gran necesidad de adquirir un carácter adaptado a



las circunstancias actuales, decidimos ir un paso más allá en el desarrollo de la promoción de salud en los más pequeños y pequeñas. En la Academia Healthy Smile, junto con Naturbrush, promovemos el desarrollo de los hábitos saludables. Aprovechamos las edades y entornos con predisposición educativa por para llevar a cabo nuestros talleres. Nuestra propuesta es firme: promover la au-

tonomía a través de la transmisión de confianza con la finalidad de conseguir una motivación en el cuidado de la salud personal y del entorno en los más pequeños. A través de la reflexión, la capacidad crítica y la estimulación de la creatividad, construimos las bases del desarrollo del hábito del cuidado personal y ambiental. La familia es un componente esencial en el desarrollo de la actividad. Tienen la oportunidad y la misión de darle continuidad y afianzar el proceso de generación del hábito. Aun así, resulta sorprendente cómo los más pequeños de la casa acaban por convertirse en perfectos embajadores de la salud bucodental en el entorno familiar. El resultado, la creación de hábitos hecha una gran labor. Una labor que representa una gran historia. Una historia en forma de cepillo. Un cepillo en forma de cambio. En definitiva: "Sonrisa feliz, planeta feliz".

Manuel Blanco. CEO y Cofundador de Healthy Smile.
www.healthysmile.es

naturbrush
SONRISA FELIZ, PLANETA FELIZ

www.natur-brush.com

ENTREVISTA **Dr. Itamar Friedländer** Ortodoncista y **Dra. Ruth Mayné** Odontopediatra

“El aumento de caries en niños de 0 a 3 años empieza a ser preocupante”

La prevención es la clave cuando se trata de salud bucodental y, cuando hablamos de niños, esa palabra cobra el doble de importancia, ya que se pueden evitar muchas afecciones con una visita temprana al dentista. Hoy hablamos con los doctores Itamar Friedländer, ortodoncista, y Ruth Mayné, odontopediatra, de la Clínica Friedländer de Barcelona.

¿Por qué es importante acudir al odontopediatra a una edad temprana? ¿Hablamos incluso de cuando son bebés?

Es importante acudir al dentista infantil para prevenir patologías. Por ejemplo, **la patología de la caries es 100% prevenible**, pero ésta empieza en el momento en que hay dientes, por lo tanto, para prevenirla en su totalidad es necesario acudir antes de que salgan los primeros dientes o durante su erupción y no más tarde del año de vida (a los 12 meses ya vemos casos con caries).

Lo ideal es la visita prenatal para explicar a los padres la importancia de la alimentación saludable, la lactancia materna para el desarrollo de los maxilares (existen estudios de alta calidad sobre la disminución de maloclusiones), el control de los hábitos de succión no nutritivos (tetinas, succión digital, etc.), anomalías en frenillos, y muchos otros temas

que deben conocerse antes del nacimiento del bebé.

¿Y de qué manera se consigue la “colaboración” de estos pacientes tan especiales?

La colaboración se consigue con los padres y a través del juego e imitación. Es normal que un bebé llore en la primera visita dental, igual que la primera vez que acude a cualquier sitio donde haya un ambiente desconocido para él. Hay que esperar llanto y es lo normal. Pero unos padres confiados y sonrientes que transmiten esa energía, ese bienestar a su bebé y promueven que la visita odontopediátrica pueda llegar a ser una experiencia maravillosa, aunque incluso haya algo de llanto (conocido como estrés positivo). Y, además si el bebé llora ayuda al odontopediatra a la exploración oral, que en muchos casos es muy rápida y cuanto más pequeños son, más sencillo es.



¿Qué posibles afecciones podemos evitar gracias a la prevención?

Con una exploración temprana se pueden prevenir maloclusiones, problemas de maxilares, problemas con frenillos, pero sobre todo lo que actualmente nos preocupa es **la caries dental en menores de 3 años, que está en aumento llegando a afectar a 4 de cada 10 bebés de 0 a 3 años**. Los odontopediatras nunca habíamos estado tan desbordados con estos índices de caries tan severas a



edades tan tempranas. Está generando un problema real de salud pública que afecta a todas las familias y personas que están relacionadas con bebés. Ya que una patología severa a tan temprana edad afecta a la calidad de vida del niño y de sus familias (pérdidas de horas de trabajo, dolor, infección, ingresos hospitalarios, aumento en el número de anestesiases generales por una enfermedad prevenible, y todo ellos sin hablar de los costes económicos que representa).

¿Cuándo es recomendable acudir por primera vez al ortodoncista?

La edad ideal para acudir al ortodoncista es cuando se detecta un problema que requiera intervención profesional. Si todo va bien, podemos decir que **la primera vez tendría que ser a los 6 años**, sin embargo, antes ya podemos detectar ciertos problemas y tal vez evitar que se agraven.

Hay que diferenciar entre ortodoncia correctiva y ortodoncia interceptiva. La ortodoncia correctiva es la que se dedica a corregir la posición de los dientes y dar solución a los problemas en pacientes con dientes definitivos. La ortodoncia interceptiva es la que previene el desarrollo y el agravamiento de los problemas de maloclusión y por tanto ayuda que los tratamientos futuros sean más sencillos o evitan extracciones de dientes definitivos del paciente.

¿Cuáles son las ventajas que aporta el tratamiento de ortodoncia en los niños?

La gran ventaja de tratar los problemas de manera temprana es la prevención. Es cierto que con la ortodoncia interceptiva interceptamos y solucionamos problemas, sin embargo, **lo más importante es que prevenimos problemas complejos en el futuro y de esta manera prevenimos tratamientos complejos**.

FRIEDLÄNDER
CLÍNICA DENTAL
www.clinicafriedlander.com

ENTREVISTA **Marc Perea** Responsable de Salud Visual de +Visión

“Un tercio de los casos de fracaso escolar se debe a problemas de visión no detectados”

El cuidado de la visión es fundamental para la salud visual de los niños, pero también para que su rendimiento escolar sea el óptimo y adecuado. De ello hablamos con Marc Perea, responsable de Salud Visual de +Visión by Grandvision Spain.

Con el regreso al colegio a la vuelta de la esquina, ¿qué pueden hacer padres y profesores para detectar problemas de visión en los niños?

Observar es muy importante, porque hay signos evidentes que pueden ayudarnos a indicar que existe un problema visual. ¿Ejemplos? Si el niño se acerca demasiado al libro para leer, escribir o usar un dispositivo electrónico, si entrecierra los ojos para ver la televisión, si mueve la cabeza para seguir las líneas en lugar de los ojos en la lectoescritura, si tiene los ojos enrojecidos, si se sale de la línea al recortar una manualidad... Todos estos signos nos indican la posible presencia de un problema de visión.

Porque los niños no se quejan...

No. A esas edades, las personas tenemos una gran capacidad para adap-

tarnos al entorno. Por eso es tan importante tener en cuenta esos signos que le comentaba. Esas y otras muchas, como por ejemplo que el niño no quiera leer. En muchos casos será porque no le resulte una actividad atractiva, pero en otros ocurrirá porque le causa molestias y un estrés ocular que prefiere evitar dejando de lado el libro.

¿Hay relación directa entre los problemas de visión y el fracaso escolar?

Se estima que un tercio de los casos de alumnos que no rinden en el colegio están debidos a problemas de visión no detectados ni corregidos. Por eso es tan importante identificarlos, prevenirlos y, ante cualquier sospecha, acudir al óptico-optometrista.

Se habla mucho del daño que causan las pantallas. ¿Qué opinión tiene de ellas?

Las pantallas no matan ni son malas en sí mismas. Lo malo es el uso que se hace de ellas. No podemos dejar a un niño pasar horas delante de ellas porque eso hace que se acostumbre a las distancias próximas, que no vea bien de lejos y que exista posibilidad que aparezca la miopía. Hay que recurrir al sentido común en el uso de las pantallas, que por otra parte forman parte de nuestra realidad actual y futura.



¿Qué propone para prevenir esos daños?

El uso con moderación. Y también alternar el uso con juegos en espacios abiertos y con luz natural, como se ha hecho toda la vida. La

mejor prevención de los problemas de visión de un niño es que juegue en el parque un par de horas al día. Luego, si quiere usar durante unos minutos una pantalla, no hay problema.

Habla de espacios abiertos y con luz. ¿Protegemos bien sus ojos de la radiación solar?

Normalmente no. Es importante que utilicen gafas de sol de calidad y que cumplan las normativas. También hay que evitar usar gafas de sol antes de los 6 meses de edad, aunque en este caso la mejor prevención es no exponerlos en las horas de máxima radiación solar, sobre todo en verano y en la playa o montaña.

¿Qué acciones lleva a cabo +Visión para concienciar de la necesidad de cuidar la visión de los niños y niñas?

Siempre hemos estado comprometidos en esta causa. Por eso hacemos charlas en escuelas y, a través de las distintas delegaciones del colegio de ópticos y optometristas, impartimos formación a profesores y organizamos screenings orientativos para detectar posibles anomalías visuales. Como empresa tenemos la finalidad de fomentar y potenciar la Responsabilidad Social Corporativa, por eso, colaboramos con varias organizaciones sin ánimo de lucro como AMIRES, con la que participamos en una campaña de sensibilización sobre la importancia del control de la miopía en la infancia.

www.masvision.es

ENTREVISTA **Ana y Xavi** Propietarios de Aúpa Organics

“La oferta de productos sostenibles representa todavía un porcentaje muy pequeño”



Aúpa Organics abrió sus puertas en 2014 como tienda especializada en productos ecológicos para bebés y niños, trabajando sólo con marcas y fabricantes que garantizan un proceso de trabajo sostenible y un comercio justo. “Queríamos

El nombre ya lo dice todo: Aúpa Organics, eco-friendly store for kids...

Exacto, es una declaración de intenciones. Queremos poner en valor y aupar los productos ecológicos y orgánicos como la mejor alternativa para el cuidado de los más pequeños.

¿Por qué os habéis enfocado a los niños?

Ellos son el cambio. Es con la lle-

gada de un bebé y durante los primeros años, cuando muchas familias se replantean sus hábitos de compra, se preocupan por cómo y dónde está hecho un producto, qué beneficios puede aportar y qué impacto tiene en el medio ambiente. En Aúpa Organics podemos encontrar propuestas naturales y producidas de forma ética para el día a día de los más pequeños.

Pero también tenéis algunos productos para toda la familia...

Sí, ha sido un paso natural conforme hemos ido creciendo. El cambio llega con los más pequeños, pero son las propias familias las que tienen estas inquietudes y las trasladan a todos los ámbitos de su vida. Elegir cosmética sólida, envases reutilizables o hacer sus propios detergentes, son cambios

que se extienden al resto de la familia.

¿Es fácil encontrar proveedores para vuestros productos?

De entre toda la oferta de productos infantiles que podemos encontrar en el mercado, los productos sostenibles todavía representan un porcentaje muy pequeño. Aun así, cada vez más fabricantes y marcas apuestan

por la sostenibilidad como base de sus proyectos.

Tenéis una tienda on-line pero sois una tienda física. ¿El trato personal es indispensable?

Crecemos con nuestro público y para ello es fundamental el trato cercano. Tenemos un público exigente que quiere conocer, preguntar y comparar antes de tomar una decisión. La tienda física nos permite ofrecer al cliente el mejor asesoramiento personalizado, en un espacio donde comprar sin prisas y de forma consciente.

Se acerca la vuelta al cole...

Sí, y también esas semanas donde la oferta, el marketing y el consumo de artículos infantiles se dispara. Recomendamos comprar de forma meditada y aquello que sea realmente necesario. Proponemos elegir productos reutilizables, como botellas de acero inoxidable, fiambresas de bambú o fibra de arroz, o artículos de algodón orgánico como mochilas, porta snacks, etc. Son semanas donde también muchas familias deciden cambiar sus hábitos en casa.

¿Qué os planteáis para el futuro?

¡Seguir creciendo y llegar a más hogares! Quién sabe si encontrando otras alianzas o nuevos compañeros de viaje. Son años de cambios, donde la ecología está muy presente en las casas y queremos seguir formando parte de ello.

C/ Marià Aguiló 1, 08005 Barcelona
www.aupaorganics.com
[@aupa_organics](https://www.instagram.com/aupa_organics)

ENTREVISTA **Beatriz Mena** Directora de Fundación Adana

“El TDAH, el trastorno mental con mayor incidencia en la infancia”

El Trastorno por Déficit de Atención con Hiperactividad (TDAH) es un trastorno neurobiológico, enmarcado en los trastornos del neurodesarrollo, de inicio en la infancia y que afecta a lo largo de la vida.

¿Por qué síntomas se caracteriza?

Por tres síntomas principales: déficit de atención, impulsividad e hiperactividad motora y/o vocal. Se identificará como tal cuando estos síntomas se den con mayor frecuencia e intensidad que en los niños o adolescentes de igual edad y cuando representen una interferencia en su vida cotidiana, tanto en la escuela como en casa.

Aunque el TDAH no es un trastorno de origen emocional, estos niños suelen presentar una baja autoestima y tienen dificultades en el manejo de sus emociones, lo que les lleva a tener no solo dificultades con los aprendizajes sino también de relación social.

¿Es muy común?

Actualmente el TDAH es el trastorno mental con mayor incidencia en la infancia, con una prevalencia alrededor del 5% de la población infantil, lo que equivaldría a que al menos un niño/adolescente de cada aula puede presentarlo. El TDAH genera mucho

desgaste en padres y profesores, sobre todo por el hecho de que si no es tratado adecuadamente y a tiempo suelen aparecer otras dificultades (trastornos de la conducta, trastornos depresivos o de la ansiedad...) que junto al TDAH, llevarán a una peor evolución.

¿Cómo saber si un niño o niña presentan TDAH?

Habitualmente los padres son los primeros que manifiestan no poder gestionar el comportamiento inadecuado de sus hijos, ya que los niños y niñas con TDAH pueden tener dificultades en la adquisición de los hábitos o conflictos en el cumplimiento de las instrucciones. Otras veces son los maestros los que dan la señal de alerta cuando detectan que su alumno no sigue el ritmo esperado o presenta más problemas de conducta que el resto de compañeros, ya sea por desmotivación o descuido hacia la tarea académica o por desafío y comportamiento disruptivo.

El niño inatento parece no escuchar cuando se le habla y a menudo olvida o pierde cosas. En el aula normalmente se confunde con un niño poco inteligente, vago o con un grado de desmotivación importante. Por su parte, un niño hiperactivo-impulsivo se presenta inquieto, se mueve constantemente y se levanta de su silla cuando no es apropiado hacerlo. Acostumbra a interrumpir, responde de forma precipita-

Fundación Adana, entidad dedicada a los trastornos del neurodesarrollo, ofrece un servicio integral a familias de niños/as con TDAH, abarcando el diagnóstico desde su área clínica y el tratamiento multimodal completo, con reeducaciones psicopedagógicas, grupos de habilidades socioemocionales, charlas, cursos, colonias... Todo ello encaminado a la mejor adaptación del niño y su familia.



Equipo directivo: Bea Mena, Berta Romero y Laia Salat ante la sede de Fundación Adana en Av. Tibidabo 15 Barcelona

da, tiene dificultades para dedicarse a tareas o juegos tranquilos y habla en exceso. Pero no todos los niños con este trastorno manifiestan exactamente las mismas características ni grado de intensidad, por lo que el diagnóstico debe ser efectuado por un médico (psiquiatra o neurólogo) o psicólogo clínico con experiencia en este trastorno.

¿Cuál es su tratamiento?

La evidencia científica indica que el tratamiento más eficaz para el TDAH es el tratamiento multimodal o multidisciplinar que combina el tratamiento psicológico, el educativo, el psicopedagógico y, en los casos en los que se hace necesario, el tratamiento farmacológico.

Cuando aparecen problemas emocionales, se planteará una intervención psicológica para brindar de estrategias adecuadas para superarlos. Estas intervenciones pueden hacerse individualmente o en grupo. Si presenta dificultades académicas, la Reeducación psicopedagógica será la interven-

ción más adecuada. En ésta los objetivos a trabajar variarán según la edad, el curso y las dificultades presentadas. Se pueden trabajar desde aspectos instrumentales como la lectoescritura o el cálculo hasta cuestiones más relacionadas con las técnicas y hábitos de estudio, todo ello encaminado hacia una mejora en la adaptación y rendimiento académico. Para el buen desarrollo del tratamiento será imprescindible que tanto las familias como la escuela reciban un tratamiento educativo con formación específica sobre el trastorno.

La prescripción farmacológica se dará cuando el trastorno se presenta de moderado a grave, y ésta siempre debe ir acompañada del resto de tratamiento multimodal.



www.fundacionadana.org

ENTREVISTA **Vibeke Asbjørnsen** Directora de British Council de Barcelona

“Nuestro modelo global de enseñanza del inglés está muy consolidado”

El British Council es una de las organizaciones de referencia a la hora de hablar de la enseñanza de la lengua inglesa. Hablamos con Vibeke Asbjørnsen, Directora del British Council de Barcelona.

¿Cuáles fueron los orígenes del British Council?

El British Council está presente en España desde 1940 y en Catalunya desde hace 75 años. Actualmente contamos con once centros en distintas ciudades del país, todos ellos con la misma filosofía de trabajo basada en aspectos como la atención al alumno o el uso de técnicas de aprendizaje natural del idioma.

¿Qué diferencia al centro de otros lugares en los que se enseña la lengua inglesa?

Creo que hay varios aspectos que nos definen. El primero es la experiencia acumulada durante décadas no solo en la enseñanza, sino también en la difusión cultural. A partir de ahí, nuestras ventajas competitivas son el disponer de un modelo global y consolidado, de pro-

fesores expertos, cualificados y que están en proceso de formación continuada. Además, es importante decir que todo el material didáctico que utilizamos es de creación propia, de manera que no dependemos de terceros y controlamos en todo momento los contenidos que aprenden los alumnos y el modo en que lo hacen.

¿A qué perfil de alumno se dirigen?

En el ámbito escolar tenemos diversos perfiles que se corresponden con las diferentes etapas educativas. De 2 a 5 años, por ejemplo, tenemos un programa llamado “Learning time with Timmy” en el que los niños aprenden de un modo natural que incorpora varios tipos de actividades motivadoras y lúdicas y está guiado por Timmy, un personaje creado por Aardman Animations. Para la franja de 6 a 11 años encontramos el programa Primary Plus, donde trabajamos por proyectos en el aula y con situaciones y comunicación reales, mejorando la confianza de los alumnos y ubicándoles en grupos que tienen en cuenta su



edad y su nivel. Aquí cobran especial protagonismo actividades como juegos, canciones o pequeñas obras de teatro que nos ayudan a que los alumnos puedan expresarse en inglés con claridad a la vez que afianzan su pronunciación. Secondary Plus es el programa para alumnos de 12 a 17 años, donde la complejidad es mayor pero, al mismo tiempo, ofrecemos diversos niveles para adecuarse a cada estudiante. Es en esta etapa donde pueden preparar y realizar los exámenes First, Advanced y Proficiency.

¿Ofrecen formación para adultos?

Así es. De hecho, recientemente dimos un giro al modelo de formación de adultos y pasamos a desarrollar un sistema modular que permite a cada persona acceder a módulos de 30 horas que le permitan preparar el objetivo que se ha marcado. Sabemos que la disponibilidad de los adultos es limitada, así que escuchamos sus deseos y les proponemos el módulo que mejor se

adapte, ya sea para pasar un examen, para mejorar el inglés de negocios, para avanzar en sus dotes de comunicación... Los motivos son muy diversos.

¿Cuáles son los retos de futuro del British Council?

Acabamos de poner en marcha un nuevo proyecto en el barrio de Gràcia de Barcelona. En colaboración con la Escola Vedruna vamos a ofrecer en sus instalaciones un British Council para el barrio que mantendrá nuestra filosofía y nuestro modelo, pero dará un servicio más próximo a la comunidad. Es un proyecto que llevamos haciendo hace tres años con el colegio Jesús-María de Sant Gervasi y que ha funcionado muy bien.



www.britishcouncil.es

ENTREVISTA **Joan Boix** Director del Centre de Dansa de Catalunya

“Hemos demostrado que no es necesario irse al extranjero para formarse en ballet”

Roser Muñoz y Joan Boix llevan toda la vida dedicándose al mundo de la danza. Tras más de veinte años como primeros bailarinas de prestigiosas compañías internacionales, decidieron regresar a Barcelona y plasmar todo su conocimiento en un proyecto propio: el Centre de Dansa de Catalunya. Hablamos con ellos.

¿Cómo nació el Centre de Dansa de Catalunya?

Roser y yo nos conocemos desde que teníamos 13 años y toda nuestra vida profesional ha estado centrada en la danza. Durante dos décadas fuimos primeros bailarines en varias compañías europeas, pero llegó el momento de regresar a casa y pensamos que podíamos trasladar toda la experiencia acumulada a un centro de formación.

Formación de bailarines profesionales...

Así es. El reto es formar bailarines desde un prisma profesional y, vistos los resultados de estos años, lo hemos logrado. Alumnos del CDC han pasado a formar parte de compañías estables de teatros de Alemania, Francia, Rumanía, Italia, Austria, Dinamarca, Bulgaria, Portugal o Lituania, por poner algunos ejemplos. Hemos demostrado que

no es necesario irse al extranjero para formarse en ballet.

¿Qué diferencia al CDC de otros centros?

En primer lugar, el hecho de haber sido profesionales antes que profesores. Conocer cómo funciona el mundo de la danza y haberlo vivido en primera persona es un valor añadido enorme y nos ayuda a preparar a nuestros alumnos. En segundo lugar, nuestro enfoque es formar bailarines profesionales, con todo lo que ello conlleva a nivel de dedicación y esfuerzo. Por eso intentamos dar a los alumnos las máximas facilidades, especialmente a los que vienen de fuera, con servicios como la residencia tutelada.

Porque hablamos de alumnos muy jóvenes.

Sí, suelen ser alumnos de entre 10 y 11 años a quienes les gusta la



Roser Muñoz y Joan Boix Foto: ©Ferran Casanova

danza y quieren prepararse a conciencia. También ofrecemos otro tipo de formación, como la extraescolar para niños más pequeños, pero el enfoque principal es la formación profesional.

¿Cuesta en un género tan minoritario?

Cuesta porque en España no existe una tradición como la hay en Alemania o en otros países donde casi cada gran ciudad tiene una compa-



Ada González, ex alumna de CDC y actualmente Primera Bailarina de la Ópera Nacional de Bucarest, interpretó “Giselle” con la nueva generación de alumnos del centro. Foto: ©Pedro Vidal

ña estable de danza. Parte de nuestra labor es colaborar a que esa cultura aparezca, de ahí que organicemos entre 20 y 30 espectáculos por curso que sirven para que nuestros alumnos actúen, pero también para que el público conozca la danza y quién sabe si algún espectador descubra su vocación.

Como Saïd Ramos...

Saïd es un alumno nuestro que ha ganado la primera edición del

concurso “Prodigios” de Televisión Española. Para nosotros es un orgullo que lo lograra no solo por venir de la escuela, sino sobre todo por haberlo hecho con la danza. Ojalá su éxito –logrado también con el apoyo de sus padres– sirva para animar a otros jóvenes a acercarse a la danza.

www.cdcbatcelona.com

ENTREVISTA Helena Gadea Directora de Atelier de Sarrià y Atelier Bonanova

“En Atelier ayudamos a los alumnos a superarse en sus estudios”

Helena Gadea puso en marcha el Atelier con la intención de crear un entorno idóneo donde ofrecer refuerzo pedagógico a los alumnos que lo precisaran. El éxito de su modelo ha hecho que aquella idea cuente ya con dos centros abiertos en Barcelona. Hablamos con su fundadora.

¿Qué es el Atelier?

El Atelier es un proyecto que inicié en 2014 con la intención de dar a los estudiantes los conocimientos, la ayuda y el apoyo que necesiten en las diferentes asignaturas que componen su itinerario escolar.

¿Por qué lo puso en marcha?

Porque vi que existía una dificultad en muchos alumnos con ciertas asignaturas, así como una falta de concentración y de hábito de estudio, que a menudo les conducía al fracaso escolar. Con frecuencia nos encontrábamos con chicos y chicas que no sentían la motivación necesaria para avanzar y que obtenían un rendimiento escolar muy por debajo de sus posibilidades. Analizamos esa situación y creamos un modelo propio.

¿Qué hace diferente a ese modelo?

En primer lugar, que analizamos las necesidades de cada alumno. Cuando llega a uno de nuestros centros nos reunimos con los padres, conocemos al alumno, escuchamos y posteriormente planteamos una organización y un plan de estudio personalizado para él.

En muchos casos necesitan aprender a estudiar, aplicando técnicas de estudio que no han aprendido antes. A partir de ahí entra en juego uno de los verdaderos elementos diferenciales de los Ateliers: el ambiente y la motivación.

¿A qué se refiere?

A que no tenemos un modelo de clases magistrales impartidas como en

las escuelas tradicionales, sino que cada profesor trabaja en clase particular o bien con 2, 3 o 4 estudiantes, según cada caso, pero siempre dedicándole a cada uno de ellos el tiempo y la atención que precisan. Nuestras clases buscan la proactividad del alumno; no basta con sentarse y escuchar lo que dice el profesor, sino que ambos trabajan juntos.

Nuestro equipo de profesores está

formado por jóvenes profesionales de carreras muy diversas: físicos, químicos, filósofos, economistas, ingenieros, filólogos..., todos ellos de probada excelencia académica. Son ellos quienes conectan y motivan mejor a los alumnos de ESO y Bachillerato, en una edad tan difícil como es la adolescencia, logrando que éstos avancen notablemente porque la motivación es parte importante del aprendizaje.

¿Se traduce esa forma de trabajar en un público fiel?

Sin duda. La mejor publicidad que tenemos es el boca a boca. Muchos ni-



ños y niñas llegan recomendados por antiguos alumnos, ya sea para mejorar el rendimiento en sus estudios, recuperar asignaturas suspendidas, preparar los exámenes de selectividad o mejorar en idiomas. Es a causa de esta buena acogida que cinco años después de abrir nuestro centro de Sarrià hemos abierto un nuevo centro en Bonanova con las mismas características.

¿Cuáles son los planes de futuro de los Ateliers?

El futuro pasa por mantener la filosofía de trabajo que nos ha definido desde el principio, siempre actualizando nuestro proyecto con las nuevas corrientes educativas para ayudar a muchos más estudiantes a superar sus dificultades centrándonos en que aprendan a aprender.

Atrás quedan todos los alumnos con los que hemos trabajado estos años y que en este momento están en la universidad y siguiendo su camino. Este es nuestro premio y nuestro orgullo.

atelierbonanova.com
atelierdesarria.com

**ENTREVISTA Clara Mas** Fundadora y directora de La Nau Espacial

La extraescolar de las emociones

Cuando se habla de actividades extraescolares se suele pensar en deportes, en aprender a tocar un instrumento o un idioma. Más allá de ello, La Nau Espacial trabaja desde 2015 proponiendo una extraescolar de juegos y educación emocional. El objetivo de este proyecto innovador es que los niños profundicen en el conocimiento de sus emociones, hablen de ellas con normalidad, las trabajen y sepan gestionarlas para su bienestar en el presente y el futuro. Todo ello mientras juegan...

¿Qué inquietud llevó a crear La Nau Espacial?

Mi socia, Sandra Restori, pedagoga, y yo, que soy especialista en inteligencia emocional y psicología, llevábamos años trabajando las emociones en el mundo del ocio. Sobre esa base, nos planteamos por qué no llevar la gestión emocional a otro formato, creando una actividad extraescolar que permitiera a los niños familiarizarse con las emociones y entenderlas.

Todo ello desde el enfoque del juego...

Sí. El niño percibe que viene a jugar pero sabe que en La Nau Espacial hablamos de las emociones con total naturalidad y que pueden expresar si se sienten tristes, contentos, cansados, si están enfadados, si hay algo que les preocupa... Nuestro enfoque no es el de una terapia: los niños vienen una vez a la semana a jugar, pero indudablemente el trabajo que hacemos con ellos aca-

ba siendo terapéutico porque nuestros juegos y nuestras conversaciones trabajan las emociones, por lo que ello les ayuda a sentirse y a relacionarse mejor.

¿En qué consisten los juegos?

Son muy diversos, desde un juego de pistas con las luces apagadas utilizando linternas, a role playing de teatro, manualidades, cuentos... El juego nos sirve para comprobar el estado emocional de los niños. Hacemos mucha observación, por eso nuestros grupos son muy reducidos y el trabajo con ellos muy personalizado: mínimo tres niños y máximo de ocho, agrupados por edades y abarcando desde los 3 a los 14 años.

Antes del juego hacemos una ronda de noticias en la que tanto los niños como las profesionales contamos noticias de nuestra vida relacionándolas con una emoción básica (tristeza, amor, miedo, rabia, cal-



ma o alegría). Al inicio de curso hacemos actividades de cohesión grupal para propiciar que los niños conozcan nuestro espacio, se conozcan entre ellos y a nosotros, para que sepan que pueden explicar las cosas en confianza. Y si hay algo que prefieren explicar en privado, para eso tenemos nuestro Observatorio. Creamos conversación alrededor de las emociones...

¿Por qué es importante que los niños trabajen sus emociones?

Las emociones nos ayudan a gestionar todo lo que nos pasa, es-

“Aprender a gestionar las emociones contribuye al bienestar personal del niño y, en consecuencia, de toda la familia”

tán presentes en todas las decisiones que tomamos, con lo cual es básico saber escucharlas. No podemos enfadarnos con ellas porque no las elegimos. Aparecen para ayudarnos a solucionar la situación que vivimos y todas sirven para algo. Hay que saber que estamos legitimados para sentir rabia, miedo y tristeza, igual que alegría y amor, y muchos niños (y adultos) no lo saben. La clave está en saber cómo gestionar una emoción para que no se quede dentro y no haga daño a los que me rodean ni a mí. Eso es lo que hacemos cada día en La Nau Espacial: un espacio para encontrarse con uno mismo y cargarse de herramientas emocionales para volver a La Tierra con la mochila llena de recursos que permitan afrontar lo que nos pase de la mejor manera.

¿Qué niños entran en vuestra nave?

Desde niños que vienen porque sus padres entienden que la educación emocional es beneficiosa a niños cuyos padres creen que hay que trabajar algún aspecto más concreto, por ejemplo de timidez, de rabia, niños que tienden a crear conflicto o con muchos miedos, inseguridades... En todos los casos, conocer y aprender a gestionar las emociones contribuye al bienestar personal del niño y, en consecuencia, de toda la familia, ya que, además, la extraescolar también ofrece herramientas para los padres.

www.lanauespacial.com



Cepillo NaturBrush Nude Adultos

Cepillo de dientes Naturbrush fabricado en bambú biodegradable, natural y vegano. Cerdas de dureza media.

Cepillo NaturBrush Rosa Kids

Cepillo de dientes Naturbrush especial Kids fabricado en bambú biodegradable, natural y vegano. Cerdas de dureza extrasuave.



Esponjas de Konjac NaturBrush

Las esponjas Konjac de NaturBrush son 100% naturales, provienen de la raíz de la planta asiática Konjac. Son aptas para todo tipo de pieles: secas, sensibles o grasas, e incluso para los más pequeños de la casa.

Bastoncillos de Algodón NaturBrush

Bastoncillos 100% biodegradables fabricados con bambú y algodón.



Encuétralos en tu tienda de productos eco o en tu farmacia más cercana.

También en su tienda online:
www.natur-brush.com

*Los productos que te harán más fácil
la vuelta al cole*



Mochila Ballena de Algodón Orgánico.

Al comprar cualquiera de sus modelos, colaborarás con la ONG Save Our Species en la protección de más de 250 especies amenazadas.

P.V.P.: 35€



Botella Reutilizable de Acero Inoxidable

Botella de acero inoxidable de alta calidad diseñada especialmente para niños por su resistencia y ligereza.

P.V.P.: 19,90€

Pack de 3 Fiambreras de Acero Inoxidable.

Su variedad de tamaños permite encontrar el adecuado para cada momento. Fabricada en acero inoxidable de alta calidad, con bordes redondeados y tapas de colores.

P.V.P.: 28,90€

Pack de 2 Porta Snacks de Algodón Orgánico.

Bolsas de tela reutilizables y duraderas, perfectas para llevar bocadillos, frutos secos o galletas fuera de casa. La alternativa ideal a las bolsas de plástico o al papel de aluminio.

P.V.P.: 16,95€



Aúpa Organics

C/ Marià Aguiló 1, 08005 Barcelona
www.aupaorganics.com
Instagram: @aupa_organics

ENTREVISTA Mario Tortosa Trepat Responsable y copropietario Forn Europa

“Ser un horno pequeño nos permite hacer productos a la medida del cliente”



Cuando entras en el Forn Europa respiras la tradición del oficio, dónde el pan y las pastas se siguen elaborando artesanalmente, con tiempo y paciencia. Situado cerca de la plaza Joanic de Barcelona, sigue en la misma esquina desde hace poco más de 100 años. En 1957, Ramon Trepat Solsona adquirió este establecimiento refundándolo como Forn Europa. Hoy, su nieto, Mario Tortosa, regenta el negocio junto con sus padres, Montserrat Trepat y Paco Tortosa.

¿Sois de los últimos artesanos?

Sí, y los clientes lo valoran. La gente nos conoce del boca-oreja y de saber que aquí pueden encontrar un pan de calidad como el que se lleva haciendo durante generaciones. La intervención mecánica es mínima. Antes de cerrar la tienda, sobre las

20h, llegan los panaderos e intercambian impresiones con el personal de tienda y comienzan los trabajos en el obrador hasta la mañana del día siguiente. Así que los productos que nuestros clientes se encuentran en la tienda siempre han sido elaborados esa misma noche.

¿Qué ventajas tiene trabajar así?

Preparar los ingredientes, amasar, formar las piezas, fermentar, cocer... Todo es importante y necesita su tiempo. Cuanto más respetuoso se es con la elaboración de los productos, mejor es el sabor y conservación de estos. Es como un guiso que

cuece durante horas, siempre estará más bueno incluso si lleva tiempo hecho. En la gran industria se persigue el beneficio mediante el abaratamiento de costes, usando materias primas baratas y reduciendo el tiempo de producción, y esta búsqueda industrial del beneficio ha provocado muchos problemas...

¿A qué te refieres?

Por ejemplo el gluten. Es un producto difícil de digerir pero económico y con muchas aplicaciones, así que en la industria se ha abusado de él y ahora muchas personas presentan problemas de intolerancia al glu-

ten. Nosotros trabajamos con harinas de calidad tanto de trigo como de espelta, centeno o teff. Incluso nos da muy buen resultado el arroz para hacer pastas. Tenemos que ser conscientes de lo que comemos.

Y esto, cuanto antes, mejor...

Si educamos a nuestros pequeños a tener una buena alimentación, suprimiendo los productos industriales y prefabricados y animándoles a que coman productos artesanos como el pan, seguro que ello se verá reflejado en una mejor salud. A los jóvenes les gusta el dulce, pero esto no está reñido con la calidad. Muchos chicos y chicas vienen a desayunar o merendar los bocadillos que hacemos, o la bollería dulce o salada que cada día elaboramos en nuestro obrador.

¿Tenéis mucha variedad?

Sí, elaboramos muchos tipos de pan y de diferentes harinas. Yo destacaría nuestro pan de payés llamado Pa de Parròquia, que es un pan tradicional de larga fermentación, y nuestros panes sin gluten (arroz, sarraceno, quinoa, maíz, kamut...). Innovamos continuamente ofreciendo nuevos productos, según las tendencias y las sugerencias de nuestros clientes. A veces creamos productos que luego vemos que no funcionan, como por ejemplo el pan de agua de mar y algas, pero siempre estamos atentos a las necesidades de la gente. Nuestro tamaño de empresa nos permite reaccionar rápido y hacer productos a su gusto y medida.

www.forneuropa.es

ENTREVISTA Daniel Millán Director de Sprim Fruits

“Nuestros polos son una forma perfecta de aproximar a los niños a la fruta natural”

Daniel Millán pertenece a la cuarta generación de una familia dedicada al sector de la fruta. Hace poco más de seis años decidió cambiar la forma de entender el mundo de los helados: los polos de fruta natural Sprim Fruits.

¿Cómo surgió la idea de crear helados 100% elaborados con fruta?

Mi familia está presente en el mercado de La Boquería de Barcelona desde hace más de 70 años, lo que nos ha permitido conocer muy bien el sector de la fruta. Tradicionalmente nos dedicamos a la venta de fruta, pero siempre hemos ido un paso más allá con la creación de productos elaborados como las macedonias para llevar o los zumos. El helado fue una evolución más en este sentido.

¿Qué tiene de singular los helados Sprim Fruits?

Una cosa tan sencilla de decir como difícil de entender hasta que se prueban nuestros polos de fruta.

La imagen que se tiene del helado de fruta es el típico helado de hielo con aroma y colorantes. un polo que todos hemos conocido de jóvenes. Y esa es la lucha diaria para cambiar la imagen de los polos de hielo. Lo que ofrecemos nosotros es muy distinto, buscamos refrescar al consumidor sin perder el sabor ni las propiedades de la propia fruta, ya que los elaboramos con fruta de

primera calidad y en su punto óptimo de maduración, el proceso de ultracongelación nos permite mantener las vitaminas de la propia fruta, el sabor original y olor.

El resultado es un helado de fruta con una textura mucho más tierna, gracias a la cantidad de fruta utilizada, y en el que se aprecian los detalles de cada variedad, desde las pepitas de la fresa a las fibras de la piña, por poner un ejemplo.

Una forma diferente de tomar fruta...

Sin duda, y también una manera de aproximarla a los niños y a las personas que no acostumbran a comerla para que aprovechen todas las cualidades nutritivas que tiene la fruta, puesto que nuestro proceso de ultracongelación y envasado permite mantenerlas frescas, sin ningún tipo de aditivo. Nuestros polos son también una forma perfecta de refrescarse y de mantener una alimentación saludable.

¿Qué acogida han tenido por parte del mercado?



La acogida ha sido muy buena. Aunque se trata de un producto algo más caro que un polo de hielo industrial tradicional, cuando la gente lo prueba se sorprende. Estamos presentes en algunos de los principales atractivos turísticos de Catalunya: la Sagrada Familia, el Parc Güell, la Ciudadela, el Camp Nou, la Costa Brava.... Y la verdad es que no solo funciona muy bien, sino que ha sido nuestra puerta de entrada a otros países.

¿Por qué razón?

Actualmente estamos vendiendo mucho en Holanda porque el distribui-

dor conoció el producto en uno de sus viajes a Barcelona. Le gustó, contactó con nosotros, ha abierto mercado en los Países Bajos y probablemente se ocupe en breve de Bélgica, Alemania y algún otro país. Todo esto ha sido posible porque hemos mimado mucho la presentación y la conservación del producto.

¿Es más difícil la presentación en un producto natural?

Sí porque el envase flow-pack tradicional no nos permitía mantener una vida útil del producto de más de 3 meses. Hoy hemos apostado por un termo



conformado en envase transparente que cumple una doble misión: por un lado, conservar los polos durante un año de forma natural (al vacío) y por el otro, mantener la imagen de transparencia, que permita al consumidor apreciar en qué consiste el producto. Y queremos ser muy transparentes con eso para crecer a través de la calidad y de la fidelidad del público y ser, de alguna manera, el helado en palo de referencia del siglo XXI.

www.beautifulfruits.es

ENTREVISTA **Isabel Redondo** Directora de Marketing de Crustó

“Las propiedades de un pan de calidad son indiscutibles”

La vuelta al cole es también la vuelta a las rutinas de alimentación. En ese punto, es clave hacer un planteamiento saludable, en el que el consumo de pan y bollería artesanales son buenos aliados. Nos lo explican desde Crustó.



Pan negro con frutos secos y miel. Hecho con harinas integrales de espelta y centeno. Innovación. Panes con carácter, de sabor intenso y rico en propiedades.



Pan Crustó. Harina, agua, masa madre, sal. Lenta fermentación. Tan sencillo como auténtico y saludable. Rico en fibra, minerales y vitaminas. Muy digestivo y con bajo aporte calórico. Sin aditivos ni conservantes.

¿Cómo contribuyen a una dieta saludable el pan tradicional y la bollería artesana?

El pan es un alimento básico de nuestra dieta mediterránea y parte esencial de la pirámide de la alimentación saludable. Ahora bien, siempre y cuando sea un pan de calidad, hecho con buenas harinas y con un proceso de fermentación largo y natural, lo que garantiza un producto con todos los nutrientes de los cereales, muy digestivo, con bajo contenido en sal y sin aditivos ni azúcares ni grasas añadidas.

Merienda tradicional versus merienda industrial... ¿Cuáles son los beneficios de merendar a base de pan o pastas artesanales?

Una merienda tradicional, a base de un buen bocata, o el clásico y delicioso pan con chocolate supone un aporte de energía y nutrientes necesarios para el correcto desarrollo de los niños, mientras que los productos industriales solo aportan calorías vacías, azúcares y grasas trans en cantidades muy poco recomendables.

Quienes nos dedicamos al sector de la alimentación tenemos que ser muy conscientes de la gran responsabilidad e impacto que tenemos sobre la salud infantil: es un asunto de gran importancia del que somos parte activa. Por eso, tenemos que estar comprometidos con ofrecer

Nuestro pan es muy honesto: lo trabajamos de manera manual, usamos buenas harinas y le damos el tiempo que requieren las cosas bien hechas con una fermentación larga y natural

productos de alta calidad y, además, informar de forma veraz y honesta a los consumidores.

En el caso del pan, son indiscutibles las propiedades de un pan de

calidad, y en la bollería pasa exactamente lo mismo. Por ejemplo, un cruasán artesanal está hecho con mantequilla de leche fresca. Estamos hablando de una grasa de cali-

dad. En las dosis adecuadas, los niños necesitan grasas para crecer, pero no valen cualesquiera. Estas cosas son las que marcan la diferencia entre una buena y una mala alimentación.

Concienciar a los niños en torno a ello es fundamental... ¿Cómo animarles a consumir panes diferentes y pastas que no llevan pegatinas?

Los niños se sienten atraídos por todo lo que sea visualmente llamativo pero, además, saben reconocer los buenos sabores. Muchas veces somos nosotros mismos los que recurrimos a la solución fácil del producto envasado de colorines y no les damos la oportunidad de probar cosas mucho más interesantes que, además de buenas, les encantan.

Un buen pan artesanal desprende un intenso aroma a cereales tostados, la corteza es crujiente, la miga esponjosa... Además de los innegables beneficios para la salud, el aspecto, textura y sabor de un buen pan son infinitamente mejores que cualquier pan industrial, también ante los ojos y el paladar de los niños.

Lo mismo pasa con la buena bollería artesana. El sabor de un cruasán de mantequilla fresca es incomparable con el de un bollo industrial. Las tartaletas, hechas con frutas frescas de diferentes colores les

llaman mucho la atención y les encantan, además de ser una manera estupenda de que tomen fruta en la merienda o de postre.

Suele decirse que ‘el pan no es lo que era’... ¿En Crustó, sí? ¿Cómo se elabora?

No es solo un dicho, es una gran realidad. El pan es un producto que en los últimos años ha sido muy maltratado por la industria. Crustó nació precisamente porque queríamos ofrecer un pan auténtico y de calidad. Formamos parte de esta revolución del buen pan y eso es algo de lo que nos sentimos orgullosos: estamos contribuyendo a que la gente se alimente mejor. Es una gran recompensa.

Nuestro pan es muy honesto. Lo trabajamos de manera manual, usamos buenas harinas y, sobre todo, le damos el tiempo que requieren las cosas bien hechas, con una fermentación larga y natural con masa madre, sin aditivos ni químicos. Con este proceso se consigue reducir al mínimo el aporte glucémico, que es lo que engorda; mientras se mantienen todos los nutrientes: muy alto contenido en fibra, minerales como el hierro, fósforo y zinc; y vitaminas del grupo B. Además en este proceso, el gluten se degrada casi al mínimo, consiguiendo un pan muy digestivo.

¿Sobre qué parámetros se posicionan en el mercado? ¿Con qué filosofía marcan la diferencia?

Crustó es una marca que desde siempre se ha asociado con la calidad, y esa es nuestra razón de ser. Tanto en los panes y pasteles que salen del obrador, como en la atención y servicio que damos en nuestras tiendas. Cuando un cliente entra en la panadería, le llamamos por su nombre y sabemos qué es lo que les gusta. Estamos cerca y eso nos define.

¿Dónde está Crustó?

Ahora mismo en un momento muy bueno, con un producto de excelente calidad, un equipo de maestros panaderos-pasteleros con gran oficio y trayectoria detrás y una unidad de innovación fundamental para seguir evolucionando y seguir siendo líderes de la buena panadería tradicional y pastelería artesanal, de las de verdad.

¿Va a seguir la expansión?

Sí. En el último año hemos abierto 3 tiendas y seguiremos. Aunque nuestra expansión es muy controlada y medida, por nuestra propia esencia artesana. Solo abrimos tiendas propias, con productos que se hacen en nuestros obradores, y con un equipo humano que pertenece a la enseña y la siente como su casa. Solo así se consigue la excelencia Crustó.



Tartaletas. Con frutas frescas e ingredientes de primera calidad. Atractivas para los niños