

VUELTA ALCOLE

Entrevista ANTONIO JANSANA FUNDADOR DE JANSANA GLUTEN FREE

“Fuimos pioneros en crear una oferta artesanal de productos de pastelería y bollería gluten free”

Antonio Jansana pertenece a una familia ligada a la pastelería tradicional desde hace tres generaciones. Hace tres años y ante el cambio que estaba experimentando el sector, decidió imprimir un giro a su actividad y centrarse en el mundo del gluten free. Hemos hablado con él en la tienda que la empresa posee en el centro de Barcelona.

¿Qué le llevó a centrarse en el mundo del gluten free?

Mi familia se ha dedicado desde hace tres generaciones a la pastelería artesana en Santa Perpètua de Mogoda, donde tenemos nuestro obrador. Siempre fue un sector que, sobre todo en los pueblos, permitía al pastelero ganarse relativamente bien la vida, pero hace unos años que la cosa cambió. Los cambios en los hábitos de consumo, especialmente con la gran distribución, hicieron que llegara un momento en que cada vez se vendía menos.

Y decidió dar un giro a su modelo de negocio...

Eso es, y más teniendo en cuenta que las nuevas generaciones no quieren seguir con un oficio que, hay que reconocerlo, es muy sacrificado porque se trabaja los fines de semana y muchos festivos. Dándole vueltas a la cabeza me di cuenta que cada vez había más gente que nos pedía productos de pastelería aptos para celíacos. Comenzamos a investigar y todo se tradujo en la inauguración de la pastelería de la calle Balmes.

¿Qué balance hace de estos años?

Lo cierto es que estamos muy satisfechos. No existía una oferta artesanal de productos de pastelería y bollería para celíacos y apostamos por cubrirla. Hoy contamos con una clientela fiel, tanto local como de turistas que vienen a Barcelona y se informan de los lugares donde poder comer productos de calidad con total tranquilidad.

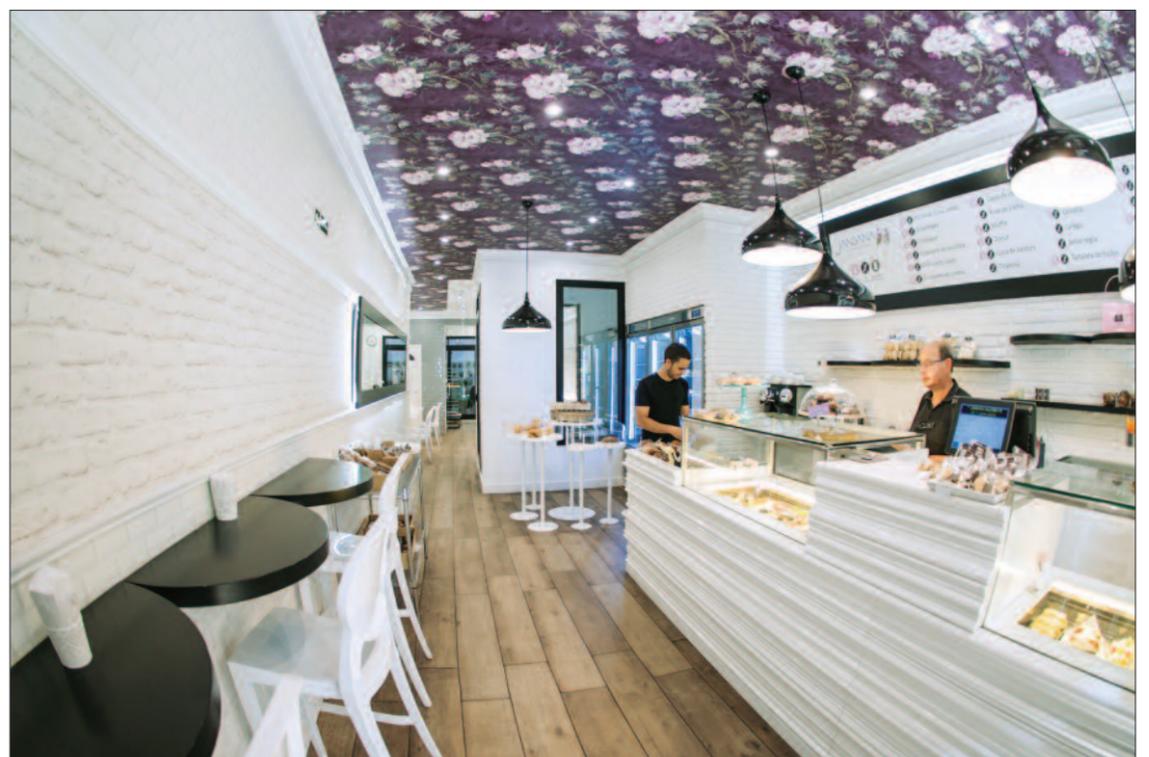
Y con la mano del maestro pastelero...

En su día decidimos abandonar la pastelería tradicional para centrarnos en el gluten free, pero no aban-

donar el oficio. Somos pasteleros, de modo que nuestra intención siempre ha sido trasladar toda la experiencia y el gusto por la pastelería a los productos sin gluten. Bombones, pan, canapés, briochería, pasteles... Todo lo que comercializamos está elaborado en nuestro obrador. La única diferencia respecto a la pastelería de siempre es que se trata de productos algo más costosos a causa del precio de las materias primas. Piense que el precio por kilo de una harina de trigo normal es de 40 céntimos de euro, mientras que las harinas que empleamos en el gluten free (arroz, mandioca, maíz, algo de soja...) se mueven en horquillas de 2,8 a 3 euros el kilo.

¿Cuáles son los planes de futuro de Jansana Gluten Free?

Hemos sido pioneros en Barcelona y seguimos avanzando para ofrecer a nuestros clientes productos de calidad y una variedad cada vez más amplia. Por eso hace algún tiempo que estamos elaborando productos sin lactosa, ya que la intolerancia o la alergia a esta sustancia con frecuencia afecta también a los celíacos. Esta gama ya se ha asentado y en estos momentos estamos haciendo pruebas para introducirnos en el mundo de la alimentación sana con una gama de barritas energéticas, productos de avena y otras elaboraciones que esperamos comercializar a partir del mes de octubre. Por lo demás, somos considerados como el mejor gluten free de la ciudad, algo que queremos seguir siendo a partir de la ilusión, de la honestidad, de la calidad y de ofrecer al cliente un servicio muy personalizado.



► POR UN CRECIMIENTO SALUDABLE ◀

QUEREMOS AYUDARTE A QUE TUS HIJOS COMAN DE FORMA EQUILIBRADA



NESTLÉ for
HEALTHIER KIDS

En Nestlé creemos que instaurar buenos hábitos en los niños es fundamental para su salud y calidad de vida futuras. Por eso hemos desarrollado, junto al Hospital de Sant Joan de Déu, el Método Nutriplato, pionero en Europa. Nutriplato consta de un plato didáctico de tamaño real más una guía que te ayudarán a planificar una alimentación más saludable para tus hijos.

Pide el kit Nutriplato en www.nutriplatonestle.es

Con la colaboración de:

SJD Sant Joan de Déu
Barcelona · Hospital



Nestlé

A gusto con la vida

Entrevista **JORDI MOLINA** GERENTE DE BIO CAN MARTÍ

“Cataluña es un gran mercado consumidor de producto ecológico”

Los huevos son una de las fuentes de proteína más completa y, además, pueden prepararse de muchas maneras, lo que los convierte en uno de los alimentos favoritos de los niños. En esta entrevista hablamos con Jordi Molina, responsable de Bio Can Martí, empresa productora de huevos ecológicos, para que nos explique los beneficios del consumo de este alimento tan universal.

En Bio Can Martí solo se producen huevos 100% ecológicos. ¿Qué particularidades deben cumplir para ser catalogados como tal?

La normativa que regula la producción agroalimentaria ecológica esta descrita en los Reglamentos (CE) 834/2007, 889/2008 y 1235/2008. Se trata de una regulación válida en todos los países de la Unión Europea que establece la normas de producción, elaboración, etiquetaje y regula el sistema de control de los mismos.

Toda persona o empresa productora, elaboradora, que envase o importe productos con indicaciones de ecológico, biológico u orgánico, ha de cumplir la normativa y, a la vez, estar autorizado por un organismo de control. En Cataluña, dicho organismo es

el Consell Català de la Producció Agrària Ecològica (CCPAE).

Las gallinas que ponen huevos ecológicos comen una comida de calidad y, por tanto, el componente de esos huevos es también más beneficioso para nosotros, los consumidores finales. ¿Qué diferencias nutricionales reúne un huevo ecológico respecto a un huevo no ecológico?

La diferencia básica reside en que no se trata la alimentación y la sanidad de las gallinas con productos de síntesis, pesticidas, antibióticos u otros productos que no sean derivados de la producción ecológica, totalmente respetuosa con el medio ambiente. La alimentación que reciben las gallinas que ponen huevos ecológicos está libre de organismos mo-



dificados genéticamente (OMG).

Todos los agentes que intervienen en la cadena agroalimentaria están sujetos al control e inspección de las materias primas utilizadas, el proceso de elaboración, el envasado, el etiquetado, etc., mediante las empresas de control y certificación acreditadas.

Está estudiado que los huevos ecológicos disfrutan de unas mejores cualidades de gusto, olor, textura...; aportan más beneficios para la salud.

Resumiendo, en un análisis nutricional no encontraremos grandes diferencias entre un huevo ecológico y uno que no lo es. Lo que sí se puede decir es que tu organismo agradecerá no intoxicarse con productos no respetuosos con el medio ambiente.

El huevo además es un alimento muy atractivo para los niños, ¿a quién no le gusta un huevo frito! ¿Sabemos cuál es la ración diaria recomendada para ellos?

No soy especialista en el tema, por tanto, me voy a remitir en al-

gunos artículos publicados por entes de gran prestigio mundial.

La Escuela de Salud Pública de Harvard considera apropiada la ingesta de un huevo diario en personas sanas, pero limita la ingesta a tres yemas de huevo semanales en quienes tienen riesgo cardiovascular o diabetes.

Algo similar aconseja la Clínica Mayo, que señala que las personas sanas no afectarían la salud con la ingesta de siete huevos semanales, mientras que si se padece diabetes lo recomendable sería reducir dicha cantidad.

Entonces, podemos ver que la mayor parte de las recomendaciones actuales nos hablan de un huevo diario sin inconveniente alguno, pero que, en caso de sufrir determinadas enfermedades como diabetes, lo aconsejable sería reducir la ingesta de yemas de huevo, aunque podemos continuar consumiendo su clara a diario sin problemas.

Asimismo, no debemos olvidar la forma de cocción del huevo y las preparaciones en las que se consume, ya que no será igual

un huevo frito con tocino que un huevo junto a vegetales en una ensalada.

Claramente hay muchos otros factores que pueden condicionar el consumo de huevo, pero hoy sabemos que ya no debemos limitar demasiado su ingesta, sino que podemos consumir un huevo diario sin problemas.

Bio Can Martí está ubicada en un entorno ideal para que las gallinas puedan vivir en libertad, ¿eso también influye en la calidad final del huevo?

Todo lo que sea proporcionar bienestar a la gallina se traduce en calidad de producto, lo que debe ir de la mano de un manejo del huevo y presentación basado en la máxima frescura para que llegue en su estado óptimo al lineal de los comercios. Esta frescura solo se consigue gracias a la proximidad respecto a los puntos de venta, sin olvidarnos de la dedicación al trabajo.

¿Qué volumen de producción sale de su granja?

Bio Can Martí dispone de tres núcleos que computan un total de 25.000 gallinas. La producción diaria media estimada se sitúa en torno al 80% en relación a las gallinas presentes en las explotaciones. Es decir, en nuestro caso la producción diaria gira en torno a los 20.000 huevos.

¿Cataluña es un mercado consumidor de huevos ecológicos?

Sí, por supuesto, Cataluña es gran consumidora de producto ecológico y, naturalmente, el huevo está entre los productos estrella.

¿Los huevos de Bio Can Martí también han dado el salto al mercado internacional?

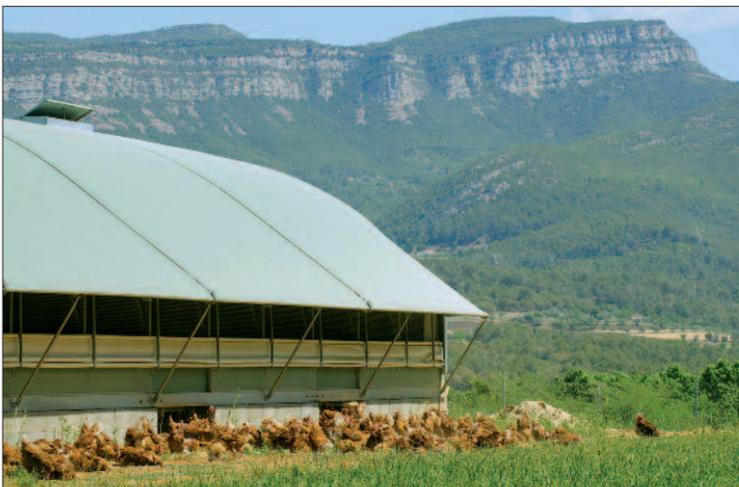
No, aunque no lo descartamos. Nos gustaría probarlo alguna vez, pero nuestro mercado actual se basa en Cataluña, donde podemos ofrecer un producto de proximidad y fresco al consumidor. Ese es nuestro principal objetivo.

Por último, ¿en qué novedades están trabajando?

Estamos trabajando para poder lanzar en breve al mercado un caldo de gallina con verduras 100% ecológico. Emplearemos las gallinas de nuestras explotaciones y las verduras proporcionadas por un productor ecológico de la zona.

El caldo, bajo en sal y sin aditivos, se presentará en formato de un litro. Sus condiciones de cocción y el proceso de esterilización en una autoclave, garantizan una calidad óptima del producto.

Rodeadas de un entorno y unas instalaciones privilegiadas en las que reina la naturaleza y la tranquilidad, las gallinas de Bio Can Martí se crían y viven en libertad



Entrevista **JOSEP ANTONI RIBAS** MAESTRO PANADERO. PROPIETARIO DE CRUIXENT

Pan de autor

¿Si un chef de cocina 'firma' sus creaciones por qué no debería hacerlo también un maestro panadero? Desde este convencimiento trabaja Josep Antoni Ribas, maestro panadero de Cruixent, un horno con obrador propio, ubicado en el barrio barcelonés de Poblenou, que elabora una extensa gama de panes y bollería con recetas tradicionales, a la manera de antaño. Masa madre de cultivo natural, materias primas de primera calidad y procesos de elaboración con fermentaciones largas marcan la diferencia en esta panadería de autor con toque francés.

¿Qué camino ha seguido Josep Antoni Ribas hasta crear Cruixent?

Un largo camino que me ha llevado a conocer el negocio del pan delante y detrás del obrador, y que empezó a finales de los 70, de la mano de mi padre, que era fabricante de hornos. Mi contacto con el producto se inicia una década más tarde, trabajando en la única empresa española que fabricaba bolle-

ría congelada. Desde entonces ocupé cargos diversos en empresas del sector, desde controlar de calidad a director de explotación en una cadena de panaderías en Francia, donde aprendí la elaboración de pan al estilo francés. De vuelta en Barcelona, en 1991, abrí mi primera tienda, a la que siguieron tres más. Al tiempo asesoraba a otros para crear sus propias panaderías.

Y en medio de esta vorágine, busqué un cambio de aires en un pueblo de la provincia de Castellón, donde compré un horno y me convertí en panadero rural. Desde allí llevamos nuestro pan a muchos otros pueblos y mercados ambulantes, donde tuvimos mucho éxito. Con todo este bagaje acumulado, regreso a Barcelona y en 2012 creo Cruixent.

¿Qué ofrece Cruixent?

Con Cruixent recuperamos el concepto de panadería con obrador propio, visible desde la calle, en el que puede verse cómo elaboramos a diario nuestro producto (más de 70 tipos de pan y bollería), en el que utilizamos más de veinte tipos de harina diferentes. Además de ello, nuestra mayor diferenciación es basar toda nuestra producción en masa madre de cultivo natural, sin uti-



“La calidad del pan es nuestra prioridad”

lizar prácticamente levaduras, con fermentaciones largas, como siempre se había hecho el pan. Y es que, en nuestro sector, para innovar ha habido que volver al método tradicional. Esto supone más mano de obra y más profesional, lo que lógicamente aumenta los costes, pero es el producto que queremos ofrecer. Dar prioridad a la calidad del pan es lo que nos ha convertido en un referente en Barcelona. De hecho, gente de todo el mundo nos viene a visitar y se interesa por lo que hacemos. Y yo mismo ofrezco formación y asesoramiento para abrir obradores en el extranjero, como puede ser Miami, y Latinoamérica, donde nuestro pan se considera un producto gourmet.

En esta vuelta al cole, ¿qué mensaje daría en torno al consumo de pan?

El pan debe entenderse como pilar de una alimentación sana, pero para eso debe cumplir tres requisitos: materia prima de calidad, procesos y masa madre. Y cuando hablo de procesos me refiero a fermentaciones lo más largas posible porque entonces los fermentos tienen tiempo de comerse el azúcar. De esta manera conseguimos un pan con índice glucémico muy bajo, que nos ayuda a combatir la obesidad y a ser mejor tolerado por los diabéticos. Además, la utilización de masa madre de cultivo natural, hace que nuestro pan sea más digestivo, siendo por tanto más saludable.

Carrer Pujades, 173
08005 Barcelona.
www.cruixentbcn.cat

Entrevista **FRANCESC MORENO** DIRECTOR GENERAL DE NATURAL FRUITS

“Soluciones a medida en la cadena de suministro de frutas y verduras”



Con el bagaje acumulado de dos generaciones dedicadas a la comercialización de frutas y verduras, Natural Fruits lleva desde el año 2008 especializada en su distribución a colectividades, entre ellas, colegios de toda Catalunya. Con gran conocimiento del producto, su mayor propuesta de valor está, sin embargo, en el servicio. Actualmente distribuye más de 30.000 kilos de fruta y verdura al día, atendiendo más de 450 pedidos diarios.

¿Cómo se inician en el negocio de la fruta?

Mi padre tenía campos en el Baix Llobregat, donde en los años 80 cultivaba frutas y verduras, y dos paradas en el Mercado Central de Mercabarna, donde las vendía. Al jubilarse, en lugar de continuar como asentador, decidí montar la empresa de dis-

tribución. Así nació Natural Fruits, en 2008. Desde entonces, trabajamos en la distribución de frutas, verduras y productos de 4ª gama orientados a colectividades tales como hospitales, colegios, empresas de catering e incluso cruceros. Además, la empresa ofrece el servicio de máquinas de zumo

¿Cómo se posiciona hoy en ese mercado Natural Fruits?

Como una de las empresas líderes en Catalunya, habiendo experimentado un crecimiento importante en los últimos dos años, pasando de facturar 3,7 millones de euros en 2016 a los 6 millones que tenemos previstos para el cierre de este ejercicio. Vien-

do que el mercado ofrecía posibilidades, hace dos años pusimos en marcha un plan estratégico de crecimiento sostenido, que incluía también dar el paso de ser un pequeño negocio de estructura familiar a una empresa con una gestión profesionalizada.

¿Cuál es su propuesta a los colegios?

Nuestra propuesta de valor se basa en ser una empresa ubicada en el corazón del Mercado Central, con un importante know-how en torno al producto en el que estamos especializados y que se distingue por el servicio que ofrece al cliente. Un servicio con certificación de calidad ISO

9001, que garantiza la distribución de frutas y verduras en toda Catalunya con una flota propia de 18 camiones, y que aporta soluciones a la cadena de suministro.

¿Ese es su principal valor añadido?

Efectivamente. Nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, le asesoramos en la elección del producto y le servimos las frutas y verduras que nos pida, cuando y como las necesite. Todo ello atendiendo a sus preferencias, abarcando desde producto de proximidad a ecológico, pasando por distintos rangos de marcas, calidades y procedencias, lo que permite ajustarse a todos los presupuestos, perfilándonos, como antes decía, como una empresa de soluciones a la cadena de suministro que basa su relación con el cliente en la fidelidad y la honradez.

Su fuerte es el servicio...

Sí. Nuestra relación con el cliente pasa por crear un vínculo con él, de manera que eso nos lleve a conocerle cada vez mejor para poder suministrarle lo que más se adecua a sus necesidades. Así contribuimos a que su negocio funcione mejor, al tiempo que nosotros crecemos con él. Actualmente servimos fruta y verdura a 135 escuelas en Catalunya, a muchas de las cuales incluso damos soporte en la confección de los menús, y nuestro objetivo es llegar a las 200 en el nuevo curso. Afortunadamente, los colegios cada vez están más concienciados de la importancia que el consumo de frutas y verduras tiene en los niños para una alimentación saludable.

www.naturalfruits.es

Entrevista DR. JOSÉ MANUEL FDEZ. GARCÍA COORDINADOR NACIONAL DEL GRUPO DE TRABAJO DE NUTRICIÓN DE SEMERGEN

“La carne de vacuno aporta los nutrientes necesarios para un crecimiento adecuado”

La siguiente entrevista nos acerca a la importancia de introducir la carne de vacuno en la alimentación infantil.



¿Qué beneficios aporta la carne de vacuno?

Los principales beneficios de la carne de vacuno son sus aportes nutricionales en vitaminas, minerales y proteínas de alto valor biológico. Las vitaminas que aportan son del grupo B, necesarias para la correcta formación del hueso y el músculo. Además aportan proteínas que solo pueden conseguirse a través de los alimentos y la carne de vacuno es una fuente excepcional. También contiene minerales, como el hierro, el fósforo, el potasio o el zinc.

“Los principales beneficios de la carne de vacuno son sus aportes nutricionales en vitaminas, minerales y proteínas de alto valor biológico”

¿Es bueno su consumo para los más pequeños de la casa?

Por supuesto. Las vitaminas del grupo B, el hierro y las proteínas de alto valor biológico esenciales para el crecimiento son el gran aporte de esta carne. Son proteínas de una alta biodisponibilidad tras la digestión, por lo que se incorporan con mayor facilidad a las estructuras musculares y óseas en crecimiento. Y además, son compatibles con las proteínas que aportan las legumbres o las verduras que se pueden combinar en el mismo plato.

La carne de vacuno tiene una alta aceptación desde las edades más tempranas. La carne de ternera es una de las primeras variedades de carne que se introducen tras el periodo de lactancia, conjuntamente con el pollo y el cordero, a partir de los 6 meses de edad. El motivo no solo es su riqueza nutricional sino la facilidad para la digestión de sus proteínas y su absorción.

¿Qué valor nutricional tiene?

Su valor nutricional depende del corte de carne o de la parte del animal. Algunos cortes son bajos en grasas, como la cadera, la contra, la tapa o el solomillo, con proporciones de grasa similares a carnes blancas, como la de pollo. Otras partes son más grasas, como sucede con los cortes de falda, el lomo o la costilla. Las vísceras, como el hígado, pueden aportar mucho hierro pero también una alta proporción de grasas, por lo que debe moderarse su consumo, así como el de carnes procesadas industrialmente.

¿En qué cantidades es recomendable que los niños coman carne de vacuno a la semana?

Un consumo aceptable sería de hasta 3 o 4 raciones semanales, de unos 50-100 gr., aumentando progresivamente desde los tres años de edad. En un contexto de menú saludable que combine la carne con legumbres, verduras y hortalizas, la carne de vacuno puede aportar todos los nutrientes necesarios para un crecimiento adecuado.

Por sus propiedades nutricionales, la carne de vacuno puede evitar estados carenciales en adolescentes, donde el crecimiento y la mayor demanda de proteínas no se ve compensada con menús escasos en carne. Y lo mismo sucede en chicas adolescentes, en las que el hierro que pierden por la menstruación no es repuesto con una alimentación rica en este mineral.

La biodisponibilidad del hierro y las proteínas que aporta la carne de vacuno, así como su riqueza en nutrientes en una menor cantidad de calorías, hacen que su consumo sea una recomendación saludable a cualquier edad.

¿De qué forma podemos motivar a los niños y niñas a comer este tipo de carne?

No es fácil explicarles los beneficios nutricionales que suponen, así que ganárselos con las recetas de la abuela, con su combinación con otros grupos de alimentos y con la imaginación, como puede ser picar la carne para hacer hamburguesas. Generalmente, el solomillo es muy aceptado por los niños cuando se prepara a la plancha o a la parrilla. Otras piezas más grasas, como la falda o el morcillo, son más sabrosas si se preparan en guisos. En ciertos casos, puede enmascararse en purés con verduras, a veces en forma rebosada, empanada o en fritura, aunque no debe abusarse de ello porque supone un alto contenido calórico. La clave creo que está en fomentar su consumo desde edades lo más tempranas posibles, siguiendo el calendario de introducción de alimentos. Y para ello, es primordial que los padres coman carne. Así los hijos también la comerán.

Entrevista JAVIER LÓPEZ DIRECTOR GENERAL DE PROVACUNO

Sobre Provacuno...

Provacuno nace a finales de 2014, fruto del convencimiento de todo el sector de la necesidad de contar con una herramienta para afrontar una serie de retos y desafíos de manera conjunta, dialogando y avanzando en cuestiones prioritarias. La carne de vacuno es el segundo sector ganadero más importante en términos económicos en España, con 3.283 millones de euros de facturación para la producción y cerca de 5.000 millones en el área industrial.

¿Qué objetivos persiguen desde Provacuno?

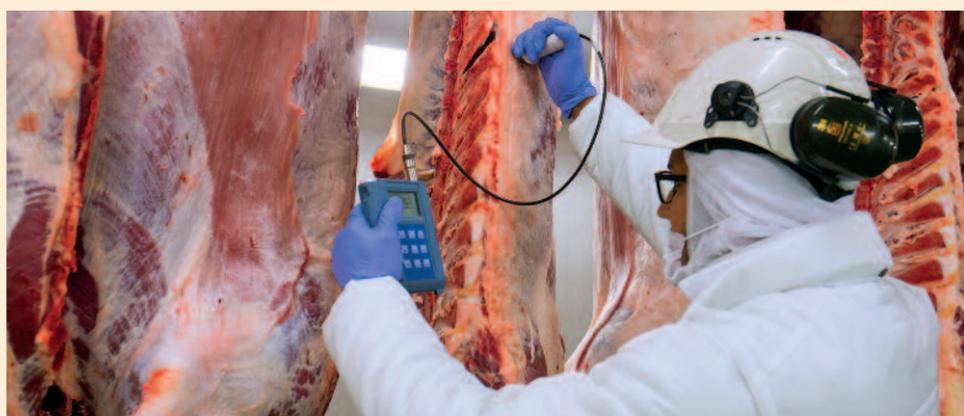
El objetivo primordial de Provacuno es la defensa de los intereses de todo el sector de la carne de vacuno, y su relación con los consumidores, tanto nacionales como en los mercados exteriores, que demandan cada vez más carne de vacuno española. Asimismo, Provacuno vela por la eficiencia del funcionamiento de la cadena de valor, favorece las buenas prácticas en las relaciones entre sus miembros, orienta la producción de carne de vacuno a las demandas del mercado y los consumidores y potencia la imagen del sector por sus métodos de producción sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

¿Están comprometidos con la producción sostenible?

El compromiso con la utilización de métodos de producción sostenible es uno de nuestros principios fundamentales y objetivo de nuestra actividad, íntimamente ligada al medio rural, del cual somos sus principales conservadores, y el verdadero dinamizador de nuestros pueblos en aspectos tales como el empleo: más de 150.000 familias viven directamente del sector

de la carne de vacuno y otras tantas de forma indirecta. Apostamos por la sostenibilidad tanto del punto de vista económico como social y medioambiental y, por ello, gracias también a nuestro compromiso con la I+D+i, estamos continuamente investigando y desarrollando nuevos

métodos que contribuyan a la protección de la biodiversidad en la ganadería extensiva, el control integrado de la contaminación, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, tanto en granja como en industria de transformación cárnica.



Entrevista **LOURDES PÉREZ BOUTON** COACH ESPECIALIZADA EN JÓVENES Y FAMILIAS

“El coaching ayuda a potenciar el talento ilimitado propio de los jóvenes”

Con frecuencia, la vuelta al colegio tras las vacaciones de verano supone una angustia para muchos niños y adolescentes. En los últimos años se ha demostrado que el coaching, muy extendido en áreas como la empresa, puede ayudar a reducir ese estrés entre los más jóvenes. Lourdes Pérez Bouton, responsable de Coaching Bouton, lleva varios años especializada en afrontar ese problema.

¿Desde cuándo se dedica al coaching para niños y adolescentes?

Soy licenciada en filosofía y letras, música y hace seis años que me saqué el primer certificado en coaching. Cuando me inicié en este mundo comenzaron a llegarme familias, niños y jóvenes con ciertos problemas, así que decidí especializarme en este área. El coaching está muy implantado en el mundo corporativo, pero en el familiar no es tan habitual.

¿Por qué crea angustia en los adolescentes la vuelta al colegio?

Porque tenemos un sistema educativo que en mi opinión está desfasado. Todo se basa en las notas, en un modelo que no tiene en cuenta otros aspectos que inciden de forma directa en el rendimiento escolar, como la autoestima, el conocimiento de las fortalezas y debilidades de la

persona, la confianza en el entorno y la familia... Todo eso es lo que trato en mis sesiones de coaching.

Potenciar los valores del niño...

Exactamente. Los niños y adolescentes tienen un potencial ilimitado. El coaching ayuda a crear relaciones de confianza e intimidad con los hijos para reforzar el vínculo afectivo. La confianza tiene que estar siempre. Es una cuestión de ver el potencial, de valorarlos como seres únicos que son independientemente de cualquier tipo de resultado. Si somos capaces de reconocer y potenciar el talento innato que tiene cada persona, sea cual sea, lograremos avanzar mucho más que centrándonos solamente en las calificaciones académicas. La clave es ayudarles a conectar con su fuerza interior, es ahí donde pueden encontrar la motivación para afrontar cualquier reto.



¿Cuál es la vía para conseguirlo?

Lo más importante es crear un entorno sano a través de conceptos como el reconocimiento, el amor, la intimidad o la confianza. Los padres deben ser capaces de valorar el esfuerzo, pero también el talento y reconocer el ser, todo ese enorme potencial que está deseando salir. Tenemos que demostrar que confiamos en ellos siempre para ayudarle a reforzar sus fortalezas.

Es decir, que es un trabajo no solo con los niños, sino también con las familias.

Así es. Normalmente, un proceso de coaching de este tipo se inicia con tres sesiones familiares y luego con diez con el niño o joven. En estas tres sesiones familiares busco sentar las bases para crear una relación sincera, íntima y basada en el respeto y la confianza entre padres e hijos. Una relación que debe ser bidireccional y que incluye aspectos como la autonomía, la responsabilidad y también los límites. Esos límites que debemos marcar tienen que ver con la prevención de posibles riesgos o comportamientos

tóxicos y no con ir todo el día detrás diciéndoles como tienen que hacer las cosas. Luego continuo con el proceso de coaching individual con el joven.

Un proceso que va más allá de la pura vuelta al colegio, ¿no es así?

La adolescencia es la época en que los jóvenes se definen y reafirman como individuos, de modo que el coaching puede ayudarles a canalizar su potencial, sus recursos para construir su autoestima, su identidad en base a sus valores, talentos y fortalezas. Esa visión holística es la que hay que tener en cuenta a la hora de enfocar cada situación concreta. Evidentemente, el colegio es un entorno que marca mucho y con frecuencia veo jóvenes que están muy desmotivados porque sienten que el colegio no les da las herramientas necesarias para afrontar los problemas del día a día. Por eso estoy trabajando con mi compañero Carles Ventura en la edición de un libro que se publicará a final de año y que pretende dar a los coaches las pautas precisas para ayudar a los niños y jóvenes en estos casos.

www.coachingbouton.com

Entrevista **MARC PEREA** RESPONSABLE DE SALUD VISUAL EN +VISIÓN

Prevenir, detectar y solucionar

¿Está la visión de los niños preparada para la vuelta al cole?



Comprar los libros y el material escolar, la mochila preferida, las mejores bambas... La vuelta al cole está marcada inevitablemente por todo ello, sin embargo, nadie parece acordarse de lo fundamental: revisar la salud visual. Y eso que es clave tanto para el bienestar de los niños como para su rendimiento escolar.

¿Qué problemas visuales afectan más frecuentemente a los niños?

Muy diversos, desde fatiga y estrés visual a sequedad ocular (pícor, escozor, ojos rojos), miopía funcional, estrabismo y hasta daños en la retina. Durante los meses de vacaciones los niños han estado disfrutando en espacios al aire libre con luz natural,

de manera que la vuelta al cole supone un cambio notable porque van a pasar horas en habitáculos cerrados y con luz artificial.

El optometrista es el profesional encargado de evaluar el sistema visual

Por eso es fundamental asegurarse de que el niño ve bien y está preparado para afrontar este nuevo reto.

¿Cómo identificar que existe un problema visual en los niños?

Hay signos y síntomas que indican que un niño puede tener un problema visual: cerrar un ojo cuando tiene que fijarse en algo, mover la cabeza en lugar de los ojos para seguir la lectura, acercarse mucho al papel al leer o escribir, inclinar la cabeza al ver la televisión, leer demasiado despacio, confundir palabras parecidas, frotarse los ojos... En niños en etapa preescolar, hay que fi-

jarse si le cuesta hacer actividades de recortar o modelar, si se sale mucho de la línea cuando colorea o si le cuesta ordenar objetos por forma, tamaño o medida. Si se advierte alguna de estas señales es importante actuar con rapidez y someter al niño a un examen visual completo.

¿Cómo afecta la visión en el aprendizaje?

Las personas recibimos el 80% de la información a través de los ojos, de ahí que una buena visión sea fundamental a la hora del aprendizaje. No en vano, uno de cada tres casos de fracaso escolar se relaciona con un problema de visión. Las actividades escolares y el uso generalizado de las TIC implican pasar mucho tiempo en visión próxima, cosa que requiere unas habilidades visuales y perceptivas exigentes. Por ello, cualquier interferencia visual es un gran factor de riesgo en el fracaso escolar. La función visual (agudeza visual...), la eficacia visual (motricidad ocular, acomodación, binocularidad), la percepción visual (atención vi-

sual mantenida, visión periférica...) y las habilidades de integración visio-espacial (lateralidad...) son habilidades de la visión necesarias para un buen aprendizaje.

¿La prevención es el concepto clave? ¿Qué papel juega el optometrista?

Sí, el mejor tratamiento para las dificultades de aprendizaje de origen visual es la prevención. La optometría tiene la triple vertiente de prevenir, detectar y solucionar problemas visuales. Su objetivo final es conseguir el máximo rendimiento visual con la mínima fatiga. Para ello, el optometrista es el profesional encargado de evaluar el sistema visual y, en caso de necesitar gafas o lentes de contacto, hacerlas. Es una gran responsabilidad graduar la visión a un niño y hacerle un examen visual, pero en +Visión estamos preparados para ello. Realizamos estudios y revisiones visuales para descartar alguna anomalía de motilidad ocular (que desvíe un ojo al fijarse en algo...), o alguna ametropía elevada (miopía, astigmatismo...) o anisometropía (problema de carácter monocular descompensada). En todos los casos, proponemos los tratamientos óptimos para restablecer la función correcta y, si detectamos alguna patología o disfunción en el sistema visual, lo derivamos al especialista.

www.masvision.es



75 años protegiendo a tus hijos

En 4 de cada 10 hogares con niños en edad escolar ha habido piojos alguna vez. De hecho, la pediculosis es una de las infecciones más habituales en las aulas. El piojo, única y exclusivamente, se combate con tratamientos probados. ZZ trabaja en la lucha contra los piojos y las liendres desde 1943 y tiene una eficacia probada del cien por cien.

Los piojos afectan al 40% de los hogares con niños en edad escolar. La pediculosis (contagio por piojos y liendres) es la infección más común entre los menores de diez años. Los especialistas recomiendan quitarle dramatismo al problema y actuar con normalidad para evitar así que los pequeños se sientan mal, desvinculándolo de un problema de higiene.

Como cada año, llegadas estas fechas, con la vuelta al cole, los piojos se convierten en una de las grandes preocupaciones de las familias. En 4 de cada 10 hogares con niños en edad escolar ha habido piojos alguna vez, según los resultados de una encuesta sobre pediculosis elaborada por la Sociedad Española de Pediatría Extrahospitalaria y Atención Primaria (SEPEAP) y el Centro de Información de la Pediculosis (CIP).

Los piojos afectan al 40% de los hogares con niños en edad escolar. La pediculosis (contagio por piojos y liendres) es la infección más común entre los menores de diez años

Debemos saber que la infestación de piojos es una de las más contagiosas y, una vez tenemos la confirmación de que nuestro hijo tiene piojos, debemos realizar el tratamiento más eficaz lo antes posible para la comodidad del pequeño y también para evitar un nuevo contagio.

Tan importante o más que la identificación del problema a tiempo, es su tratamiento. Por este motivo, tenemos que elegir el más eficaz y contrastado para la protección de nuestros hijos.

ZZ, el tratamiento de erradicación 100% eficaz en la protección de los más pequeños

Como dice el refrán: "la experiencia es un grado", y en la lucha contra los piojos ocurre lo mismo. La loción de permetrina ZZ es "la de toda la vida", la que nuestras abuelas utilizaban con nuestros padres, nuestros padres con nosotros, y ahora nosotros con nuestros hijos.

Zelnova Zeltia (ZZ) lleva desde 1943 ofreciendo soluciones para la eliminación de los piojos. Gracias a esos años de estudio y desarrollo en sus laboratorios ha logrado una fórmula de permetrina que erradica en su totalidad tanto los piojos como las liendres.

Lo más efectivo contra los piojos son las lociones de permetrina como principio activo. También es lo más efectivo contra las liendres, ayudando a desmenuzarse, para que sea

más fácil su eliminación. Por ello, la Organización Mundial de la Salud (OMS) ha elegido la permetrina como tratamiento de primera elección para combatir la pediculosis. Desde hace más de 75 años los hogares españoles confían en ZZ, siendo el producto recomendado generación tras generación.

ZZ tiene una eficacia probada en laboratorio de un 100% de eliminación de los piojos y las liendres

ZZ, el enemigo histórico de los piojos

ZZ tiene una eficacia probada en laboratorio de un 100% de eliminación de los piojos y las liendres. Tal vez con otros productos una eficacia de un 82% sea más que correcta, pero en el caso del tratamiento contra los piojos no es suficiente, ya que se dejan el 18% de los piojos vivos con su posterior reproducción. ZZ no se la juega y ofrece únicamente tratamientos que tengan una eficacia total.

Además de la eficacia de las lociones utilizadas, tenemos que tener en cuenta que se trata de un producto que no es agresivo. La loción ZZ con permetrina ha desarrollado una fórmula no dañina para los más pequeños. ZZ se encuentra en prácticamente la totalidad de las farmacias de España, y siempre es una recomendación con garantías por parte del farmacéutico para el tratamiento de la pediculosis.

ZZ aumenta su familia de productos

La solución de siempre, ahora con la gama más completa. Desde Zelnova Zeltia se ha hecho un esfuerzo para seguir siendo el referente no solo en la eliminación de los piojos, sino también en la prevención, y es por ello por lo que dispone de diferentes productos adaptados a las necesidades de cada familia.

En esta dirección, la loción ZZ completa su oferta de productos con ZZ Nature (a partir de siliconas), el champú ZZ y su último lanzamiento, el repelente ZZ. Es decir, la solución de siempre ahora aporta la gama más completa, respetando sus valores de marca y ADN de laboratorio. No lo dudes y no te la juegues con los piojos.

En los próximos meses, además, la marca ZZ nos sorprenderá con nuevos lanzamientos en repelentes de mosquitos y anti-ácaros donde Zelnova Zeltia tiene una experiencia más que contrastada. Utiliza ZZ para disfrutar de tu familia y nada más.

En los próximos meses la marca ZZ nos sorprenderá con nuevos lanzamientos en repelentes de mosquitos y anti-ácaros



Entrevista **MARC GUIU** GERENTE DE IMPULSA SALVAESCALERAS

“Impulsa tu calidad de vida”

Impulsa Salvaescaleras es una empresa catalana especializada al 100% en la venta, instalación y mantenimiento de sillas salvaescaleras. Fiabilidad y eficacia siguen siendo las señas de una compañía que aporta soluciones personalizadas para cada cliente. Hablamos con su gerente, Marc Guiu.

Se puede instalar una silla Salvaescaleras Impulsa en la escalera de mi casa?

Fáciles y rápidas de instalar, nuestros productos son un sistema universalmente aceptado y con muchos años de historia. Prácticamente cualquier escalera -sea recta, curva o dividida en diferentes segmentos- tiene un modelo de silla que puede adaptarse a ella. Si el usuario tiene cualquier duda, en Impulsa le ofrecemos asesoramiento técnico sin compromiso: nuestros expertos valorarán las diferentes opciones, tomarán medidas exactas de su escalera o hueco y le aconsejarán sobre el salvaescaleras que mejor se adapta a sus necesidades.

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

Dependiendo de las características de su hogar, la instalación del salvaescaleras puede conllevar desde un par de horas, para escaleras rectas, hasta varias horas más en escaleras con curvas o cambios de inclinación. De todas maneras, en Impulsa intentamos que el tiempo de montaje sea el mínimo posible para que usted pueda disfrutar de su nuevo salvaescaleras. Antes de salir de su casa, nos aseguraremos de que su salvaescaleras funcione perfectamente y le haremos una demostración del funcionamiento hasta estar seguros de su completa satisfacción. Evidentemente, nos comprometemos a dejar la estancia tan limpia como



“Impulsa Salvaescaleras, líder en Catalunya ofrece las mejores soluciones para la escalera de su hogar”

mo la hemos encontrado al llegar.

¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. Somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

Lejos de ser un producto de lujo, los salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. Dado que nuestros productos se adaptan a necesidades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700 €.



¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

En Impulsa podemos ayudarle a encontrar la mejor solución para las escaleras de su hogar, si usted tiene todavía alguna pregunta o no le ha quedado claro algún concepto, por favor visite nuestra web o llame a uno de nuestros expertos al teléfono 902 050 250.

Testimonios satisfechos

Nuria (Gavà, Barcelona)

“Estoy muy contenta con esta solución. La habitación está en la segunda planta y ahora podemos movernos por la casa de una forma fácil y segura”.

Joan (Palafrugell, Girona)

“Probamos con un salvaescaleras recto y estábamos tan contentos y satisfechos que hemos decidido instalar uno curvo para subir todas las escaleras”.

Antonio (Reus, Tarragona)

“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar más de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida)

“Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

Montserrat (Ripoll, Girona)

“El acabado es fantástico, la guía se adapta perfectamente a la escalera. A penas se nota, y ocupa muy poco espacio. Ahora tengo un salvaescaleras a medida y sin obras”.



IMPULSA
SALVAESCALERAS



Más información
Telf. 902 050 250
www.impulsa.cat
impulsa@salvaescaleras.cat