

Qualitat de vida

ESPECIAL



info@comunicacionempresarial.net

MONOGRÀFIC ESPECIAL

24 d'octubre del 2015

HOTEL TERMES LA GARRIGA

Descans i salut entre aigües termals

Situat al **centre del poble modernista de la Garriga**, a només 20 minuts de la ciutat de Barcelona. L'hotel, que va iniciar la seva activitat el 1874, ocupa un singular edifici noucentista totalment restaurat.

Entre les seves característiques principals, destaca el tracte familiar i pròxim amb els seus clients; aquest emblemàtic establiment compta amb 20 habitacions dobles amb vistes als jardins, equipades amb aire condicionat, caixa forta, minibar, televisió per satèl·lit, abonament a Canal +, connexió wi-fi, assecador de cabells, barnús i pany electrònic. És un hotel ideal per a estades romàntiques, de salut i negocis, on es pot disfrutar al complet d'unes instal·lacions envejables, a uns preus per habitació doble que van dels 102 € als 190 € per nit.

Benestar i salut

Cal destacar les magnífiques instal·lacions termals, on es pot disfrutar de les propietats de les aigües mineromedicinales pròpies de la zona, que activen la circulació, fan dismi-



nuir el dolor i tenen un efecte sedant. A més s'ofereixen forfets antiestrès, de tractaments d'aprimament i bellesa, així com els tractaments coneguts com a "experiències", en què

destaquen el massatge ayurveda, el massatge balinès i el massatge amb canyes de bambú. L'aroma de la naturalesa i el fluid constant de les

L'hotel ideal per disfrutar d'uns dies de descans i salut



Termes La Garriga

Termes La Garriga va ser el primer balneari que va obtenir el **certificat ISO 9002** al nostre país, com a reconeixement a la qualitat de les seves instal·lacions hoteleres i serveis termals.

aigües hipertermals creen una atmosfera relaxant, una gran sensació de pau i tranquil·litat que envaeix els visitants.

Hotel amb consciència sostenible

Reobert el mes de juny d'aquest any 2015 com a hotel sostenible, l'establiment està dirigit per Xavier Casals. Tota l'aigua utilitzada a les termes prové d'un pou d'aigua termal que subministra aigua a uns 70°C, i les dues piscines, tant la interior com l'exterior, mantenen una temperatura entre 30 i 35°C gràcies a l'entrada i la sortida d'aigua calenta.

Hotel Termes La Garriga ofereix parking i aparcacotxes, disposa de jardí, piscina amb aigua termal i piscina exterior, gimnàs, sauna, sala de convencions per a 20 persones. És un hotel *gayfriendly*.

L'hotel organitza activitats *outdoor* com visites guiades al parc natural del Montseny, *shopping* a La Roca Village, senderisme, *paintball*...

www.hoteltermeslagarriga.com
Tel. 938 717 086

José Miguel Sánchez, fundador de **Weightlessness Barcelona**

"Cada cos necessita una estructura de llit concreta"

Fundada el 2009 per José Miguel Sánchez, Weightlessness Barcelona (WLN) és una empresa especialitzada en **el disseny i la fabricació de llits personalitzats**. Entre els seus clients hi ha esportistes d'elit, interioristes, hotels, drassanes i particulars, que busquen una manera més bona de descansar.

-¿Què fa diferent WLN d'altres empreses fabricants i distribuïdores de llits i matalassos?

Oferim als nostres clients la possibilitat d'escollir entre 15 tipus de llit diferent a partir de la combinació de productes i elements com la llana australiana, el cotó sud-africà, el làtex, viscoelàstica, etc., amb la fibra de carboni, el miraguà o el gel injectat líquid que no permet que la temperatura superi els 39,5 °C. A més d'accessoris i complements relatius

al descans com coixins, nòrdics, tèxtil, etc. Els nostres són uns sistemes de descans totalment personalitzats a les necessitats de cada client.

-¿Considera doncs que dormim malament?

El que nosaltres li assegurem és que amb els nostres sistemes de descans dormirà en una postura correcta, amb l'esquena recta sobre una superfície regular, amb el nivell de rigidesa que desitgi. I li asseguro que

tot això li permetrà descansar molt més bé.

-WLN fins i tot compta amb un sistema propi, el Body Scanner. ¿En què consisteix?

És un escàner personal que hem desenvolupat conjuntament amb la Universitat de Pàdua. A partir de les característiques físiques de cada persona (altura i distribució del pes) dissenyem un matalàs a mida a partir d'un informe detallat. Això ens per-



met una més bona distribució dels cubs ADN Foam-Spring, uns cubs disponibles en 6 densitats diferents, que formen la base del matalàs, que proporciona el suport més adequat per al seu cos.

-¿I pel que fa a preus què ens en pot dir?

Som competitiu i estem al mateix nivell que altres fabricants; a partir de 350 € és possible adquirir un llit individual. La tecnologia i la innovació és present en tots els nostres productes siguin de la gamma que

siguin, així com en els complements, i són els acabats els que poden encarrir el producte. A més, oferim a tots els nostres clients 30 dies per provar el llit, i 10 anys de garantia. Conscients que disposem d'un gran producte, som l'única marca que ofereix als seus clients la normativa M1 Ignífuga a tots els llits, i també som els únics que mostrem els materials de l'interior; no tenim res a amagar.

www.wlnbarcelona.com
Tel. 933 157 488
Via Augusta, 165 - 08021 Barcelona

Dra. Neus Dènia, traumatòloga, i Dra. Ivón González, neurocirurgiana de CO+T, centre de traumatologia, cirurgia ortopèdica, neurocirurgia i tractament del dolor

Factor humà i especialització en traumatologia i neurocirurgia es donen la mà a CO+T Remei

Fundat el 2010 pel Dr. Ramón Iglesias Rovira i ubicat a la planta baixa de la Clínica del Remei, CO+T és un centre de referència en cirurgia ortopèdica, traumatologia i tractament del dolor. Entre les seves tècniques més innovadores destaquen la utilització de plasma enriquit i l'ús de l'ozonoteràpia.



associats a aquestes malalties". A més, la Dra. Dènia assenyala que els tractaments amb plasma enriquit han reduït el seu cost considerablement, i és, doncs, una teràpia mínimament invasiva altament efectiva cada vegada més assequible.

Una de les característiques pròpies de CO+T és una estructura mèdica a partir de professionals que s'ocupen selectivament de cada articulació, sigui mà, columna, maluc o genoll. Junta amb això, un tracte humà directe i personalitzat i la màxima capacitat mèdica i tècnica, fonaments bàsics del centre.

Fruit d'això és la utilització de les tècniques més innovadores, entre aquestes, la Dra. Neus Dènia, traumatòloga i cirurgiana ortopèdica, ens parla de "la utilització de plasma ric en plaquetes que s'obté de la mateixa sang del pacient i que una vegada tractat en un laboratori se li torna a infiltrar a la zona afectada, i això permet, en el tractament d'artrosi i altres lesions articulars, un alleujament considerable del dolor i la rigidesa

defensen sempre la rehabilitació abans que la medicació i els tractaments més conservadors abans que arribar a altres de més agressius com pot ser la cirurgia. En aquest aspecte la Dra. Ivón González, neurocirurgiana, ens explica que la utilització de l'ozonoteràpia és un tractament efectiu i mínimament invasiu per al dolor lumbar o d'esquena en general, especialment aquell dolor que es produeix per hèrnia o protrusions discals. La introducció de l'ozó al disc intervertebral afectat es realitza de manera percutània, és a dir, amb una agulla fina que facilita la precisió del tractament i garanteix la mínima agressió al pacient amb una curta estada hospitalària (4-6 h) i la ràpida represa de la vida quotidiana. Una vegada introduït l'ozó es

produeixen importants reaccions bioquímiques que aconseguen deshidratar el nucli discal herniat i reduir la pressió a l'interior del disc danyat, i amb això s'aconsegueix disminuir la irritació de nervis, beines nervioses i lligaments i, per tant, l'alleujament consegüent del dolor lumbar amb ciàtica o sense.



www.cotbarcelona.com



RAMÓN IGLESIAS ROVIRA

Neurocirurgia - tractament del dolor

Dra. Ivón González Valcárcel - 43.957

Dr. Felipe Alburquerque Risk - 29.609

Dr. Joan Blanquet Lluís - 19.473

Dr. Cristian Ballart i Gavila - 21.831

Dra. Neus Dènia Alarcón - 29.789

Dr. A. Ernesto Oliver Martín - 48.888

Dr. Jan Carlo Fallone Lapi - 46.478

Dr. Pedro A. Hinarejos Gómez - 26.489

Dr. Daniel Pérez Prieto - 46.316

Director mèdic

Dr. Jesús Aznar Cuenca - 13.392

CO+T Remei

C. Escorial, 148 - 08024 Barcelona

Tel. 93 285 47 10

info@cotbarcelona.com

www.cotbarcelona.com



www.dkvseguros.com



www.adeslas.es



www.vitalseguro.com

(Conveni amb totes les altres mútues)

FARMÀCIA COLISEUM

Punt de trobada per a la salut integral des del respecte a la naturalesa

Des de la dècada dels 40, la família de Joan Alegre ha regentat la **Farmàcia Coliseum, a Balnes cantonada Gran Via de les Corts Catalanes**. Al llarg de tots aquests anys s'han consolidat com un referent per als veïns en una cèntrica zona, on hi ha una rotació constant de negocis en els últims temps.

El món Coliseum és molt més que una farmàcia. És un projecte empresarial que vol ser un punt de trobada per a les persones interessades a millorar el seu benestar i la seva salut des d'una visió integral i ecologista. La salut és un procés constant que comença amb la prevenció i l'equilibri. El món Coliseum inclou laboratori, plataforma web amb tres pàgines, un blog, xarxes socials, farmàcia especialitzada en complement nutricional, naturopatia, homeopatia, teràpia floral, aromateràpia i molt més. El món Coliseum també disposa de cabines de tractaments cosmètics, activitats, tallers i conferències temàtiques. Des de ja fa més de tres anys, una herbodietètica al barri de Gràcia especialitzada en alimentació vegetariana, intoleràncies alimentàries, teràpies naturals i cosmètica bio... Tot un ventall de serveis i activitats per conèixer de primera mà les claus i els secrets de la naturalesa que permeten portar una vida saludable i natural.

Un referent en recursos naturals

"A Coliseum se sent passió per la investigació i la ciència, respectem totes les disciplines mèdiques i les seves prescripcions", explica Joan Alegre, propietari de Farmàcia Coliseum, i afegeix: "ens esforcem a formar-nos constantment per ser un referent per a aquelles tendències o productes que demanen les persones que busquen en la naturalesa recursos per guanyar qualitat de vida i millorar la seva salut".



Durant els 15 dies de la bellesa de Farmàcia Coliseum els lectors del suplement Qualitat de Vida d'El Periòdic podran accedir a **descomptes i promocions especials en la venda online** www.farmaciacoliseum.com o www.herbocoliseum.com escrivint el codi cupó descompte: **ELPERIODICO**

La filosofia de Joan Alegre ha calat en el seu equip format per gairebé 40 professionals de la farmàcia, la nutrició o la biologia. "El respecte a la naturalesa

m'ha acompanyat com a forma de vida des de la dècada de 1980 i a Coliseum ha fet possible oferir als clients un projecte transversal, des d'una òptica integral de la persona, tenint en compte, preferentment, un tractament en què puguin intervenir aspectes de la medicina vinculats a la naturalesa", diu Alegre.

Dues setmanes de la Salut i la Belleza Coliseum

En el món Coliseum, el tractament personalitzat des d'un assessorament expert i pròxim és l'eix de la seva atenció al públic. Una obertura que es completa amb la seva activitat a les xarxes socials o el servei de compra *on line*. En aquesta línia, entre el 26 d'octubre i el 6 de novembre han organitzat els 15 dies de la Salut i Belleza Coliseum. Hi haurà tallers interactius d'aromateràpia, nutricosmètica, de tractaments de la pell i les mans, de maquillatge, a més de xerrades, informació i sortejos de productes. Totes les activitats són gratuïtes i obertes al públic en general, prèvia reserva de plaça a: coliseumcosmetica@gmail.com o 610 17 87 97.

www.farmaciacoliseum.com
Tel. 933 179 347

Jesús Domínguez, naturòpata i director a **Gheos Proyecto Natural**

"La qualitat de vida és una sensació subjectiva i diferent per a cadascú"

La naturopatia funcional és una especialitat que busca millorar les funcions fisiològiques, emocionals, cognitives i físiques a través de proves funcionals. Aquest enfocament terapèutic respecta en tot moment la individualitat bioquímica i guia la persona en la seva experiència única per aconseguir o incrementar la seva qualitat de vida.

—¿Què és la qualitat de vida?

És una sensació subjectiva i diferent per a cada u, però condicionada per la nutrició, l'activitat física i un altre factor que normalment no tenim gaire en compte que són els ritmes, és a dir, les hores que dormim, com ens adaptem a la climatologia, etc. La naturopatia funcional és un abordatge integral de la persona sense deixar de banda cap aspecte que pugui in-

fluir sobre el seu benestar. Això vol dir tractar la part estructural del problema, la part bioquímica i la part emocional.

—¿Com ajudeu el pacient a trobar aquesta qualitat de vida?

Construïm amb la persona un camí perquè pugui recuperar o incrementar el seu benestar. No classifiquem els símptomes sinó que els interpretem i els posem en ordre. Per una altra ban-

da, treballem de la manera més objectiva i objectivable possible. En aquest sentit, el nostre punt fort és el mineralograma, HMS *hair metabolic system*.

—¿En què consisteix l'HMS i per què és singular?

El mètode HMS *hair metabolic system* és un mineralograma en què s'analitza una mostra de cabell en laboratori per determinar la quantitat de minerals que hi



Gheos Proyecto Natural

Obert des del 2012 per difondre el concepte de naturopatia funcional, també és un centre de formació orientat a naturòpates amb l'objectiu de formar professionals en aquesta disciplina i en el concepte del mineralograma.

ha a dins de les cèl·lules del cos. La majoria de proves donen informació del que passa a fora però no a dins de les cèl·lules. Això és molt important perquè abans que la malaltia es faci evi-

dent en el medi extracel·lular i es reveli en una anàlisi de sang, ja comença a significar-se en el medi intracel·lular. D'altra banda, el nostre mineralograma també posa en relació els percentatges de minerals nutrients (calci, magnesi, sodi, potassi, entre molts altres) i això ens permet determinar el grau d'eficiència de les hormones a nivell cel·lular, és a dir, com està sent deficient la tiroide, si hi ha equilibri entre estrògens i progesterona, etc. També analitzem la capacitat de desintoxicació de minerals tòxics de la persona.

—¿Quines afeccions es poden tractar a Gheos Proyecto Natural?

Una mateixa malaltia pot tenir i de fet té causes i conseqüències diferents segons la persona. Dit això, estem preparats per abordar qualsevol problema de salut, bé sigui de forma global des del principi fins al final o en

col·laboració amb el tractament mèdic convencional. Per això el nostre objectiu és tractar persones i no malalties.

—¿Què us diferencia d'altres centres de naturopatia?

Som un equip de professionals d'alt nivell, que ens coneixem des de fa molt temps, que podrien treballar perfectament per separat, cadascú a la seva consulta, però a Gheos Proyecto Natural treballem en equip i aconseguim una sinergia que no tenen en altres centres de naturopatia. D'aquesta manera treballem junts i cadascú sap quin és el seu punt fort. Ens complementem i podem donar solucions més personalitzades i eficaces. Si bé hem de reconèixer que a Barcelona hi ha un nivell molt alt de professionals de la salut natural.

www.gheosnatural.com
Tel. 934 364 172

Dra. Carmen Marrero, doctora en medicina, màster en ortodòncia i especialista en dolor orofacial (ATM)

"Combinem excel·lència, tècnica i pràctica amb la millora contínua"

Els valors que guien l'exercici professional de la Clínica Dental Dra. Marrero són: veracitat, honestat, qualitat i excel·lència.

-Com a ortodontista, ¿quina és la mala oclusió que diagnostica més sovint i quan s'ha de tractar?

És la compressió del maxil·lar superior que ocasiona la mossegada creuada. S'ha de tractar quan els incisius laterals superiors estan a punt d'erupcionar i coincideix més o menys amb els set anys. S'ha de tractar amb un aparell fix que es diu disjuntor. Els resultats obtinguts són molt estables i s'aconsegueixen en un curt període de temps. No està indicada la utilització d'aparells removibles com la placa expansora ja que els resultats són inestables, i per obtenir millores discretes exigeixen tractaments molt llargs.

-Vostè ha parlat de la placa expansora. ¿Està indicada per corregir les faltes d'espai?

Aquesta anomalia consisteix que no hi ha lloc als maxil·lars perquè totes les peces dentals es puguin ordenar correcta-

sacrificar peces definitives sanes perquè puguem col·locar la resta correctament. No existeix placa expansora que pugui generar 7 mm de longitud d'arcada, com totes les faltes d'espai per sota de 7 mm es fan molt fàcilment en dentició definitiva sense sacrificar peces. En cap cas està indicat col·locar en nens petits la placa expansora.

-¿Quina opinió té d'uns aparells que diuen que fan créixer la mandíbula dels nens?

Existeix una anomalia en què la mandíbula és petita respecte al maxil·lar i la utilització d'aquests aparells (activadors) no és un tractament que ofereixi uns resultats acceptables per als estàndards actuals. D'altra banda, l'acceleració del creixement màxim que produeixen és de 2 mm, que es perd al poc temps ja que aquests pacients mostren un creixement similar a la resta dels nens.

-¿Com incideixen les noves tecnologies en l'exercici de l'ortodòncia?

Fa anys vam apostar pel diagnòstic en 3D perquè vam pensar que no era el futur sinó el present. Actualment existeixen captadores d'imatges que eviten prendre les incòmodes impressions i que permeten generar aparells i pròtesis amb impressores 3D amb una altíssima precisió.

-¿Què opina de l'ortodòncia invisible?

Laparició de noves tecnologies que permeten realitzar aquest tipus d'ortodòncia són del tipus *Invisalign* o similar que consisteixen en finíssimes fèrules en què el moviment dental s'incorpora a poc a poc modificant fèrules successives. Una altra tècnica que ofereix bons resultats i és totalment invisible és l'ortodòncia lingual.



-¿Aquests avenços tècnics ofereixen un avantatge competitiu davant altres professionals?

La resposta és sí però no. El pacient no entén d'avenços tècnics d'última generació. La persona que recorre al professional necessita algú que li solucioni les seves necessitats d'una manera ràpida i eficaç, que li expliqui el seu problema d'una manera assequible i l'ajudi a aconseguir els objectius del tractament.

-A més a més, vostè ha comentat que és especialista en dolor orofacial (ATM). ¿Quins són els tractaments que més li demanen?

Dins d'aquest quadro s'han de diferenciar dues patologies: les d'origen muscular i les d'origen articular. Les musculars acostumen a donar lloc a dolor referit a la zona preauricular. Aquest quadro està en íntima relació amb l'estrès. El múscul sotmès a sobreús irradia dolor, i les patologies d'origen articular causen soroll i disfunció masticatòria. En tots dos casos el pacient, amb un tractament senzill, obté una desaparició

del dolor i una recuperació de la funció.

-¿Quina importància té comptar amb un bon equip?

Tenir un equip professional ben entrenat i qualificat és la força de qualsevol empresa del segle XXI i no cal que digui que en un sector com el nostre, en què hem de treballar en perfecta harmonia per al bé del pacient, això és fonamental. La majoria dels meus col·laboradors i jo treballem junts des de fa més de 20 anys i periòdicament practiquem polítiques d'*empowerment* i de formació continuada. En aquest aspecte permeti'm que li digui que és tan important el factor humà com el tècnic.

-¿Què opina de les macroclíniques dentals, les franquícies i l'odontologia de mútues?

Com en tots els aspectes a la vida té la seva cara i la seva creu. Els punts negatius és que moltes vegades ofereixen tractaments no necessaris o acompanyats d'una escassa qualitat. Els aspectes positius són, sobretot, per al pacient que no va a aquests tipus de centres, en el sentit que es troba amb un professional que, davant la competència tan agressiva del mercat, es veu obligat a invertir en formació i diferenciar-se per la qualitat i el tracte personalitzat; per a la societat en general, veure's envoltada d'aquestes clíniques tan equi-

sidament decorades a peu de carrer ha posat l'odontologia en un primer pla en la vida quotidiana de la gent, que va prenent més consciència de la importància dels tractaments bucodentals, amb la qual cosa la salut oral dels espanyols ha millorat. I l'últim punt, però no el menys important, és que el més beneficiat és el capita-

"En el sector de la salut és tan important el factor humà com el tècnic"

lista que ha invertit en aquesta àrea i que obté uns beneficis difícils d'aconseguir en molts pocs sectors. Aquests beneficis estan basats en un explotació d'auxiliars i professionals, treballar amb materials d'escassa qualitat que en alguns casos han sigut importats des de la Xina de forma il·legal i oferint, com hem dit anteriorment, sobretretaments i tractaments de baixa qualitat.

-¿Com capten els seus pacients aquestes macroclíniques i franquícies?

La manera de captar els pacients és enganyosa, ja que ofereixen gratis higiènes, radiografies i estudis d'ortodòncia, així com implants a meitat de preu. És com la tècnica usada pels pes-

cadors de canya des de la costa de pesca del grumeig, que consisteix a tirar sardines i pa per enterbolir el mar i atraure amb la seva olor els peixos. Aquestes empreses regalen i regalen, però en realitat no regalen res, només avantatjosos beneficis als socis capitalistes. Tot el que és regalat acaba sortint car.

-¿Quins consells donaria als pares amb fills petits?

Als nens menors de 8 anys els pares han de repassar-los la higiene bucal cada nit, han de fer servir una pasta de dents que el dentista els hagi prescrit per a cada edat. Pel que fa a la dieta, convé evitar els sucres envasats i de *tetrabric*, han de substituir la brioixeria industrial per entrepans i fer una alimentació rica en fruites i verdures, evitar picar entre àpats i, sobretot, evitar les txutxes i els dolços.

-Un últim consell per als pares amb nens amb maloclusió...

El consell és que en cap cas deixin que col·loquin al seu fill cap tipus d'aparell removable com l'expansor o la placa expansora amb la finalitat de generar espai o eixamplar el maxil·lar.

La Dra. Carmen Marrero dirigeix des del 1975 una de les consultes especialitzades en ortodòncia per a adults i nens més importants de Sabadell. Ha tractat persones conegudes com l'exfutbolista del FC Barcelona Pedro Rodríguez "Pedrito" i el corredor de motos Dani Pedrosa. La Dra. Marrero ha participat en campanyes solidàries a l'Àfrica com la realitzada als nens sahraus al campament del Front Polisario de Tindouf, Algèria.

www.dramarrero.com
clínica@dramarrero.com
C. Gràcia, 103
08201 Sabadell
Tel. 937 257 562

SUCRALÍN

La nova generació d'endolcidors

L'evolució dels edulcorants ha sigut important en els últims anys amb la incorporació de noves generacions d'ingredients com la sucralosa, extreta del sucre i apta per a persones amb diabetis.

I de sucralosa està elaborat Sucralín, l'únic edulcorant no calòric produït a partir del sucre, sense calories del sucre, i amb tot el sabor del sucre.

Al mercat existeixen els edulcorants sintètics o artificials i els d'origen natural. Aquests últims es divideixen entre els que tenen gust de sucre i la resta. Entre els edulcorants d'origen natural amb gust de sucre trobem la sucralosa, a partir de la qual s'elaboren els productes Sucralín, que té la gamma de productes de sucralosa més àmplia del mercat, granulats, líquids, comprimits, sobrets, etcètera, amb línies de farmàcia, herboristeria, gran consum i per a la indústria.

Gust de sucre, però sense les calories del sucre

Sucralín és l'únic edulcorant no calòric elaborat a partir del sucre, sense les calories del sucre.

¿I per què és apte per a persones amb diabetis? Perquè el cos no reconeix la sucralosa ni com a sucre ni com a carbohidrat, així



que "no altera els índexs de glucosa en sang a curt o llarg termini ni els nivells sèrics d'insulina", explica Oscar Gràcia, de Sucralín de Sucralose.

Endolceixen set vegades més

Els edulcorants no tenen el mateix gust que el sucre ni tampoc endolceixen igual, així que és molt important mirar les eti-

quetes abans d'utilitzar-los. De fet, a vegades es pot comprar el més barat i que realment sigui més car, perquè se n'ha d'utilitzar més quantitat per endolcir un cafè, un iogurt o el que vulguem. "Per la seva alta concentració en sucralosa, els productes Sucralín endolceixen fins a 7 vegades més que el sucre i, per tant, duren fins a 7 vegades més", subratlla Óscar

Gràcia.

Sucralín i la cuina de tota la vida

Per la seva composició els productes Sucralín permeten endolcir no només begudes calentes, sinó també fredes, lacticis o sucs, però la seva principal virtut –segons Oscar Gràcia– "és que es pot utilitzar en les receptes de tota la vida perquè es pot cuinar i fornejar". I és que les seves qualitats no s'alteren sota els efectes de les altes temperatures necessàries per a l'elaboració, per exemple, d'un pastís d'ametlles i pomes o d'un tradicional arròs amb llet.

www.sucralin.es
Tel. 937 862 008

Sucralín

- 100% origen natural
- Té gust de sucre
- Elaborat a partir de canya de sucre
- Sense gluten, lactosa ni fenilamina
- Apte per a persones amb diabetis
- No provoca càries
- Es pot cuinar i fornejar



Laura Rabal, directora de **Kook Barcelona**

"Concebo la cuina dels nostres temps com un rol social"

Kook Barcelona va obrir les portes fa dos anys amb l'objectiu de crear un *showroom* especialitzat en cuines de disseny d'alta gamma, va oferir a Snaidero la seva seu central a Barcelona i va convertir, així, l'empresa que dirigeix Laura Rabal en el seu distribuïdor de referència a nivell europeu. Tenen l'exclusivitat de la marca a Barcelona i als seus voltants. Va ser així com va sorgir Kook, que en estonià, *KööK*, significa 'cuina'.

–La cuina és alguna cosa més que un lloc on es preparen aliments per menjar...

Per mi la cuina és el lloc on es comparteix, es viu, es crea, s'innova, on tot té cabuda. Un lloc quotidià per a la família, divertit per als amics, professional per a ocasions especials. Concebo la cuina dels nostres temps com un rol social.

–¿Què els defineix?

Creem ambients per a cada estil de vida, autèntics escenaris atemporals, tant funcionals com estètics, satisfent les necessitats del client i, al seu torn, dinamitzant el seu temps. Per a això, estudiem molt bé les necessitats de cada uno dels nostres clients per aportar-li més qualitat de vida. Establim uns llaços de confiança únics i això és el més bonic d'aquest negoci. Kook és novetat, passió i devoció per les cuines i el disseny.

–La cuina no només és un lloc pràctic i funcional, també pot ser un espai bonic...

La cuina per mi és el nucli principal de la casa. El centre de reunió tant per a la família com per als amics i més, actualment en espais *open space* en què passem gran part del temps i rebem els nostres convidats. Fins i tot els més petits de la casa



han adquirit actualment un paper molt important a la cuina. Les nostres cuines s'adapten a tots els estils però tenen un denominador comú: són cuines amb ànima. Per viure i per disfrutar, estètiques i funcionals de qualitat extrema. Fem tot tipus d'investigacions per trobar solucions innovadores amb l'objectiu d'aportar més qualitat de vida als nostres clients: Design for life/ Disseny per viure i ser viscut.

–Les seves cuines són de la marca italiana Snaidero... ¿Què aporta aquesta marca?

Fa sis anys que tinc el plaer de col·laborar amb la família Snaidero. Barregen l'estil artesanal amb el tecnològic. Diem que Snaidero aporta als

nostres projectes el "quant" per a cada un dels nostres clients i essencialment, atemporalitat: cada una de les nostres cuines perdura en el temps sense seguir cap moda que pugui caducar.

–Són més que una tienda, són un showroom. ¿Quin és el seu valor?

És un *showroom* de referència tant per al client particular com per al professional: molts dels nostres clients són prescriptors, interioristes, arquitectes, constructors i posem Kook a la seva disposició tant per rebre com per atendre els seus clients. Hi ha moltes novetats que encara han d'arribar i encara no podem revelar. Però per no perdre el costum: #staytuned.

www.kookbarcelona.com/showroom - Tel. 932 059 985
Av. Diagonal, 644-646

Carolina García, veterinària i directora de **VETAQUÍ Clínica Veterinària**

"La prevenció és molt important a l'hora de cuidar les mascotes"

VETAQUÍ està especialitzada en gossos, gats i animals exòtics com aus, petits rosegadors, conills i fures. Fan tot tipus de serveis de medicina general, anàlisi, cirurgia, implantació de microxips i la nova teràpia amb làser que ofereixen des de l'any passat.

–Arriba la tardor. ¿Quins aspectes hem de tenir en compte per a la salut de la nostra mascota?

En aquesta època de l'any augmenten els brots d'al·lèrgies, que comporten problemes dermatològics i respiratoris. També pot incrementar el nombre de crisis epilèptiques en pacients neurològics a causa de factors ambientals i fins i tot d'estress, que causa una immunosupressió que pot empitjorar qualsevol tipus de pa-

tologia crònica. Tampoc és bona època per a les patologies articulars cròniques, sense oblidar els paràsits interns i externs que poden causar problemes de salut a les nostres mascotes.

–¿Quines pautes s'han de seguir perquè la nostra mascota tingui bona salut?

Tots aquells aspectes relacionats amb una tinença responsable, com són una correcta alimentació, higiene i satisfacció de

les seves necessitats bàsiques (passeig, exercici, espais adequats per minimitzar l'estress). S'ha de tenir l'animal identificat mitjançant microxip, correctament vacunat i desparasitat, i complir amb les revisions veterinàries adequades. L'educació de la mascota, per descomptat, també entra en la responsabilitat del propietari per evitar problemes de conducta que poden interferir en el seu bon estat de salut.



Carolina García (veterinària), Josep Perales (ATV) i Lidia Sánchez, propietària, amb Ambar (llebrer) i Polca

Ha augmentat el nombre de **gats i la seva diversitat racial**, i també d'**animals exòtics** (conills, conills d'Índies, fures...). Els **gossos són de raça mitjana i petita adaptats** al model de ciutat però encara es mantenen els cànons d'estètica a l'hora d'adquirir-los i sovint això suposa una decisió incorrecta pel que fa al perfil idoni per a cada propietari. No hauriem de tenir camaleons pel simple fet que canvien de color o regalar cadells de raça gran a senyores de 80 anys amb problemes de mobilitat.

–¿Cada quan s'han de fer aquestes revisions?

Depèn de cada animal. La medicina preventiva i complementar les exploracions periòdiques amb altres proto-

cols, com poden ser les anàlises de sang, són fonamentals per obtenir un diagnòstic precoç, i evitar posteriors mal-

ties, així com l'empitjorament d'aquelles ja instaurades. Una revisió a temps és un estalvi per al propietari.

–Li haig de preguntar pels animals exòtics...

Ningú hauria de comprar un animal exòtic sense estar plenament informat de les necessitats que tindrà aquesta mascota. Em refereixo a la seva alimentació, ubicació, condicionament i conductes habituals. Sovint la falta d'informació del propietari desencadena problemes greus de salut que poden arribar a afectar les persones i fins i tot poden causar desequilibris mediambientals si aquests animals s'abandonen o alliberen en espais inadequats. Finalment, afegiria que ningú hauria de vendre tampoc aquest tipus d'animals sense informar correctament el comprador.

www.vetaquiclinicaveterinaria.com - Tel. 934 582 873

COL·LEGI DE FISIOTERAPEUTES DE CATALUNYA, DIA INTERNACIONAL DE LA FISIOTERÀPIA 2015

La fisioteràpia torna a sortir al carrer per quarta edició consecutiva amb el DIFT15

Amb el lema "**Afisionat**", el dissabte 28 de novembre, el Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya treu de la llitera una disciplina sanitària que tothom coneix, però que potser no tothom sap quins beneficis pot reportar, amb l'objectiu d'acostar-la a la població i que aquesta aposti per les seves mans com a garantia de salut.

"Si preguntes, tothom sap qui som però no què fem" afirma Manel Domingo, degà del Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya. Gràcies a esports com el futbol la gent coneix l'existència del fisioterapeuta i sap que fa tractaments, però els focalitza en l'àmbit de la traumatologia. Segons el diccionari, la fisioteràpia és una disciplina de la salut que ofereix una alternativa terapèutica no farmacològica, per pal·liar símptomes de múltiples malalties, per mitjà de l'exercici terapèutic, calor, fred, llum, aigua, tècniques manuals, entre elles el massatge i l'electricitat. L'àmbit, doncs, és molt més ampli i engloba sectors tan dispars i importants com la pediatria, la neurologia, la geriatria o l'educació sanitària. "Aprofitem el DIFT15 com a acte per donar a conèixer que evidentment fem moltes més coses" continua Manel Domingo.

D'aquesta manera, el 28 de novembre del 2015, als voltants de l'Arc de Triomf de Barcelona, s'organitzaran activitats de tot tipus que constituïran una gran festa, el Dia Internacional de la Fisioteràpia 2015 (DIFT15). Un esdeveniment que neix atenent les necessitats del fisioterapeuta de disposar d'un punt de trobada que reuneixi professionals, estudiants i el més important, la ciutadania. D'altra banda el DIFT15 es torna a emmarcar en un projecte benèfic i se celebra, entre altres coses, una activitat solidària a favor de La Marató de TV-3.

A Catalunya estan en actiu un total de 8.500 fisioterapeutes, mentre que de col·legiats ho estan 11.500, entre aquells que ja estan jubilats i els que resideixen i exerceixen en un altre país. "A mesura que les persones van coneixent que



El Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya és el primer col·legi oficial representant d'aquest col·lectiu professional sanitari. En la jornada programada per al 28 de novembre (entre les 10 i les 14 hores) es faran tot tipus d'activitats i tallers gratuïts a l'Arc de Triomf per a tota la família i altres de més específiques per als més petits de la casa.

fem cada vegada hi ha més gent que recorre a nosaltres". I és que si es té mal d'esquena, possiblement es pensarà a anar a un fisioterapeuta, però si es té un problema respiratori o un infart de miocardi, difícilment es pensarà en aquesta possibilitat. "Això no és només un problema d'informació de cara a la població, sinó que també és un

problema del sistema sanitari". I és que, en paraules del mateix Manel Domingo, una de les assignatures pendents, pel que fa a la fisioteràpia, seria que el sistema sanitari tingués la capacitat d'incorporar àgilment els avenços que el coneixement sistematitza d'una forma molt ràpida. "Per posar-te un exemple –explica en Manel– és molt comú, a

la resta d'Europa, que una persona que pateix un infart de miocardi faci una readaptació a l'esforç".

Aquest any el DIFT15 disposarà d'un element únic i molt important. Durant la jornada es comptarà amb una carpa on les comissions podran xerrar sobre temàtiques dels diferents àmbits d'actuació de la fisioteràpia i també, sota el lema "Parlem del futur de la fisioteràpia" es destinarà una altra carpa a l'espai per al debat. A més, aquesta edició ve precedida d'una jornada en què es podrà comptar amb la presència de cinc fisioterapeutes de diferents continents especialitzats en fisioteràpia neuromusculosquelètica al World Trade Center amb l'objectiu d'enriquir i actualitzar els coneixements dels professionals amb "allò en què altres persones d'altres llocs són experts i que es pot aplicar en benefici de la població", i que espera comptar amb més de 500 participants.



www.fisioterapeutes.cat
Tel. 932 075 029

Jordi Bonich, club manager de Holmes Place Balmes i project leader del nou concepte Clinic

"Amb Holmes Place Clinic tornem a ser líders en la innovació del sector del fitness & wellness"

Si el 2001, Holmes Place van ser pioners en la introducció del *personal training* a Espanya, ara presenta el nou concepte Holmes Place Clinic, un servei exclusiu d'assessorament integral en *medical fitness* que ja està funcionant als centres de Balmes i Urquinaona.

–¿Què és Holmes Places Clinic?

Holmes Place Clinic és un servei personalitzat d'assessorament que compleix les actuals tendències del *medical fitness* tan sol·licitat per la població més adulta. Els objectius i les necessitats dels nostres clients estan centrats en la salut interna del seu organisme i no tant en l'aparença externa o de mostrar un cos molt musculat. Per això oferim als nostres socis assessoria integral en aspectes tan diversos com correcció postural, fisioteràpia, salut cardiovascular, suport plantar o fins i tot tècnica de running.

–¿Com funciona?

El primer pas és una sessió de benvinguda en la qual s'avalua en profunditat la condició fi-



sica i l'estat de salut, realitzada bé per un dels nostres professionals de fitness o bé pel nostre equip mèdic. A partir d'aquí i dels objectius que tingui el client, consensuats amb els tècnics, es fixen les activitats que més li agradin a l'usuari i es planifica l'entrenament i el tipus de se-

guiment personalitzat que rebrà cada soci.

–¿Holmes Place Clinic és un servei específic per a qui practica esport a nivell gairebé professional?

En absolut. Holmes Places Clinic és un servei dirigit a totes aquelles persones que volen

millorar el seu estil de vida a través de l'activitat física. Si bé comptem amb abonats que l'utilitzen perquè volen preparar una maratón –i se'ls ensenya a córrer millor (per evitar possibles lesions), més ràpid i durant més temps–, també està pensat per a aquelles persones que volen millorar la seva posició corporal per evitar el mal d'esquena. Sense oblidar aquelles altres que vulguin fer una dieta d'augment o reducció de pes o les que recorren als serveis de fisioteràpia per continuar practicant esport després d'una lesió.

–Holmes Place Clinic també compta amb un assessorament genètic.

Analitzem gens, 32 polimorfismes, amb l'objectiu de crear la



Expert-Line i Art of Swimming

Des del maig passat, Holmes Place compta amb un servei gratuït de consulta *on line* per a totes aquelles persones que tinguin dubtes en nutrició, fisioteràpia, running, fitness, activitats dirigides i activitats aquàtiques. A través d'Expert-Line www.expert-line.es, els experts de Holmes Place, entre els quals hi ha la medallista olímpica en la modalitat de marxa atlètica Maria Vasco, atenen en menys de 24 hores via correu electrònic. Des de l'inici del servei ja s'han contestat més de 3.000 sol·licituds. Per últim, Holmes Place també introduirà el servei Art of Swimming, que redescobreix la natació aplicant els principis del mètode de reeducació postural de la tècnica Alexander.

millor dieta per al client i aportar-li informació sobre el seu metabolisme, intoleràncies, i assimilació de nutrients.

–Vostè parlava de l'atenció personalitzada

Aquest és un dels elements distintius de Holmes Place, l'acompanyament a l'abonat des que s'inscriu. Disposem d'un programa de benvinguda anomenat Entrena2 en què ajudem el soci a aconse-

guir el repte d'entrenar-se 2 vegades per setmana durant les 10 primeres setmanes per garantir la generació d'hàbit esportiu. El nostre objectiu és que els nostres clients visquin una experiència, més enllà del que alguns anomenen "anar al gimnàs". Volem que facin una cosa que els agradi, amb algú que els agradi i en un lloc que els agradi.

www.holmesplace.es

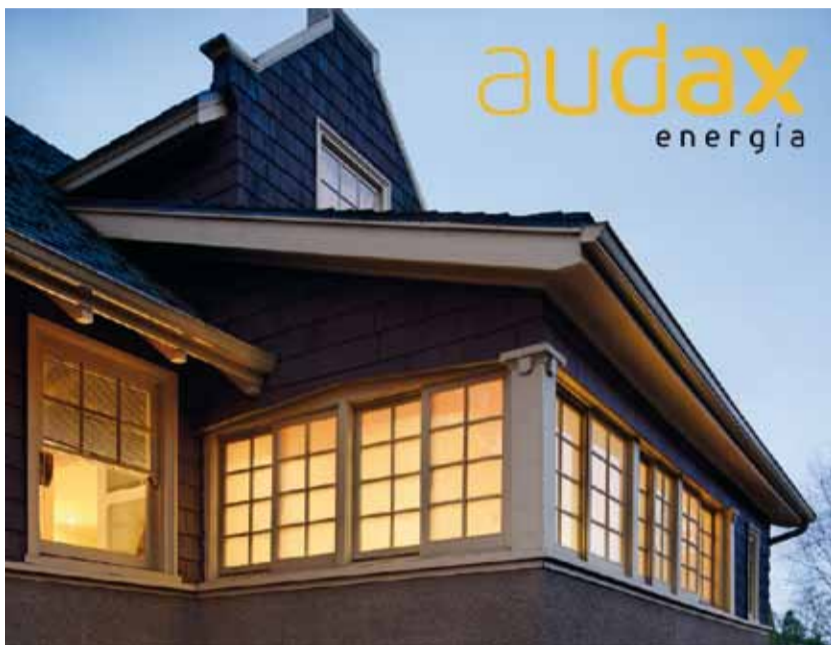
L'estalvi energètic comença per la factura de la llum

L'estalvi energètic és una prioritat a la llar ja que suposa una partida important de les despeses familiars. A Audax Energia apostem per un consum eficient i treballam diàriament per desenvolupar tarifes i productes que s'adaptin a les necessitats de cada client, contribuint així a la reducció dels seus costos energètics.

Audax Energia és una comercialitzadora d'energia elèctrica que s'ha posicionat com una alternativa real a les grans companyies i que ofereix un tracte pròxim, un assessorament personalitzat i preus molt competitiu. La innovació i el desenvolupament constants li han permès superar els 50.000 clients i situar-se com una empresa de referència en el sector energètic. Actualment ocupa la 9a posició en el mercat elèctric nacional.

Cada vegada més empreses i particulars coneixen els avantatges de canviar de comercialitzadora elèctrica. Però tot i així existeixen alguns dubtes sobre el sector elèctric:

¿Quin estalvi poden aconseguir les famílies en la seva factura de la llum?



A més de canviar de comercialitzadora ¿què més puc fer per estalviar en la meua factura de la llum?

Seguint uns senzills consells es pot reduir el consum elèctric a casa: apagar els llums sempre que sigui possible, utilitzar bombetes de baix consum, apagar els ordinadors quan no s'estiguin fent servir, utilitzar lladres per endollar diverses màquines i apagar-los quan no siguin necessaris, apagar completament els aparells ja que la manera *stand by* també consumeix energia, utilitzar la llum natural sempre que sigui possible, desendollar els carregadors de mòbils si no s'estan utilitzant, comprar electrodomèstics amb distintius d'estalvi energètic i eficiència alta, programar els termòstats d'aire condicionat entre 24 i 26°C i els de calefacció entre 19 i 21°C, instal·lar aïllants en portes i finestres per conservar la temperatura interior.

Aquests petits gestos redueixen el consum elèctric i això també es tradueix en un impacte mediambiental molt més baix.

Audax Energia disposa d'una de les tarifes més competitives del mercat per a les famílies, una tarifa fixa amb la qual el client pagarà un preu fix de l'energia i la potència durant el període contractual. Aquesta tarifa es pot contractar directament a la pàgina web d'Audax Energia www.audaxenergia.com, i fins i tot hi ha la possibilitat d'obtenir al mo-

ment una simulació de la seva factura de la llum, amb la qual cosa serà molt senzill comparar l'import del subministrador actual i veure l'estalvi que es pot obtenir en cada factura. Aquesta tarifa ha situat Audax Energia en les primeres posicions del rànquing d'estalvi dels principals comparadors *on line* de tarifes elèctriques.

¿Quins tràmits s'han de fer per canviar el subministrament elèctric a Audax Energia?

Canviar el subministrament elèctric a Audax Energia és molt fàcil. El client no ha de fer cap tràmit amb la seva actual companyia. Des d'Audax Energia s'encarreguen de tot d'una manera ràpida i transparent perquè l'usuari no s'hagi de preocupar de res. Sense necessitat de fer cap canvi en la instal·lació elèctrica, ni obres, ni molèsties. El client no patirà cap tipus de tall elèctric mentre es gestiona el canvi de companyia. A Audax Energia s'ocupen de tot perquè només es noti l'estalvi en la factura.

¿Què passa si tinc algun dubte o alguna incidència?

Latència i la proximitat al client han sigut un dels pilars bàsics d'Audax Energia. Per això, disposa de més de 10 vies de comunicació diferents de contacte: telèfon gratuït durant 15 hores al dia sense interrupció (de 7.00 h a 22.00 h), xat *on line*, e-mail, web, xarxes socials i pròximament WhatsApp. A més, al setembre s'ha inaugurat la primera botiga d'Audax Energia a Màlaga i es preveu que durant el 2016 se n'obrin 100 més, ubicades per tot el territori nacional. L'objectiu és prestar un servei de proximitat i assessorament personalitzat i de qualitat.

www.audaxenergia.com
info@audaxenergia.com
 Tel. gratuït: 900 82 80 06

El repte Cébé contra la malnutrició infantil

El 25% dels nens a Espanya pateixen problemes de malnutrició. Aquesta alarmant xifra es tradueix en famílies del nostre entorn més pròxim que estan tenint dificultats per donar una bona alimentació als seus fills.

Com a fabricant d'ulleres de sol, a Cébé ens preocupem per la salut dels més petits. Un dels nostres màxims objectius és vetllar per la seva protecció i per això hem volgut fer un salt qualitatiu i implicar-nos encara més en el benestar dels nens. Per a això, hem tingut la sort de col·laborar amb la fundació EDUCO, que està fent una magnífica tasca en aquest camp i a la qual donem el nostre suport a través del REPTE CÉBÉ.

¿En què consisteix el Repte Cébé?

El Repte Cébé és una iniciativa solidària promoguda per la marca d'ulleres francesa que consta de dos projectes. En el primer, la finalitat és conscienciar sobre la malnutrició infan-

til i frenar aquesta problemàtica social. Cada 3 minuts un nen és víctima de la pobresa a Espanya i en els últims anys la xifra ha augmentat considerablement. Per lluitar contra aquesta situació, Cébé recolza la fundació EDUCO, que col·labora amb beques de menjador en els centres més necessitats del país, i per cada ullera de nen venuda el 2015, la marca destinarà un euro a EDUCO.

El segon projecte del Repte Cébé, ja finalitzat, s'ha centrat en l'esport. Ha tornat a comptar amb la inestimable ajuda d'esportistes solidaris que han corregut per l'associació Children of the Moon i que han donat els seus quilòmetres recorreguts a la xarxa social solidària iWopi. És així com es transformen en ajuda econòmica a la fundació que lluita contra la malaltia rara i hereditària de la pell xerodèrmia pigmentosa, que provoca greus lesions dèrmiques i càncer de pell com a conseqüència de l'exposició al sol.

¿Com puc col·laborar?

Les ulleres Cébé per a nens es venen en més de 450 botigues distribuïdes per tot Espanya. A la web del Repte Cébé hi ha un localitzador per trobar la teua botiga més pròxima.

¿Com està progressant el projecte?

L'objectiu inicial és repartir 1.650 beques de menjador entre els nens d'ambients desfavorits, un 10% més que en la primera edició d'aquest projecte solidari realitzada l'any passat. Fins al moment, s'ha arribat a la xifra de 1.300 ajudes. ¡Depèn de nosaltres complir el repte!

Fundació EDUCO

EDUCO és una ONG de cooperació per al desenvolupament que defensa els drets de la infància, especialment el dret a rebre una educació de qualitat. Actua localment amb les comunitats per pro-

moure el canvi social sostenible, a través de la millora de les condicions de vida de les poblacions vulnerables i incidint en les causes de la pobresa i les desigualtats.

Cébé

Cébé és una marca francesa de material esportiu que fabrica ulleres, màscares i cascos. Va néixer a finals del segle XIX i actualment els seus productes es venen a més de 30 països, de manera que s'ha consolidat com un referent en el món dels esports i les activitats *outdoor*, no només entre els professionals, sinó també entre els aficionats. Portadora de valors humanistes, es manté molt a prop dels atletes des de la seva creació i recolza incondicionalment i activament tant campions confirmats com talents prometedors en la seva disciplina.

Web: www.reto-cebe.com
 Twitter: @retocebe
 Facebook: CebeAddict

Dr. Jordi Rumià, neurocirurgià de Resofus Alomar a Barcelona

Barcelona realitza amb èxit la primera operació de cervell sense obrir el crani

Al març es va portar a terme a Espanya la primera intervenció de cervell a una pacient sense obrir el crani per tractar un problema de tremolor essencial.

Una intervenció amb resultats exitosos que va dirigir el Dr. Jordi Rumià, neurocirurgià de Resofus Alomar, del Centre Mèdic Alomar.

-A Espanya són pioners en el tractament del tremolor essencial a través de la tècnica Resofus.

Sí. Des de fa un any, dins de la nostra línia innovadora, el Centre Mèdic Alomar va adquirir un equip de Resonància 3 Teslas per al tractament de tremolor essencial i Parkinson, amb el qual estem fent un gran esforç en la línia del tractament dels miomes uterins, les facetes lumbars, els osteomes-osteoides i dolor ossi. Som pioners a Espanya i hi ha molt pocs equips a nivell mundial que portin a terme aquestes intervencions.

-En el seu cas, es dedica als tractaments del cervell. ¿Quins avantatges té aquesta tècnica respecte a altres i com funciona?

Ens permet operar el cervell sense necessitat d'obrir el crani per tractar tremolors de tot tipus: els generats per la malaltia de Parkinson o per altres malalties cròniques com l'esclerosi múltiple o després d'un traumatisme,



Fabiola, la primera pacient a Espanya tractada amb èxit de tremolor essencial

per exemple. El sistema té forma de casc, que es col·loca sobre el cap i el pacient ha d'introduir-se dins d'un equip de resonància magnètica d'alta qualitat. És una tècnica molt segura perquè la intervenció es pot realitzar amb anestèsia local i així puc anar veient com van millorant els símptomes i és

"La investigació continua i l'objectiu és arribar a tumors, la malaltia de Parkinson, el trastorn obsessiu compulsiu i l'epilèpsia"

possible detectar qualsevol adversitat al mateix moment. Un altre avantatge és que em permet tractar persones amb una salut delicada o d'edat avançada.

Fabiola, la primera pacient a Espanya

Fabiola patia un tremolor essencial, un desordre neurològic complex que la tenia totalment incapacitada. El 3 de març va ser la primera pacient a Espanya que es va sotmetre a una intervenció de cervell sense obrir el crani, concretament, mitjançant ultrasons d'alta intensitat focalitzats i guiats per ressonància magnètica de 3 Teslas, l'equip amb més potència per a l'estudi morfològic del cos humà. Després de dues hores i mitja d'intervenció a càrrec de l'equip de Resofus Alomar de Barcelona, Fabiola va aconseguir completar sense alteracions el test, cosa que va revelar que la seva curació havia culminat amb èxit.

-¿Quines aplicacions podria tenir aquesta tècnica en el futur?

La investigació continua i l'objectiu seria arribar a tumors, la malaltia de Parkinson, el trastorn obsessiu compulsiu o l'epilèpsia. El fet és que se segueix innovant i, per exemple, a Corea del Sud s'està començant un assaig clínic amb pacients voluntaris per solucionar problemes de depressió greu.



info@resofusalomar.es
Tel. 93 100 22 62
C. Berlín 67, Barcelona
www.resofusalomar.es

José Guerrero, director de màrqueting de Terpenic Labs, i Raúl Guerrero, director creatiu de Terpenic Labs

"Ja ningú discuteix l'eficàcia i les finalitats terapèutiques dels olis essencials"

De l'estudi de la formulació dels actius naturals, Terpenic Labs ha passat a desenvolupar **productes basats en olis essencials per a ús professional, mèdic i fins i tot alimentari**; enfocats a un consumidor que exigeix més coneixement i demana més formació.

-¿Què caracteritza Terpenic Labs com a laboratori?

Som un laboratori especialitzat en fitoaromateràpia científica que, bàsicament, ens dediquem a estudiar i desenvolupar productes basats en actius naturals. En el nostre cas aquests actius són bàsicament olis essencials quimiotipats (AEQT) i olis vegetals de màxima qualitat.

-¿Per a la gent que no hi estigui familiaritzada, què és la fitoaromateràpia?

Moltes persones confonen el concepte aromateràpia perquè, de manera genèrica, creuen que només té relació amb les olors i les aromes, i encara que no sigui erroni, això és totalment imprecís. L'aromateràpia la podem definir com la utilització d'olis essencials amb finalitats terapèutiques. Sota aquesta premissa, i sempre que es compleixin



estrictes estàndards de qualitat (principalment que estiguin botànicament i bioquímicament definits), els olis es poden usar tòpicament, oralment o en difusió ambiental. En el nostre cas, anteposem la partícula "fito", perquè també incloem l'ús d'olis vegetals i certs extractes.

-¿I els olis essencials, ja disposen del reconeixement suficient?

Encara que sembli mentida, podríem dir que hem hagut de fer un pas enrere per poder-ne fer 20 cap endavant. L'ús de les plantes, en aquest cas dels seus olis essencials, per intentar mi-

La sinergia com a model productiu i social

El *quid pro quo* que es dona entre les molècules d'una sinergia d'olis serveix de model productiu i social en la filosofia d'empresa del laboratori, que compta amb nova seu a la Garriga. Per això Terpenic s'ha implicat en un projecte amb l'ONG Adama, per formar en aromateràpia futurs professionals que actualment estan treballant amb persones en risc d'exclusió social.

llorar la qualitat de vida de les persones, és una pràctica gairebé tan antiga com la humanitat mateixa. Fa milers d'anys que utilitzem el que la naturalesa ens ofereix per curar-nos, el nostre valor afegit és que, gràcies als avenços tecnològics actuals, tenim una base científica que avala la nostra filosofia. Ja ningú discuteix l'eficàcia i les finalitats terapèutiques dels olis essencials. Disposem de més de

150 referències d'olis essencials quimiotipats, i més de 50 de vegetals; et sorprendria olorar-ne algun, i que t'evoqués automàticament algun producte de farmàcia que has fet servir al llarg de la teva vida.

-¿En quins nous projectes treballau actualment?

En l'àmbit de la difusió atmosfèrica, acabem de firmar un acord amb la firma france-

sa Innobiz, especialitzada en la investigació i el desenvolupament de difusors d'olis essencials, per incorporar tota la seva línia de producte a la nostra cartera. D'altra banda, en la pròxima edició de la fira internacional Biofach a Nuremberg (Alemanya), presentarem una novetat en el camp de la hidrolateràpia, ja que després d'uns quants anys d'investigació, hem implementat un nou procés que permet assegurar l'estabilitat i la durada dels nostres hidrolats, sense afegir-hi cap tipus de conservant ni variar la seva composició, de manera que els hem convertit en productes aptes per al seu ús oral i amb qualitat BIO.

www.terpenic.com
info@terpenic.com
Tel. 931 173 847

Clara Batallé i el Dr. Andrés León, fundadors de **DoctorsBarcelona** i impulsors de la **startup MedVisit**

“MedVisit és l'“app’ ideal per rebre assistència mèdica a domicili”

DoctorsBarcelona, una empresa catalana especialitzada a oferir **cobertura mèdica de qualitat a domicili a Catalunya**, especialment a Barcelona i les zones costaneres, ha fet un pas més en la seva intenció de créixer internacionalment amb MedVisit. Es tracta d'una *startup* que a través d'una *app* permetrà

a tots aquells que ho desitgin sol·licitar una visita mèdica a domicili i rebre tractament ràpid, eficient i de qualitat a qualsevol part del món. MedVisit es presentarà el pròxim novembre en el certamen World Travel Market de Londres, una de les fires relacionades amb el turisme més importants del món.

–¿Què és MedVisit?

És una *app* que permet als usuaris sol·licitar un metge a domicili, ja sigui a casa seva, en un hotel o a qualsevol lloc del món, només fent un clic.

–¿Per què van crear MedVisit?

A l'hora de preparar un viatge fora del nostre país no sempre tenim clar com i on se'ns atindrà en cas de tenir una incidència mèdica. Si bé existeixen acords entre diferents països, fonamentalment dins de la Unió Europea, són pocs els turistes i els viatgers de negocis que emprenen el viatge sabent on i a qui recórrer en cas de tenir algun problema de salut que pot ser lleu o greu. MedVisit ofereix a l'usuari la facilitat de sol·licitar un metge on es trobi, a través del seu telèfon mòbil o la seva tauleta. El metge va al domicili en un temps màxim d'una hora, amb la comoditat que suposa per al pacient no haver de desplaçar-se a l'hospital i haver d'esperar hores a urgències per ser atès.

–¿És una idea nova?

MedVisit és l'única *app* que ofereix un servei amb una xarxa de metges a nivell mundial. Implementa característiques innovadores en el mitjà com la possibilitat de visualitzar la geolocalització del metge i el temps estimat d'arribada al seu domicili. Això s'aconsegueix a través d'algoritmes propis.

–¿Com funciona MedVisit?

El funcionament de MedVisit és senzill i intuïtiu. Després de descarregar-la gratuïtament a través de Play Store o Apple Store, l'usuari només ha de registrar-se a l'aplicació. A partir d'aquí, pot sol·licitar un metge quan ho desitgi amb un sol clic. Si MedVisit compta amb professionals mèdics acreditats per la zona, immediatament aquest es desplaçarà al domicili del pacient.



DoctorsBarcelona representa l'excel·lència en el servei, l'atenció ràpida i especialitzada, la disponibilitat i el seguiment de la incidència mèdica

–¿Què destacaria de l'aplicació?

Tres característiques. La primera és la seva rapidesa. Si disposem d'un metge a la zona, ens comprometem que el turista sigui atès en menys d'una hora.

Un altre element a destacar és la seva seguretat. El pacient sabrà que el metge que el visita és un professional qualificat, ja que a l'*app* veurà la seva foto, la validesa de la seva llicència, i només el podrà atendre aquest metge. MedVisit valida prèviament la documentació del professional i l'entrevista. Un tercer element és la facilitat en el pagament amb la mateixa aplicació a través de Paypal o amb targeta de crèdit. Una vegada fet, el pa-

cient podrà rebre el reemborsament per part de la seva mútua.

–¿Com és la interlocució entre metge i pacient una vegada realitzada l'assistència?

La interlocució entre metge i pacient després de l'atenció serà constant ja que MedVisit disposa d'un xat que permet al pacient, durant les 6 hores immediates de la primera atenció, comunicar-se amb el metge per informar-lo sobre la seva evolució. MedVisit és una

Des de la ingesta de pastilles fins a cateterismes

MedVisit replica el model d'èxit que ja està tenint DoctorsBarcelona a nivell local, una empresa d'assistència mèdica domiciliària fundada el 2010 i orientada a visitants per negocis i turistes de diferents nacionalitats que visiten Barcelona i la zona de la costa catalana.

En menys de 45 minuts els metges especialistes de DoctorsBarcelona arriben al punt sol·licitat pel pacient que pot ser un hotel, un apartament, una marina, un creuer, un iot o una embarcació, i ho fan durant les 24 hores del dia els 7 dies de la setmana. En l'actualitat el quadro mèdic inclou medicina general, urgències, medicina de l'esport, ginecologia, pediatria, cirurgia i també servei de material ortopèdic. Tots els especialistes parlen anglès i castellà com a mínim.

Pel que fa al quadro d'incidències tractades, cal dir que és molt variable, com assenyala Clara Batallé, cofundadora de MedVisit amb el Dr. Andrés León, "el nostre és un servei integral ja que podem dispensar un medicament a algú que se l'ha oblidat al seu país, atendre un nen amb febre o fer cures d'infermeria a algú que s'ha hagut de desplaçar per feina. Cops i contusions, immobilitzem fractures, i fins i tot hem hagut de fer intervencions quirúrgiques d'urgència. En aquest aspecte, volem assenyalar que tenim convenis amb els principals hospitals catalans".

El perfil del pacient també és molt divers. "Tractem pacients europeus, però també de la resta del món. Tots busquen rapidesa en l'atenció, no volen perdre ni un minut de les seves vacances en una sala d'espera"

DoctorsBarcelona defensa l'excel·lència en el servei, l'atenció ràpida i especialitzada, la disponibilitat i el seguiment de la incidència mèdica. Així han atès milers de casos des de la seva creació el 2010 i preveuen continuar creixent ara a nivell internacional amb la seva nova *app* MedVisit.

aplicació rigorosa, ja que en tot moment l'especialista redacta un informe sobre el tipus de dolència, on s'ha tractat, el tipus de tractament, l'evolució, etc. Aquesta informació està emparada pel més estricte nivell de confidencialitat segons les lleis de protecció de dades de cada país.

–¿Qui l'ha creat i com li donaran difusió?

Una vegada desenvolupada la idea principal del servei i les seves característiques, l'*app* ha sigut creada conjuntament amb una empresa tecnològica internacional. El capital llavor prové de DoctorsBarcelona, mentre que el capital per a la posada

en marxa (*startup* capital) serà aportat per un fons de capital risc. Es presentarà el pròxim novembre a Londres, dins del marc de la World Travel Market. A més, estem valorant publicitar-la en mitjans específics del sector.

–¿Quines perspectives de creixement esperen aconseguir?

Esperem continuar augmentant el nombre de descàrregues de particulars i potencials usuaris, així com fer créixer la nostra xarxa de metges.

www.medvisit.org
info@medvisit.org
Tel. +34 689 327 144