

Entre Nosotros

LA REVISTA BIMESTRAL DEL SOCIO CLIENTE **consum**

MAYO/JUNIO 2016 N° 78

CSE-1

SABER COMPRAR

FRUTAS EN SU PUNTO,
CÓMO ESCOGER
LA MEJOR PIEZA

HABLAMOS CON

M^a PILAR AMELA
CEO DE AHORRADORAS.COM

SALUD Y BELLEZA

ANDA CON OJO:
10 CONSEJOS PARA
CUIDAR LA VISTA

EL TEMA DEL MES

DESCUENTOS: LA CLAVE DE TU AHORRO



Editorial



HA LLEGADO EL BUEN TIEMPO. EMPIEZA A HACER CALOR Y NOS APETECE DISFRUTAR DEL AIRE LIBRE. ES EL MOMENTO DE LLEVAR A CABO TODOS ESOS PLANES QUE HEMOS DEJADO PASAR POR LAS FRÍAS TEMPERATURAS.

ESTIMADOS SOCIOS Y SOCIAS:

Ha llegado el buen tiempo, empieza a notarse el calor y nos apetece disfrutar del aire libre. Es el momento de llevar a cabo todos esos planes que hemos dejado pasar por las frías temperaturas.

Y hablando de planes, qué mejor que reencontrarnos con esos amigos que hace tiempo que no vemos y ponernos al día de todas las novedades. Sin embargo, a veces estas reuniones se complican si algún miembro del grupo centra toda la atención y no deja hablar al resto. No solemos darle importancia, pero puede estar relacionado con la hiperactividad o la falta de autoestima. Si quieres saber cómo identificar y solucionar la incontinencia verbal, en Conócete te damos toda la información.

Sea como sea, los mejores planes siempre son entre amigos, por eso en Hoy Comemos te proponemos un menú en el que cada miembro se encargará de cocinar un plato. Es una forma fácil y rápida de organizar una comida en casa sin perder demasiado tiempo en la cocina.

En general, saber ahorrar es esencial en la situación actual de crisis económica, por eso en este número el Tema del mes lo dedicamos al uso de los descuentos. Además, Hablamos con M^a Pilar Amela, CEO de Ahorradoras.com, que nos enseñará sus trucos para economizar en el carro de la compra.

Una buena forma de ahorrar es aprovechar los alimentos de temporada, porque los encontraremos a un mejor precio. Pero no siempre es sencillo elegir el mejor producto. A veces, sin darnos cuenta, compramos la fruta demasiado verde o demasiado madura. En Saber Comprar te damos las claves para comprarla en su punto óptimo de maduración.

Precisamente, hablando de ahorro no podemos olvidarnos del 'consumo fantasma'. Estamos cansados de que nuestra factura de la luz no deje de subir sin saber que, si cambiamos algunos de nuestros hábitos en el hogar, podemos contribuir a que se reduzca. En Es Eco, Es Lógico te contamos qué es y cómo se reduce este consumo.

Y tan importante como saber ahorrar, es hacer un buen uso de los productos que compramos, tarea a veces complicada por la gran variedad que encontramos en el súper. Por ejemplo, ¿conoces la diferencia entre los tipos de toallitas húmedas? En A examen te los contamos.

Además, te damos las claves para decirle adiós al pañal, para cuidarte la vista o para adiestrar a tu perro. Y si no sabes qué es el bimi, en la sección de Frescos te lo contamos. ¡Qué disfrutes de la lectura!

Edita:

Consum S. Coop. V.

Consejo de Redacción:

Teresa Bayarri, Mónica Alós, Vanessa Pérez, Mamen Eslava, Julio Alberó, Lourdes Brugera, Ana María García, Ricardo Fabregat, Lucía Asins, Carmen Picot, Silvia Moreno y Nuria Riba.

Administración y Documentación:

Tina Álvarez, Inma Costa y Vanessa Gómez.

Redacción y Administración:

Consum S. Coop. V. Avda. Alginet, nº 1, 46460 Silla (Valencia) Teléfono: 900 500 126 Fax: 96 120 18 63 e-mail: comunicacionexterna@consum.es.

Colaboraciones:

M^a Ángeles Tomás (Psicóloga), Sarrià Masià (Traductores), Ximena Orbe (Nutricionista).

Diseño y Maquetación:

Weaddyou.

Fotografía:

Archivo de Consum S. Coop. V.

Fotomecánica:

Lithos.

Imprenta:

Artes Gráficas del Mediterráneo.

Depósito Legal:

V-1443-2012. Publicación Bimestral.
© Consum S. Coop. V. Papel ecológico y exento de cloro.

Sumario

Entre Nosotros

Consumidor



04 VENTANA ABIERTA

Trucos, recetas y los temas que más os interesan.

06 HOY COMEMOS...

Recetas para compartir: tú los primeros y yo los postres.

08 LOS FRESCOS

El bimi, la verdura de moda.

10 SABER COMPRAR

Frutas en su punto: cómo escoger la mejor pieza.

12 ...A EXAMEN

Toallitas húmedas.

Actualidad



14 EL TEMA DEL MES

Los consumidores ahorran más de 64€ al año, de media, aprovechando los descuentos.

16 HABLAMOS CON...

M^a Pilar Amela, CEO de Ahorradoras.com.

18 ASÍ LO HACEMOS NOSOTROS

La esencia cooperativa como seña de identidad.

20 ES ECO ES LÓGICO

Consumo fantasma: trucos para reducirlo en el hogar.

22 NOTICIAS CONSUM

Consum mejora su oferta personalizada con IBM y recibe el certificado Top Employers. Charter abre 3 nuevos supermercados.

Toma Nota



24 SALUD Y BELLEZA

Anda con ojo: 10 consejos para cuidar la vista.

26 CONÓCETE

¿Por qué no me callaría?: cómo combatir la incontinencia verbal.

28 CUIDADO INFANTIL

¡Bye bye, pañal!

30 MASCOTAS

Adiestramiento de perros.

Ventana Abierta



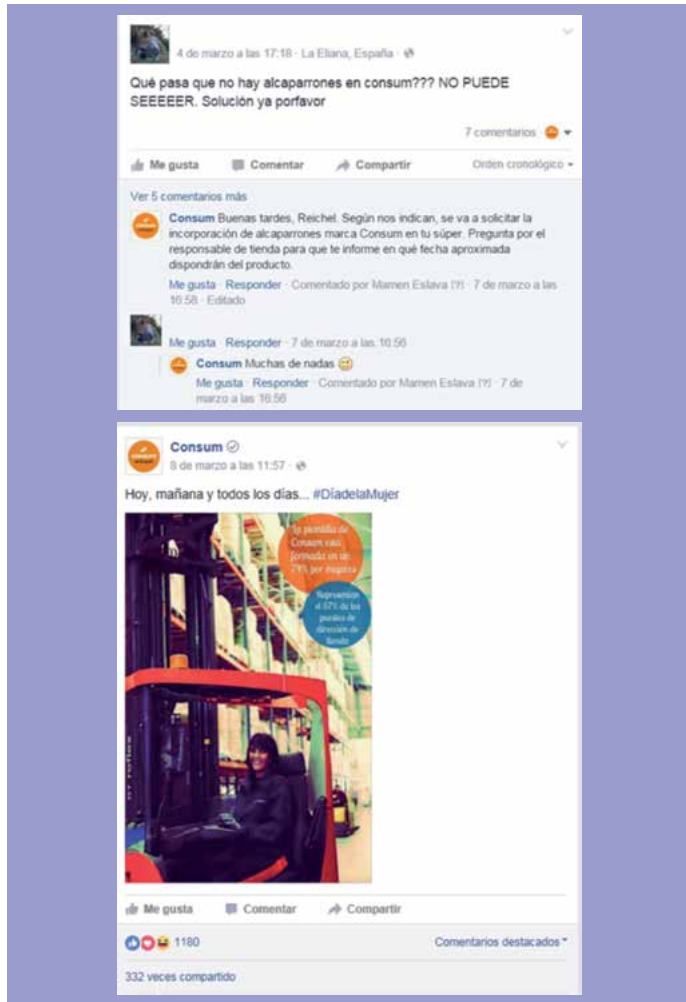
LO MEJOR DE FACEBOOK

<http://facebook.com/supermercadosconsum>



VISTO EN TWITTER

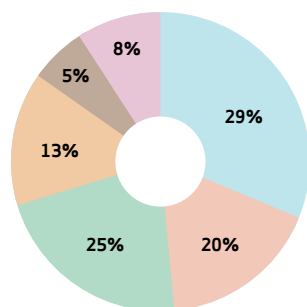
<http://twitter.com/consum>



LA OPINIÓN DE NUESTROS FANS

EN CONSUM PENSAMOS EN TI.

¿Qué es lo que más te gusta de comprar en Consum?



- Descuentos personalizados
- Ahorro desde la primera unidad
- Variedad de marcas
- Servicios 'extra': nutricionista 24 horas, comunidades online, planificador semanal de menús...
- Servicio a domicilio gratis
- Productos Consum de calidad

TRUCOS



Cocina

Garbanzos sin piel

Quitar la piel de los garbanzos es muy sencillo. Colócalos en un recipiente para microondas con una cucharada de bicarbonato sódico y caliéntalos unos minutos. A continuación, en un bol con agua caliente añadimos los garbanzos y los removemos con las manos y poco a poco veremos cómo van soltándose las pieles. Este truco es ideal para hacer un humus.

Irene Chiva

Cubiertos como el primer día

Si usas cubiertos de madera para cocinar y, por el paso del tiempo, se están poniendo negros puedes recuperar su color de una forma muy fácil. Deja los cubiertos en remojo en un cubo con agua tibia y medio vaso de agua oxigenada durante dos horas. Pasado este tiempo, repásalos con agua y un poco de jabón. El agua oxigenada elimina las bacterias y las manchas negras.

Amparo Martínez



Hogar

Bandeja del horno impecable

Cuando cocinas en el horno y se quedan restos de comida en la bandeja, cúbrela de agua caliente y un puñado de sal. En pocos minutos verás cómo se desprende toda la grasa.

Amparo Timoner

Elimina el mal olor del microondas

Cuando calentamos comida en el microondas el olor se queda dentro y es muy molesto. Para quitarlo, coloca en el microondas un vaso con un limón exprimido y un poco de canela y programa 2 minutos.

David Ramírez



Belleza

TRUCO GANADOR



Labios perfectos durante más tiempo

Para que el pintalabios nos dure más tiempo, primero hay que elegir un lápiz perfilador de un color lo más similar posible a la barra de labios que vayas a usar. Con cuidado delineas tus labios y, a continuación, pintas con el lápiz el interior. Luego aplicas la barra de labios. Hay que tener en cuenta que los labiales mate duran más que el resto y además son tendencia. De esta manera tus labios estarán perfectamente maquillados durante más tiempo.

Raquel Pérez

Uñas sanas y brillantes

Si tienes las uñas frágiles, quebradizas y manchadas, prueba a sumergirlas en jugo de limón o en un poco de aceite de oliva todos los días durante 5 minutos. Las hidratarás y lucirán más sanas y brillantes.

Izabel Alves

LAS MEJORES IDEAS TIENEN PREMIO

Mándanos a comunicacionexterna@consum.es tu mejor truco de cocina, hogar o belleza, o el vídeo de esa receta que te sale tan bien. Los mejores ganarán un vale de compra de 10€ y 20€ respectivamente.

SABÍAS QUE...

La carne de conejo es el aliado perfecto en la dieta de un deportista. Es una carne magra, baja en grasas y sodio y rica en vitamina B y minerales (hierro, zinc y magnesio). Es, también, un alimento fácil de digerir y admite muchas formas de preparación (al ajillo, paella de conejo, marinado, al horno, guisado...). Además, se congela muy bien tanto cruda como cocinada.

RECETA GANADORA

Brownie de chocolate blanco

Ingredientes para 6 personas

- 3 tabletas de chocolate blanco (225 g aprox.)
- 3 huevos
- 150 g de nueces peladas
- 150 g de mantequilla
- 100 g de azúcar
- 120 g de harina
- Una pizca de bicarbonato
- Una pizca de sal

Elaboración:

Precalentamos el horno a 180°C. En un cazo, derretimos la mantequilla con el chocolate blanco y el azúcar (reservamos). En un bol añadimos los huevos junto con la sal, el bicarbonato y la harina, mezclamos bien y vamos añadiendo poco a poco la mezcla que hemos preparado y reservado anteriormente (mantequilla, chocolate y azúcar). Añadimos las nueces y removemos para que quede todo bien integrado. Untamos con mantequilla el molde para evitar que se nos pegue. Vamos añadiendo poco a poco nuestra mezcla hasta que quede uniforme. Metemos en el horno a una temperatura de 180°C arriba y abajo durante unos 30 minutos. Dejamos enfriar, desmoldamos y ¡disfrutar!

María Robles





RECETAS PARA COMPARTIR: TÚ LOS PRIMEROS Y YO LOS POSTRES

A TODOS NOS GUSTA JUNTARNOS CON AMIGOS PERO A VECES TENER INVITADOS PUEDE HACERNOS PERDER MUCHO TIEMPO. TE PROPONEMOS UN PLAN: ORGANIZA UNA CENA EN CASA EN LA QUE CADA INVITADO PARTICIPE CON UN PLATO. ES UNA IDEA ORIGINAL, RÁPIDA Y FÁCIL.

La planificación se puede plantear de varias formas:

- Con libertad a la hora de elegir los platos y sin que exista un patrón, es decir, sin contemplar si se trata de primeros, segundos, postres o si se combinan o no entre sí.
 - Estableciendo un mínimo de pautas para que la cena, en su conjunto, cuente con variedad de platos y de sabores para satisfacer los gustos de todos los comensales.
 - Acordando un menú creativo, organizándose de forma que cada uno haga un plato.
 - Enfocando la cena desde un punto de vista temático: gastronomía regional o internacional.
3. Elaborar platos sencillos pero que cuenten con una presentación que despierte la curiosidad y se aleje de la monotonía.
 4. Seleccionar verduras y hortalizas de temporada para acompañar y aromatizar los menús, teniendo en cuenta que si se consumen crudas deben aliñarse en el momento de servirse.
 5. Contar mejor con postres ya preparados para servir salvo en el caso de una tarta dulce cuya presentación resulta más delicada entera que en porciones.
 6. Escoger bien los recipientes para el traslado, considerando su versatilidad para transportar el plato, para presentarlo y para recalentar los alimentos.

No nos olvidemos tampoco de la bebida. Del mismo modo que escoger los alimentos perfectos para cada menú es esencial, también debemos tener en cuenta qué bebida es mejor para cada ocasión. Agua, vino, cerveza o refrescos no pueden faltar cuando planifiquemos nuestro menú.

En cualquier caso, es importante considerar algunos aspectos:

1. Elegir platos que al calentarse no pierdan su esencia, lo que los identifica, su textura. Por eso es mejor evitar los rebozados. Recién hechos están crujientes pero si los recalentamos, pierden consistencia.
2. Optar por platos al vapor, horno, cacerola o wok. En estos casos, para poder consumirlos calientes se deberán tener en cuenta los tiempos de cocción, para impedir que el plato se reseque. También podemos valorar la posibilidad de incorporar salsas para que no se quemen.





1

Ensalada de remolacha con nueces y cilantro

Ingredientes (4 personas)

240 g de remolacha
80 g de zanahoria
240 g de patata
80 g de cebolla morada
20 g de nueces
100 g de limón
40 g de aceite de oliva
1 diente de ajo
1 ramillete de cilantro fresco
Sal

Preparación

- Cuece las remolachas al vapor durante 35 minutos. Después péralas y córtalas muy picadas. Reserva. Cuece también la zanahoria y las patatas unos 20 minutos. Pela, trocea y coloca en una ensaladera.
- Pica la cebolla y tritura las nueces dejando 4 o 5 mitades para decorar. Agrega a la fuente de la ensalada. Mezcla los ingredientes y añade la remolacha.
- Prepara una vinagreta con el limón, el aceite, el ajo machacado, la sal y el cilantro picado. Mezcla todo muy bien y reserva.
- Mezcla todos los ingredientes hasta que queden bien distribuidos. Incorpora el vinagre en el momento de servir la ensalada y decora con las mitades de las nueces y las hojas de cilantro.

Información Nutricional (por ración)

ENERGÍA	PROTEÍNAS	GRASAS	HDC	SAT
197,25 kcal	3,19g	13,15g	16,55g	2g
MOND	POLI	COLESTEROL	FIBRA	AZÚCAROS
7,57g	3,12g	0g	3,73g	7,26g



2

Curry de carne de buey

Ingredientes (4 personas)

600 g de babilla de vacuno
200 g de chalotas
1 diente de ajo
40 g de aceite de girasol
50 g de cacahuets pelados
600 ml de leche de coco
400 g de patata
2 g de pasta de curry
20 g de azúcar moreno
50 ml de caldo de pescado
20 ml de zumo de lima

Preparación

- Corta la carne en tacos de 3 cm y sécala con papel de cocina dándole pequeños toques. Pela las chalotas, pártelas por la mitad y corta en tiras. Pela y pica el ajo. Calienta en el wok una cucharada de aceite, fríe las chalotas y el ajo hasta que éstos queden dorados o de un color marrón claro y retira. Coloca los 3 ingredientes en el mortero y machaca hasta obtener una pasta.
- Dora los cacahuets en el wok. Retira y machaca ligeramente en el mortero. Echa los dados de carne en el wok y saltea a fuego vivo en el aceite restante. Vierte la mitad de la leche de coco. Tapa el wok y deja que la carne se haga a fuego suave durante 45 minutos.
- Retira la carne del wok. Pela las patatas, lávalas y corta en trozos de 3 cm.
- Calienta la pasta de curry en el wok y mezcla bien, con parte de la leche de coco restante. Añade de nuevo la carne con el resto de la leche de coco, las patatas, los cacahuets, la pasta de chalotas y el ajo, sazona todo con azúcar moreno y el caldo de pescado. Deja que el curry siga cociendo a fuego bajo durante unos 25 minutos, hasta que las patatas estén blandas y, entonces, incorpora el zumo de lima.

Información Nutricional (por ración)

ENERGÍA	PROTEÍNAS	GRASAS	HDC	SAT
715,51 kcal	31,21g	52,35g	29,69g	15,27g
MOND	POLI	COLESTEROL	FIBRA	AZÚCAROS
19,74g	13,27g	108g	3,33g	12,15g



3

Cake Pops de tres chocolates en cuchara

Ingredientes (4 personas)

150 g de chocolate negro
50 g de chocolate blanco
50 g de chocolate con leche
8 figuras de azúcar para decorar
Toppings variados (perlititas, bolitas)

Preparación

- Derrite al baño María y por separado los distintos chocolates hasta que tengan la consistencia más o menos líquida. Coloca varias cucharas sobre un papel encerado y rellena de chocolate hasta el borde, quedando al ras o un poco menos.
- Sumerge un pincho metálico, o bien, las puntas de un tenedor en chocolate para decorar las cucharas que llevan el chocolate de otro color. Añade las figuras de azúcar (corazones por ejemplo) y/o los toppings y enfría en la nevera.
- Una vez frías, están preparadas para servir.

Información Nutricional (por ración)

ENERGÍA	PROTEÍNAS	GRASAS	HDC	SAT
213,7 kcal	2,72g	11,69g	24,4g	7,03g
MOND	POLI	COLESTEROL	FIBRA	AZÚCAROS
3,79g	0,4g	6,48g	1,45g	24,4g



Bimi, la verdura de moda

CRUDA, A LA PLANCHA, AL VAPOR, EN TEMPURA... AL BIMI NO SE LE RESISTE NINGUNA PREPARACIÓN. ES FRUTO DE UN CRUCE ENTRE LA COL CHINA Y EL BRÓCOLI, PERO SU SABOR ES MUCHO MÁS SUAVE Y AGRADABLE ¿QUIERES CONOCERLA? TE LA PRESENTAMOS.

ES RICO EN VITAMINA C,
AYUDA A FAVORECER LA
ABSORCIÓN DEL HIERRO Y A
DISMINUIR EL CANSANCIO Y
LA FATIGA.

ORIGEN

De la familia de las brásicas, el bimi nació en Japón hace más de 10 años con el nombre de Asparation. Es un cruce entre la col china y el brócoli, también conocido como 'Baby brócoli' o Broccolini, en Europa comenzó cultivándose exclusivamente en la región de Murcia aunque su producción ya se encuentra muy extendida en otras regiones.

Sus ramilletes son 100% comestibles y están formados por tallos largos y delgados de entre 12 y 15 centímetros, similares a los de los espárragos, que acaban en flores verdes. Su sabor es más dulce y suave que el del brócoli tradicional.



PROPIEDADES

- Es rico en vitamina C y contiene propiedades antioxidantes, ayuda a favorecer la absorción del hierro y a disminuir el cansancio y la fatiga.
- Es rico en fibra, ayudando a mejorar el tránsito intestinal.
- Contiene ácido fólico, que contribuye a prevenir malformaciones fetales, por lo que se recomienda su consumo en mujeres embarazadas.

EN LA COCINA

Se puede cocinar a la plancha, cocido, en tempura, en wok, al vapor y también ofrece muchas posibilidades en crudo.

- Si se opta por la cocción, hay que recordar que para mantener su color verde después de cocerlo hay que enfriar los ramilletes en un bol con agua con hielo para cortar el proceso de cocción y fijar la clorofila.
- Crudo es perfecto para ensaladas y puede servirse también como guarnición de carnes o pescados. Se puede sazonar con aceite de oliva, pimienta negra, zumo de limón o una salsa tártara.
- Al cocinarlo al vapor, es preferible dejarlo al dente para que mantenga su textura y sus valores nutritivos.

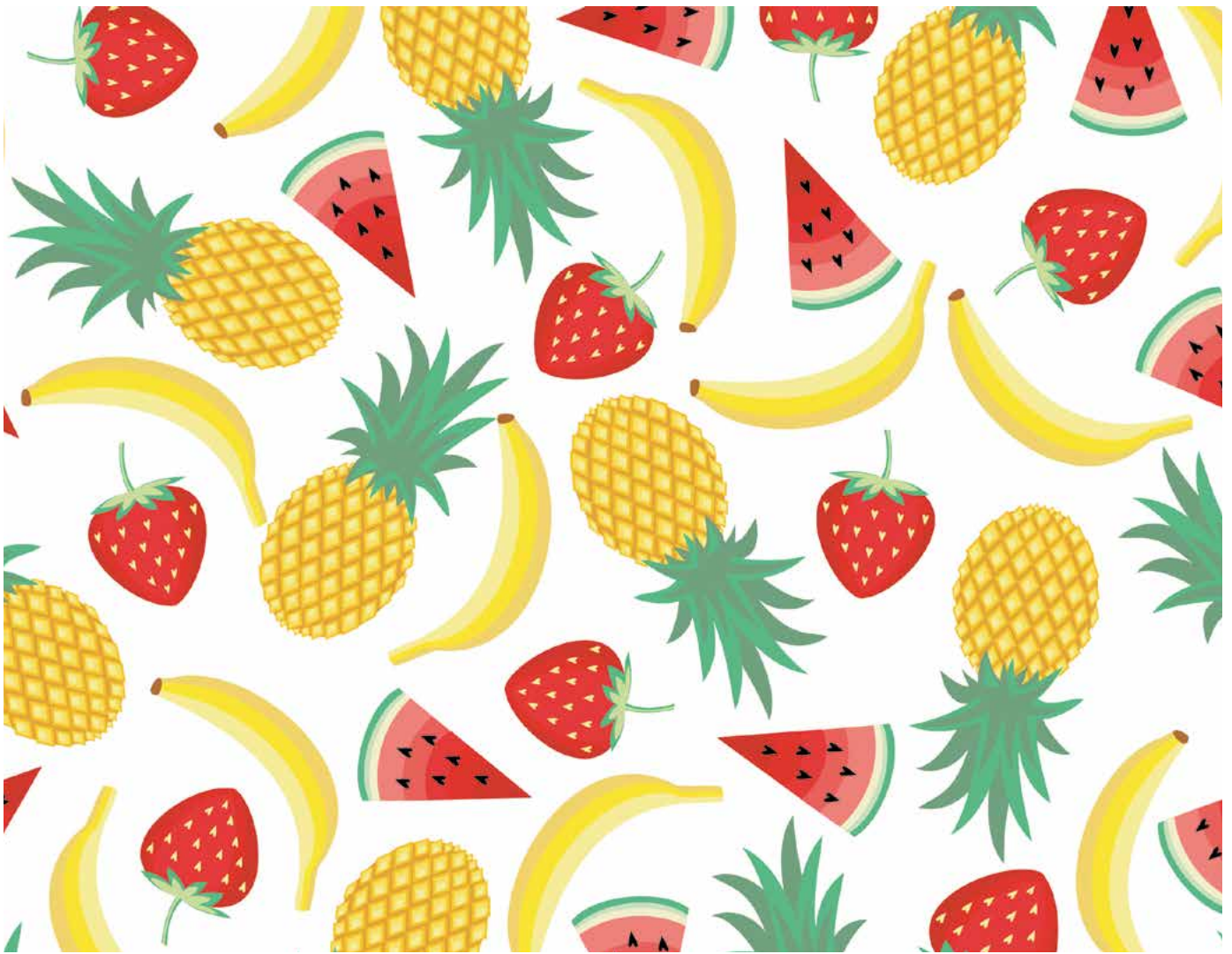
- Su forma 'esbelta' y su color lo hacen muy interesante para las presentaciones más sofisticadas y resulta muy atractivo para los niños, por lo que puede utilizarse para introducir las verduras en su dieta.

BIMI VS BRÓCOLI

- El bimi es 100% comestible.
- Su sabor es más suave y agradable.
- Tiene mayor contenido de fibra dietética y algunos minerales.
- El brócoli tiene un alto contenido proteico, pero el bimi lo supera sensiblemente.



ES RICO EN ÁCIDO
FÓLICO, POR LO QUE
SE RECOMIENDA SU
CONSUMO EN MUJERES
EMBARAZADAS.



Frutas en su punto CÓMO ESCOGER LA MEJOR PIEZA

CUANDO VAMOS AL SÚPER NOS GUSTA COMPRAR LA FRUTA DE CALIDAD. LAS MAGULLADURAS, LOS OLORES EXTRAÑOS O UN ASPECTO MARCHITO SON SEÑALES DE MAL ESTADO. PERO, CUANDO LA FRUTA TIENE UN BUEN ASPECTO, ¿CÓMO SABEMOS SI ESTÁ MADURA?

La fruta madura es más fácil de digerir y, además, es más sabrosa y dulce, porque contiene más fructosa (el azúcar de las frutas). Para escoger la pieza perfecta, lo primero que tenemos que tener en cuenta es que la fruta tiene que ser de temporada, porque es cuando está en su punto de maduración. Si, aun así surgen dudas, te enseñamos algunos trucos para escoger la mejor fruta:

EL MELÓN

En tres pasos tendrás el mejor melón: primero, escoge uno con la piel muy rayada. A continuación, presiona suavemente con el dedo pulgar el centro, donde sale el tallo. Si se hunde un poco, está maduro. Por último, si tienes dudas entre dos o más piezas, escoge el que tenga mayor peso, porque será el que más agua tenga y, por tanto, más maduro estará.

LA SANDÍA

Para escoger una buena sandía tienes que activar tu sentido auditivo. Dale unos toquecitos con el puño para saber si está buena. Si suena hueco, está madura y, por tanto, lista para consumir. También es importante su peso. Cuanto más pese, mejor.

LA PIÑA

Si quieres una buena piña, es muy fácil. Intenta arrancar una de las hojas interiores de la fruta. Si se arranca con facilidad, la piña está madura. Pero si quieres estar más seguro de que es tú piña, solo tienes que olerla. Si tiene un olor dulce e intenso, tendrás un postre de 10.



LAS CEREZAS

La cereza es el único fruto con hueso que no madura después de su recolecta, así que tenemos que tener buen ojo para comprar las mejores cerezas. Tienen que ser brillantes, redondas, duras y de color rojo oscuro, granate o casi negro. Además no tienen que ser muy pequeñas (menos de 2 centímetros de diámetro). Si cumplen estos requisitos, disfruta de unas buenas cerezas de temporada.

EL AGUACATE

Si es de color oscuro y tacto blando, es el aguacate perfecto. Pero, cuidado, porque si tiene un tacto demasiado blando puede estar negro por dentro. Al contrario, un aguacate verde y duro no está bueno para consumir. Como consejo, si quieres que madure rápido, enróllalo con papel de periódico, déjalo en el frutero un par de días y ¡listo!

EL MANGO Y LA PAPAYA

Su color amarillo es la clave para comprar estos frutos tropicales. Si las compramos verdes, necesitarían un par de días de maduración.



PARA MANTENER UNA DIETA EQUILIBRADA ES ACONSEJABLE COMER 5 PIEZAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS AL DÍA.



EL MELOCOTÓN

Los melocotones no deben tener manchas ni golpes, ya que la pulpa es muy sensible y se estropea rápidamente. El color es muy importante. Los melocotones rojos y las nectarinas tienen que tener un color rojo oscuro, casi morado, porque un rojo brillante es señal de que están verdes. Por su parte, los melocotones amarillos deben tener un color amarillo intenso, sin rasgos verdes.

LAS UVAS

Para saber si un racimo está bueno tenemos que agitarlo suavemente. Si vemos que las uvas no se aguantan al tallo, es porque la fruta está demasiado madura. La uva de moscatel debe tener un color amarillento, mientras que la uva morada debe ser morada oscuro, casi negra.



Toallitas húmedas

PARA LOS BEBÉS, PARA DESMAQUILLAR, AUTOBRONCEADORAS,
PARA EL HOGAR... EXISTEN TOALLITAS HÚMEDAS PRÁCTICAMENTE
PARA CUALQUIER USO. ¿QUIERES CONOCER SUS DIFERENCIAS?





TOALLITAS FACIALES

Según su aplicación, podemos encontrar: desmaquillantes, limpiadoras... Y todas ellas ofrecen una ventaja muy valorada, tener varios cuidados en un solo producto.

Compuestas por ingredientes activos, limpian en profundidad eliminando restos de suciedad y aportando la máxima frescura. Además, ofrecen las propiedades antioxidantes que la piel necesita y también purifican. Según su uso, cada una tiene unas propiedades específicas.

TOALLITAS PARA LAS MANOS

Para muchos de uso imprescindible, las toallitas para las manos suponen una alternativa a la crema de manos, ofreciendo limpieza e hidratación en un mismo producto. Son la forma más eficaz de limpiarse las manos cuando estamos fuera de casa.

TOALLITAS DE HIGIENE ÍNTIMA

De textura suave y resistente, este tipo de toallitas están indicadas para la higiene íntima diaria. Se presentan en formatos pequeños para una más cómoda utilización y eliminación de la suciedad y las bacterias.

Existen diferentes tipos según su uso: frescas, para reducir picores e irritaciones, antibacterias, etc.



La aparición en el mercado de las toallitas húmedas infantiles supuso una gran revolución. La comodidad de poder limpiar la delicada piel del bebé sin necesidad de disponer de un recipiente y una esponja con agua y jabón, puso el punto de partida a un producto que, poco a poco, se ha ido extendiendo a otros ámbitos de la vida cotidiana.

El mundo de la cosmética es el que más ha evolucionado en este aspecto, además de las toallitas de bebé, existen toallitas desmaquillantes, autobronceadoras, para la higiene íntima, para la limpieza de cara y manos, etc. Y, además, también podemos encontrar en el súper toallitas incluso para el hogar o para el coche.

TOALLITAS PARA BEBÉS

Limpian de forma eficaz la piel del bebé en una sola pasada, dejándola suave y limpia. Pueden encontrarse diferentes tipos: para pieles sensibles, atópicas, extra suaves, formuladas sin parabenos, etc. Deben estar dermatológicamente testadas.

Se presentan en formatos cómodos y fáciles de usar y transportar, permitiéndonos realizar un cambio de pañal en cualquier momento del día.



¡NUNCA AL WC!

SALVO QUE LO INDIQUE EN EL PROPIO ENVASE, TODAS LAS TOALLITAS DEBEN DESECHARSE JUNTO A LOS RESIDUOS ORGÁNICOS YA QUE TARDAN MUCHO EN DESINTEGRARSE.

TOALLITAS PARA EL WC

Especialmente indicadas para que los niños puedan limpiarse solos de manera fácil y cómoda, estas toallitas están compuestas por un tejido suave y resistente, además contienen una loción dermoprotectora que protege y mantiene el grado de hidratación natural de su piel.

TOALLITAS PARA LA LIMPIEZA DEL HOGAR

Para el horno, la cocina, los baños, los muebles, la chimenea, la barbacoa, multiusos... existe un gran abanico de toallitas limpiadoras para el hogar. Son muy prácticas, ya que no levantan ningún tipo de polvo, y cómodas porque no ocupan mucho espacio y permiten evitar tener en casa productos químicos, peligrosos para los niños.

Ahorrando, que es gerundio

APROVECHANDO LOS DESCUENTOS PODEMOS AHORRAR
HASTA 64 EUROS AL AÑO.

Un reciente estudio de Consum confirma que aprovechando los descuentos del súper podemos ahorrar hasta 64 euros al año, de media. La preocupación por el ahorro, unida a la continencia en gastos y a la creciente tendencia del consumo de cupones, hacen que el uso de descuentos en el supermercado aumente año tras año.

Concretamente en el sector retail, el uso de cupones se convierte en una vía para probar productos nuevos o conocidos que de otra manera, probablemente, no se adquirirían. Las categorías de productos a través de las cuales se canjean más descuentos son: yogures, lácteos, agua y bebidas de baja graduación.

Por su parte, en el valor medio por compra también se está percibiendo un ligero ascenso respecto al año anterior. Concretamente, en 2015 los consumidores han aumentado el valor de sus compras en un 3%.

Así pues, si un consumidor decide utilizar todos los descuentos a su alcance, puede llegar a disminuir el valor medio de su ticket hasta en un 45%.

PAPEL VS ONLINE

Si bien es cierto que las nuevas tecnologías han acercado, aún más si cabe, los descuentos a los consumidores, éstos todavía prefieren el papel. Aunque la ten-



dencia online va en aumento y el número de usuarios que accede a cupones y descuentos a través de páginas web o apps ya es más habitual.

De hecho, los usuarios de la aplicación móvil de Consum se han multiplicado por 9 en los últimos 12 meses, poniendo de manifiesto que el canal online y las tecnologías móviles se están convirtiendo, cada vez más, en uno de los principales medios a través de los cuales obtener y canjear los descuentos.

Estamos ante una tendencia al alza que ha llegado para quedarse. Lo que antes hacían unos pocos, por desconocimiento o por reparo, se está convirtiendo en una

práctica generalizada que el consumidor ya ha tomado como hábito. De hecho, las previsiones señalan que, si se mantiene la tendencia, en 2020 prácticamente todos los consumidores habrán empleado al menos un cupón al año en sus compras.

LOS MILLENNIALS: EL CONSUMIDOR DEL FUTURO

En el caso de los 'millennials' (jóvenes que se hicieron adultos con el cambio de milenio), la práctica del cuponing va mucho más allá. De hecho, un estudio firmado por Valassis señala que el 72% de los jóvenes consumidores ha encontrado cupones a través de las redes sociales.



Esta nueva generación usa cupones y descuentos de manera habitual y los aprovechan en todos los ámbitos de su vida. El supermercado, la tienda de ropa, el comercio de electrónica... todo vale. Ellos aprovechan la oportunidad como nunca, en la web, en la app, en las redes sociales, etc. son expertos en buscar y encontrar las mejores ofertas.

Tanto es así que un 68% de los consumidores están interesados en que las marcas les ofrezcan cupones descuento para sus productos o para promociones específicas e, incluso, están dispuestos a renunciar a comodidades y a servicios por conseguir estas ofertas. Como dato curioso, un 52% dejaría de usar las redes sociales durante un mes si al final de su apagón social le esperaran cupones de descuento.

LA OFERTA PERSONALIZADA

Las tarjetas de fidelización que aplican descuentos y crean cheques regalo basados en hábitos de consumo tienen una aceptación mayor por parte de los consumidores. Y los cupones a los que se

LOS USUARIOS DE LA
APLICACIÓN MÓVIL
DE CONSUM SE HAN
MULTIPLICADO POR 9 EN
LOS ÚLTIMOS 12 MESES.
EL CANAL ONLINE Y LAS
TECNOLOGÍAS MÓVILES SE
ESTÁN CONVIRTIENDO EN
UNO DE LOS PRINCIPALES
MEDIOS PARA OBTENER Y
CANJEAR DESCUENTOS.

accede online tienen también una mejor imagen de marca como producto que los cupones que llegan en formato papel.

En este sentido, el programa de fidelización de Consum ha repartido a sus socios-clientes 24,2 millones de euros en cheques regalo en su domicilio durante el último año, un 14% más que el año anterior. Estas cifras son posibles gracias a una oferta totalmente personalizada, compuesta por una selección de 9 productos, de entre un grupo de más de 300, que se ofrecen en función de los hábitos de compra más recientes. Además, se ofrecen 7 productos extra cada día, conocidos como 'Mis ofertas del día'. Estas cifras convierten al programa de fidelización 'Mundo Consum' en un gran aliado para las compras en el supermercado.

En definitiva, el uso de descuentos está en auge y todavía le queda mucho recorrido. Internet, las nuevas tecnologías y la tendencia al ahorro les han dado un renovado empuje que se prevé siga creciendo en los próximos años.



❧ *Mª Pilar Amela* ❧

CEO DE AHORRADORAS.COM

35 AÑOS, MADRE DE UNA NIÑA DE 7 Y EMPRENDEDORA. VIVE EN VINARÒS PERO SE CONSIDERA MORELLANA. CUMPLIDORA DE SUEÑOS Y CONSCIENTE DE QUE ALCANZARLOS REQUIERE MUCHO SACRIFICIO, DISCIPLINA Y CONSTANCIA. GESTIONAR SU PROPIA EMPRESA, PODER DISFRUTAR DE SU FAMILIA Y AYUDAR A AHORRAR SE HAN CONVERTIDO EN SUS PRIORIDADES.

¿Cómo surgió la idea de Ahorradoras? Desde siempre disfruto ahorrando, pidiendo muestras gratis, usando cupones descuento y llevando un control de mi economía doméstica. Estaba en un momento profesional delicado y decidí cumplir mi sueño de emprender y hacerlo con un tema que me apasionaba: el del ahorro. Esto fue hace casi 5 años y la necesidad que tenían las familias de llegar a final de mes hizo que creyéramos muy rápido tanto en número de seguidores como en visitas de más de 168 países.

Hoy en día es muy grande la satisfacción que sentimos realizando un trabajo que ayuda a muchas familias a optimizar al máximo sus recursos económicos. Además, hemos creado una comunidad que se retroalimenta con consejos y recomendaciones.

Tenéis una comunidad muy activa, ¿cuál ha sido la clave de vuestro éxito? La cercanía. Detrás nuestro no sólo hay lo que ya es una marca a día de hoy. Somos personas, la mayoría de nosotras mujeres, que nos las ingeniamos para estirar al máximo nuestro dinero y recursos. Mujeres que decidimos muy bien cómo y dónde gastamos nuestro dinero porque analizamos y comparamos antes de comprar y no dudamos un segundo en subir una foto a nuestras redes sociales con más de 250.000 seguidores cuando encontramos una oferta interesante para que otros aprovechen nuestros hallazgos.

Desde el principio he comunicado con total cercanía, mostrando fotos de mi día a día, de mis compras con cupones o con descuentos por caducidad próxima, momentos con la familia o destinos que he ido conociendo. Todo aquello que me ha sido útil lo he compartido para que otras ahorradoras o ahorradores pudieran comprobar que realmente se puede ahorrar sin renunciar a nada.

¿La situación económica ha influido en un cambio de mentalidad por parte de vuestros usuarios? ¿Os demandan ahora servicios que antes no teníais? Sí que se ha notado, ahora nos lo pensamos mucho más antes de abrir nuestro monedero y no tenemos tapujos al hablar de comprar en mercadillos, aprovechar ofertas o comprar y vender artículos de segunda mano. Antes no se valoraba el esfuerzo de ingeniártelas para comprar más barato o reutilizar cosas que ibas a tirar. En cambio, actualmente, es motivo de satisfacción y elogio por parte de los demás presumir de haber hecho una buena compra. Prueba de ello son los tiques de compras del supermercado que las seguidoras nos envían a diario. En esto hemos visto un cambio abismal.

Por otra parte, desde la web o el libro "Ahorradoras: 101 trucos para ahorrar ¡Y vivir mejor que nunca!", intento aportar mi grano de arena en cuanto a educación financiera. En España carecemos de esta formación y es una lástima. Los efectos de la crisis han despertado la necesidad de saber más acerca de temas relacionados con el dinero.

A título personal, ¿cuánto puedes llegar a ahorrar al mes con los cupones descuento? Depende del mes, pero he calculado que junto a los códigos descuento y los productos con fecha de caducidad próxima me supone un ahorro de cerca de 200€ mensuales. Un importe nada despreciable.

¿Algún truco infalible para convertirse en super-ahorradora? Empezar con motivación, ser consciente de que la recompensa merece la pena. Saber distinguir

CON LOS CUPONES
DESCUENTO Y LOS
PRODUCTOS CON FECHA
DE CADUCIDAD PRÓXIMA
AHORRO CERCA DE
200€ AL MES.

rápidamente cuándo una compra es necesidad o capricho. Comparar precios, reutilizar, optimizar todo. Pero, para mí, el más grande y del primero que hablé al crear la web, es llevar un control de los ingresos y gastos a los que hacer frente cada mes.

Este cálculo que, aunque parezca lo más simple del mundo, en la mayoría de casas no se hace, te permite ver con claridad de cuánto dinero dispones, tanto para gastar como para ahorrar. El secreto está en prorratear los gastos que tienen una periodicidad superior al mes y extraer su parte proporcional mensual. De esta manera, sabes cuánto tienes que aportar cada mes a los gastos independientemente que se carguen ese mes u otro. Así, siempre tienes tu economía bajo control y evitas sustos y descubiertos.

¿Cómo te enteras de los 'chollos'? ¿Tienes relación directa con las marcas o es a base de buscar y buscar? Comenzamos buscando, pero al final es tanto el alcance que tenemos que son las mismas marcas las que nos contactan y la propia comunidad de seguidoras la que nos informa. Así no se nos escapa nada, sobre todo los 'Pruébalo Gratis' que nos resulta tan fácil encontrar en supermercados que cuenta con un gran surtido de marcas.

¿Qué te parecen nuestros cheque-crece? ¿Los utilizas habitualmente? Me parecen fabulosos. Premian nuestra fidelidad y además nos animan a seguir comprando ahorrándonos dinero. Desde que se abrió Consum en Vinaròs tengo la tarjeta y la uso a menudo. Prácticamente cada mañana. Sinceramente, además de ser uno de los supermercados con mejores ofertas y variedad de marcas, el personal es muy agradable y hace que salgas del súper con una sonrisa.

Así lo hacemos nosotros

LA ESENCIA COOPERATIVA COMO SEÑA DE IDENTIDAD

PORQUE SER COOPERATIVA ES PONER A LAS PERSONAS EN EL CENTRO A TRAVÉS DE UN MODELO DE ORGANIZACIÓN PARTICIPATIVO, LOS SOCIOS DE CONSUM: TRABAJADORES Y CLIENTES, PUEDEN PARTICIPAR EN EL CAPITAL, EN LA GESTIÓN Y EN LOS RESULTADOS, COMO PROPIETARIOS DE LA MISMA.

Consum es una Cooperativa compuesta por dos grandes grupos de personas: los socios-trabajadores y los socios-clientes. Todos ellos están representados y participan en la Asamblea General de Delegados, máximo órgano de gobierno de la Cooperativa. La componen 150 miembros, 75 de ellos por los socios-trabajadores y los otros 75 por los socios-clientes. De este modo el 100% de los socios, a través de los delegados, tienen derecho a voto.

- Socios-trabajadores: El 90% de los trabajadores de la Cooperativa son socios. Esto significa que participan de forma activa en el capital y la gestión de la sociedad, al tiempo que cuentan con representación en los órganos rectores y reciben un 60% de los beneficios.

- Socios-clientes: Con más de 2,5 millones de socios-clientes, se trata de un colectivo que está representado en el Consejo Rector y la Asamblea General



-máximos órganos de gobierno- y que tiene derecho a participar en las Juntas Informativas anuales. La empresa destina a los socios consumidores un 5% de los resultados mediante actividades de formación e información en temas de alimentación, salud, consumo, medio ambiente y cultura.

Así lo puedes hacer tú



CON LA FAMILIA:

- Organiza las tareas en un planning semanal. Cada uno tendrá sus responsabilidades y no se quedará nada por hacer.
- 'Puntos clave del hogar': prepara un cesto para la ropa sucia, un cajón para lazos y horquillas, una cajita para los botones, etc. En definitiva, se trata de tenerlo siempre todo organizado y ordenado.

- Distribuye el presupuesto familiar: ten previsto de antemano los gastos mensuales de compras, pagas de los niños, material escolar, etc. Y enseña a que cada uno se administre su parte.
- Asigna el reciclado de cada material a un miembro de la familia. Es una forma de responsabilizarse y tomar conciencia de lo importante de separar correctamente los residuos.
- La familia es un equipo, involucra a todos los miembros en la toma de decisiones de los aspectos que les afectan.

Entre las iniciativas de las que se pueden beneficiar los cooperativistas figuran:

- Como socios trabajadores: acceso a empleo estable y de calidad, favoreciendo siempre la conciliación, la formación y las ventajas socio-laborales.

- Además, como socios-clientes también pueden beneficiarse de otras acciones como: Actividades de formación, dirigidas a educar a los consumidores, fomentar actitudes saludables y difundir la importancia de una dieta sana. En este ámbito se enmarca la Plataforma Virtual 'Team Consum' www.teamconsum.es, que consiste en un juego interactivo para que los escolares y familias aprendan y fomenten hábitos alimentarios saludables jugando.

- Información al consumidor: Como asociación de consumidores legalmente constituida, Consum tiene entre sus objetivos informar a sus clientes. Por este motivo, la Cooperativa mantiene varios canales abiertos con sus socios. Estos son:

• Página web: www.consum.es: espacio en Internet que ofrece información actualizada, consejos y datos corporativos sobre la empresa.

- Atención telefónica: A través del número gratuito 900 500 126, la empresa ofrece a sus socios-clientes una línea abierta de consulta y asesoramiento de lunes a viernes de 9.00 a 21.00 horas y sábados de 9.00 a 14.00 horas.
- Revista Consum Entrenosotros: publicación bimestral dirigida a los socios, que incluye información sobre alimentación, consejos prácticos, y comparativas de consumo.
- Presencia en medios: Consum participa en el espacio quincenal Ser Consumidor de la Cadena Ser, en Consum Entrenosotros en La Mañana de COPE, en Valencia en la Onda los miércoles por la tarde en Onda Cero y en RAC-1 en Barcelona.

- Tarjeta 'Mundo Consum': tarjeta gratuita que permite a los clientes de Consum beneficiarse de distintas y cómodas formas de pago. Además, a través de su programa de fidelidad, Consum ofrece a sus socios un novedoso sistema de descuentos en sus compras y de oferta personalizada gracias a los productos que crece.



JUAN LUIS DURICH
Director General de Consum



EN EL TRABAJO

- Intenta compartir coche si es posible compartiendo trayecto con los compañeros.
- Apóyate siempre en quien te rodea. El trabajo en equipo a la larga es más productivo y los resultados suelen ser más satisfactorios.

- Coordina tareas y organízate. Es fundamental para que todo vaya 'rodado'.
- Comparte conocimientos. Te sentirás mejor y quienes te rodean te lo agradecerán.

CON LOS AMIGOS

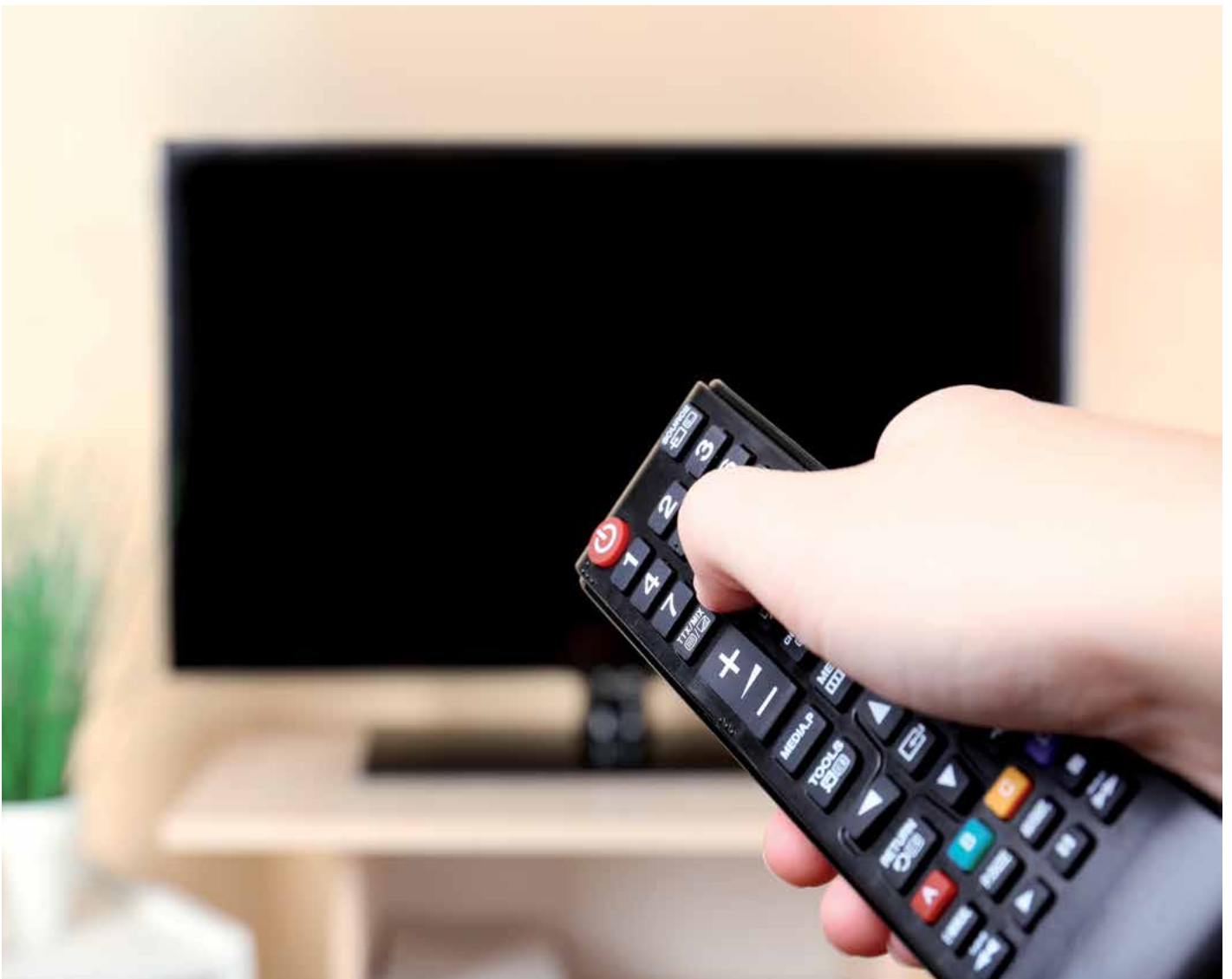
- Si os vais de viaje, distribuid las tareas: buscar el hotel, reservar el coche, comprar las entradas del museo, etc. Y, si no sabéis dónde ir, ¡haced una votación!
- Grupos de whatsapp: aunque a veces pueden resultar 'cansinos', para organizar eventos con mucha gente van genial. Una cena, una fiesta, la excursión a la playa... todo se puede organizar a través del chat común.



El consumo fantasma:

TRUCOS PARA REDUCIRLO EN EL HOGAR

NO APAGAR EL INTERRUPTOR DEL TELEVISOR O DEJAR EL MÓVIL CARGÁNDOSE TODA LA NOCHE PUEDE SALIRNOS CARO A FINAL DE MES. LOS ELECTRODOMÉSTICOS SIGUEN CONSUMIENDO MIENTRAS ESTÁN CONECTADOS A LA RED ELÉCTRICA PERO ¿CÓMO PODEMOS EVITARLO?



LOS ELECTRODOMÉSTICOS
EN *STAND-BY* SUPONEN
EL 2,3% DEL CONSUMO
DE ELECTRICIDAD EN LOS
HOGARES Y EL 10,7%
DEL CONSUMO DE LOS
ELECTRODOMÉSTICOS, CASI
EL MISMO CONSUMO QUE EL
TELEVISOR (12,2%),
SEGÚN EL IDAE.

El consumo fantasma es la energía que consumimos de forma pasiva, es decir, el gasto que producen nuestros electrodomésticos cuando no los utilizamos pero siguen estando conectados a la corriente eléctrica. Por ejemplo, cuando apagamos el televisor desde el mando a distancia o dejamos el portátil enchufado aunque no lo estemos utilizando.

Esto sucede porque los electrodomésticos tienen una fuente de alimentación que convierte la corriente alterna en continua y, a continuación, la transforma a la intensidad y tensión adecuada para cada aparato. Esta fuente de alimentación no se desconecta al apagar el aparato y, por tanto, sigue consumiendo electricidad.

Microondas, frigorífico, lavadora, portátil, DVD, televisores, impresoras, horno, lavavajillas... cada vez tenemos más electrodomésticos en nuestros hogares y ello provoca que el consumo fantasma en los últimos años se haya disparado.

Los electrodomésticos tienen dos modos de desconexión:

- **Stand-by (modo de espera):** el aparato está conectado a la corriente eléctrica y puede reactivarse de forma rápida.
- **Off:** el equipo puede estar desconectado o conectado a la corriente pero no consume energía y se reactiva enchufándolo o apretando el interruptor.

STAND-BY

El *stand-by* es el tipo de consumo fantasma que se produce cuando un electrodoméstico está a la espera, es decir, con el piloto rojo o la pantalla de información encendida mientras no está en uso. Esta opción permite activar el aparato de forma rápida y en cualquier momento. El ejemplo paradigma es el televisor: lo apagamos desde el mando a distancia sin apretar el interruptor de forma que se queda la luz roja encendida y continúa gastando luz.

Pero no solo el televisor tiene este modo, cada vez más electrodomésticos contienen *stand-by*: DVD, las cadenas de música, el microondas, TDT, el horno, los termostatos de las calefacciones, la impresora, los altavoces, etc. Si no los desconectamos, bien de la corriente o bien del interruptor, estos electrodomésticos seguirán esperando nuevas directrices de sus dueños.

EL MÓVIL NO NECESITA 8 HORAS DE SUEÑO

Las redes sociales, el *Whatsapp* y el sinfín de fotos y vídeos que recibimos a diario agotan la batería de nuestro móvil cada vez más rápido. Lo más habitual es poner a cargar el aparato cuando nos vamos a dormir, pero las horas de carga de un móvil y las de sueño de su dueño no son las mismas. Mientras que el dispositivo puede estar cargado en dos o tres horas, su propietario duerme de media ocho horas.

Aun así, lo dejamos cargándose las ocho horas sin saber que mientras el cargador está conectado a la red eléctrica, consume energía. En general, mantener cualquier electrodoméstico enchufado mientras no lo estamos usando, supone un gasto innecesario. Además, cargar el móvil, la Tablet o el portátil más horas de las necesarias reduce la vida útil de nuestro aparato.



LA LUZ ROJA, SEÑAL DE AVISO

Los electrodomésticos con reloj digital, piloto rojo o pantalla de temperatura son los que más consumen cuando están apagados. Lo ideal sería desconectar siempre los electrodomésticos del enchufe, pero con la cantidad de cables que tenemos podría resultarnos poco práctico. Sin embargo, hay algunos trucos que nos pueden ayudar a controlar el consumo pasivo de estos electrodomésticos:

- Apagar el televisor, el DVD y la cadena de música siempre desde el interruptor.
- Desconectar el *wifi* si no vamos a estar en casa.
- Si nos vamos de viaje, desenchufar el microondas, el horno y el aire acondicionado. Las pantallas de estos electrodomésticos consumen mucha energía.
- Apagar la impresora y los altavoces del ordenador si no los estamos utilizando. Suelen estar encendidos mientras usamos el ordenador e, incluso, cuando lo apagamos.
- Utilizar un temporizador en los termos de agua caliente de modo que solo se encenderá las horas que le especifiquemos.
- Utilizar regletas con interruptor. Es una solución fácil y cómoda. Su botón de encendido y apagado permite desconectar de la corriente eléctrica varios electrodomésticos a la vez cuando no los estemos utilizando. Además, si los agrupamos por la frecuencia de uso, nos resultará mucho más práctico.

EL PROGRAMA 'PROFIT' DE CONSUM EVITA EL DESPERDICIO DE 4.000 TONELADAS DE ALIMENTOS EN 2015

El programa 'Profit' de gestión responsable de alimentos de Consum evitó el desperdicio de 4.000 toneladas de alimentos en 2015. La buena gestión de 'Profit', que permite aprovechar la comida que se retira de la venta, pero que es apta para el consumo, ha supuesto además que se deje de emitir 4.110,66 toneladas de CO₂ al medio ambiente,

minimizando así su impacto sobre el entorno. El programa, que está implantado en el 100% de supermercados, plataformas logísticas y escuelas de frescos, da cobertura a más de 35.000 personas.

El 60% de los alimentos donados corresponden a productos envasados, próximos a su fecha de caducidad, de las secciones de charcutería al corte, frutas, verduras, alimentación dulce y lácteos, principalmente.

Para la Cooperativa, la labor de su trabajador es sumada a los más de 1.000 voluntarios de las ONGs y los servicios sociales de los ayuntamientos, siendo fundamental para el éxito del Programa. Los alimentos son recogidos todos los días en cada centro directamente por las entidades sociales, reduciendo el tiempo de entrega y facilitando su distribución entre las personas que lo necesitan.

Estos productos son entregados a más de 200 entidades de todas las Comunidades Autónomas en las que Consum está presente. Entre ellas se encuentran: Cáritas, Cruz Roja, Casa de la Caridad, Banco de Alimentos, además de numerosas asociaciones locales y servicios sociales de ayuntamientos, entre otras.



Asociación local de Cáritas recogiendo el alimento en el supermercado de Catarroja.

ENTREGA DE LOS PREMIOS PEPE MIQUEL DEL COOPERATIVISMO DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Reconocen la trayectoria de Juan Julià y Elvira Graullera.

Los Premios Pepe Miquel del Cooperativismo, que convoca anualmente la Confederación de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, ha querido reconocer en esta undécima edición la trayectoria cooperativa de Juan Julià, catedrático de Economía Agraria de la Universidad Politécnica de Valencia y reputado investigador en materia de coopera-

tivismo agroalimentario. Por su parte, en la categoría de Comunicación Responsable, el galardón ha sido otorgado a la responsable de la delegación de Europa Press en Valencia, Elvira Graullera.

A lo largo de su vida ha asistido a altos cargos de la administración y personalidades del sector socioeconómico. Entre los asistentes, Joan Ribó, alcalde de Valencia, ha destacado que "las cooperativas actúan como motores de crecimiento económico en nuestra sociedad". Por su parte, el conseller Rafael Climent se ha mostrado también convencido de que "las cooperativas son pieza fundamental de nuestra economía".

En la entrega de los galardones, Emili Villaescusa, presidente de la Confederación de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, ha incidido en que "el modelo cooperativo es sostenible, comprometido y ejemplar, y debe tener un papel protagonista en la recuperación económica".

Los Premios Pepe Miquel se otorgan desde 2005 como reconocimiento público del cooperativismo valenciano a aquellas personas y entidades que contribuyen de manera más destacada al avance social y económico de este sector empresarial.

MEJORAMOS LA VELOCIDAD DE NUESTRA OFERTA PERSONALIZADA

Consum ha puesto en marcha una solución tecnológica para mejorar la velocidad de su oferta personalizada, para lo que ha contado con tecnología analítica de IBM. La Cooperativa genera más de un millón de ofertas personalizadas de "Mis ofertas" y 200.000 combinaciones diferentes de "Cheque-crece" cada mes. Gracias a la aplicación de la solución de analítica de negocio de IBM, Consum optimiza la gestión de sus datos que incluye los gustos y preferencias de sus socios-clientes. Con el cruce de estos datos, marca/producto y cliente, se generan tantas combinaciones como socios-clientes tienen en la Cooperativa, lo que supone una de las ofertas personalizadas más avanzadas de Europa.

La solución integral de información que proporcionan los tickets de compra con los datos de la tarjeta de fidelización de cada cliente. Esto permite preparar promociones con productos afines y analizar las tendencias. El objetivo es que el cliente pueda tener una experiencia de compra aún más personalizada. Cada mes se ofrece a cada cliente una selección de 9 productos en oferta, de entre un grupo de más de 300, en función de sus hábitos recientes de compra.

La nueva solución también permitirá a Consum conseguir una mayor eficacia en la gestión de tienda y en el área logística, mejorando la rotación de los productos, reduciendo stocks y aumentando el control de caducidad, lo que garantiza la frescura al llegar al momento de consumo. Además, se consigue una mejora en la conexión entre suministro y venta y que la información de los productos se gestione en tiempo real.

CHARTER ABRE EN BARCELONA, MURCIA Y CASTELLÓN SUS PRIMEROS SUPERMERCADOS DE 2016

Charter, la franquicia de Consum, ha abierto en Vic (Barcelona), Balsicas, pedanía de Torre-Pacheco (Murcia) y Soneja (Castellón) sus primeros supermercados de 2016. El nuevo establecimiento de Vic está situado en la calle Erad' En Sellés y cuenta con una superficie de 450m². Por lo que respecta al nuevo Charter de Balsicas, está ubicado en la calle Antonio Nicolás y tiene una superficie de 250m². En Soneja, el súper está situado en la calle Mayor y tiene una superficie de 300m².

Los nuevos Charter de Vic y Soneja cuentan con servicio de horno, sección de frutas y verduras y carnicería y charcutería en autoservicio, los mismos servicios que el Charter de Balsicas que, además, dispone de mostrador de carnicería al corte. Todos cuentan, también, con una amplia gama de productos Consum y variedad de marcas, así como los productos de cuidado corporal y capilar de las marcas exclusivas Kaviva, Kyrey, Om Line y Consum Kids.

Los clientes de Charter también se benefician de todos los descuentos y promociones que realiza la Cooperativa, a través del Programa 'Mundo Consum'. Con la franquicia Charter, Consum cumple el objetivo social de dar servicio a las pequeñas poblaciones y barrios urbanos que no disponen de población suficiente para la implantación de un gran supermercado, pero que necesitan una buena instalación donde realizar sus compras diarias (Murcia).



Nuevo supermercado Charter en Vic (Barcelona)

CONSUM RECIBE EL CERTIFICADO EMPRESA TOP EMPLOYERS POR TERCER AÑO CONSECUTIVO

La Cooperativa se encuentra entre las mejores empresas para trabajar en España.

Consum ha sido reconocida, por tercer año consecutivo, con el certificado Top Employers España 2016. Este certificado avala el labor de gestión de la Cooperativa en materia de recursos humanos.

Top Employers Institute, la consultora encargada de otorgar los premios, sitúa a Consum entre las 73 mejores empresas para trabajar en España y valora el esfuerzo de la Cooperativa por buscar siempre la excelencia con sus empleados.



Miembros del departamento de Personal de Consum recogiendo el certificado Top Employers.

ANDA CON OJO:

10 consejos para cuidar la vista



CON FRECUENCIA EN EL CUIDADO DE LA VISTA, SE ANTEPONE LA ESTÉTICA A LA SALUD. SE BUSCAN GAFAS BONITAS, AUNQUE NO SEAN LAS MÁS IDÓNEAS, O SE 'ABUSA' DE LAS LENTILLAS. LA VISIÓN ES UNA CAPACIDAD TAN IMPORTANTE COMO SENSIBLE EN LA QUE INFLUYEN LA ACTIVIDAD QUE REALICEMOS Y LOS FACTORES AMBIENTALES.

Para mantener nuestros ojos en buena forma es necesario tomar algunas precauciones en nuestro día a día. Se trata de gestos sencillos en el coche, en casa o en el trabajo que podemos ir incorporando a nuestra rutina.

1. REVISIÓN OFTALMOLÓGICA ANUAL

Además de tratar la miopía, la hipermetropía o el astigmatismo, se pueden prevenir otras patologías como el glaucoma. Si las afecciones de la vista se detectan a tiempo se evitan esfuerzos que pueden derivar en el futuro en problemas para enfocar, fatiga ocular o dolores de cabeza.

2. ALIMENTACIÓN

La elección de alimentos puede ayudarnos a proteger la vista. Se recomiendan verduras, frutas, pescado y frutos secos. Contienen vitaminas A, C y E, zinc y selenio, además de Omega 3. Son básicos para la retina y para prevenir el envejecimiento ocular.

3. ELECCIÓN DE GAFAS O LENTILLAS

Cada problema de visión requiere una corrección diferente. Hay ojos sensibles a las lentes de contacto que requieren de mucha hidratación para no irritarse, mientras que hay otras personas que generan mucha lágrima y toleran las lentillas todo el día. Es importante seguir las instrucciones del especialista y consultar si notamos que tenemos problemas.

4. USO DE LAS LENTILLAS

Las lentes de contacto en función de sus características (rígidas, semirígidas,



blandas, diarias, mensuales) tienen un período máximo de uso. Conviene anotarlo y no prolongar los plazos fijados aunque no parezca que todavía las podemos llevar 'un poco' más.

5. CUIDADO Y LIMPIEZA

El deterioro de las lentes por un tratamiento incorrecto provoca esfuerzos de visión innecesarios. Es recomendable mantener una buena limpieza de las gafas con agua y siempre con productos específicos que no dañen los cristales: toallitas o gamuzas. En el caso de las lentillas, no se puede descuidar la rutina de limpieza diaria: cambio de líquido a diario y conservación en un recipiente libre de bacterias.

6. ILUMINACIÓN

Siempre es preferible la iluminación natural a la artificial. Cuando utilizamos artificial hay que tener en cuenta que para leer es recomendable situar la fuente de luz detrás de nosotros y enfocada sobre el libro, sin hacernos sombra. Al leer en pantalla (libro electrónico o tableta), trabajar con el ordenador, y también al ver la televisión hay que evitar los reflejos. Estos dispositivos tienen su propio sistema de iluminación. En estos casos es importante graduar la intensidad.

7. RELAJACIÓN OCULAR

Se recomienda retirar la vista del objeto enfocado, sea una pantalla o un libro, cada 15-20 minutos y durante unos 10-15 segundos. Esto favorece el parpadeo del ojo

y una mejor hidratación. Aunque los ojos se mueven durante algunas fases del sueño, dormir suficiente es perfecto para ayudar a que los músculos oculares se relajen.

8. REGULAR LA ALTURA

Es aconsejable regular bien la altura de la pantalla del ordenador si pasamos muchas horas enfrente y también la del asiento de conductor en el coche. Una altura incorrecta fuerza la posición de los ojos.

9. PROTECCIÓN SOLAR

Las gafas de sol no protegen por el hecho de tener las lentes oscuras. Hay que revisar el etiquetado y comprobar que han pasado por los controles europeos (CE) y que cuentan con el nivel de filtro de protección frente a los rayos ultravioleta (UV) adecuado. Este filtro va del 1 al 4. Se estima que del 1 al 3 está indicado para actividades cotidianas al aire libre, mientras que el 4 está reservado para la alta montaña y los deportes acuáticos.

10. VISTA CANSADA O PRESBICIA

Es un problema muy habitual que aparece con la edad (entre los 45 y los 60) y se manifiesta en la dificultad para enfocar objetos cercanos con nitidez. También se conoce como el 'síndrome de los brazos largos' ya que los afectados tienden a alejar el texto para acomodar su visión. Se puede mejorar el problema con gafas convexas.

¿Por qué no me callaría?

CÓMO COMBATIR LA INCONTINENCIA VERBAL



'SOY UN BOCAZAS', 'HE VUELTO A METER LA PATA',
'YA NO TIENE REMEDIO', 'SE ME ESCAPÓ'...



... Estas frases reflejan el sentimiento que se tiene cuando se habla de forma precipitada y poco reflexiva, es decir, cuando se habla demasiado. Hay personas que padecen esa incontinencia verbal (o bocachanclismo) lo que les genera problemas en las relaciones con los demás.

El lenguaje tiene un gran impacto psicológico. Lo que se dice y cómo se dice cuenta mucho en la imagen personal. La comunicación verbal es una potente herramienta para establecer y mantener relaciones interpersonales. Por eso, ser capaz de ejercer control sobre ella es fundamental.

¿POR QUÉ OCURRE?

En algunos casos la persona habla de más como resultado de una cierta hiperactividad y falta de control sobre lo que hace. Se trata de personas muy activas y *verborreicas*, que no paran un segundo, que tienen la necesidad de saltar continuamente de un asunto a otro y que les cuesta regular su conducta.

En otros casos se trata de un hábito vinculado a alguna patología como la ansiedad. Son personas inseguras, con un estilo de discurso tajante, que se precipitan a decir lo que el interlocutor está sugiriendo, que necesitan decir todo lo que piensan sin respetar la dinámica del diálogo, que buscan el protagonismo y que tienen la necesidad de agradar a los demás para alimentar una falsa autoestima.

¿CÓMO IDENTIFICARLO?

A primera vista pueden parecer personas espontáneas, simpáticas y extrovertidas, pero cuando se las conoce un poco más se percibe en ellas una clara dificultad para el diálogo. La precipitación con la que hablan genera al poco tiempo un cierto cansancio y aburrimiento a la hora de iniciar conversaciones con ellos. Los rasgos que muestran más habitualmente son:

- Habla excesiva.
- Dificultad para respetar los turnos de palabra. No dejan espacio a los demás.
- Salto de unos temas a otros de forma impulsiva y poco planificada.
- Se pierden dentro de una conversación e imponen sus temas.
- Tendencia a dar sus opiniones sin considerar si es oportuno o no el hacerlo en ese momento.
- Se entrometen en los asuntos de los demás haciendo comentarios poco adecuados.
- Dificultades para manejar los silencios.
- Inmediatez en las respuestas que pone de manifiesto la falta de reflexión y planificación sobre la conversación.
- Arrepentimiento sobre algún comentario.
- Justificaciones frecuentes del tipo '*Yo soy sincero, digo lo que pienso.*'

EL LENGUAJE TIENE UN GRAN IMPACTO PSICOLÓGICO. LO QUE SE DICE Y CÓMO SE DICE CUENTA MUCHO EN LA IMAGEN PERSONAL.

¿TIENE SOLUCIÓN?

Puede parecer paradójico, pero una persona que habla mucho dificulta la comunicación. Para que una conversación fluya es tan importante saber decir cómo saber escuchar y el incontinente verbal tiene grandes dificultades para escuchar.

Modificar este hábito es posible si se parte del reconocimiento y la necesidad de cambio. El entrenamiento en autocontrol y en habilidades de comunicación proporcionarán los medios para conseguirlo:

- **Autocontrol.**- Aprendizaje de estrategias que posibiliten la planificación e inhibición del impulso y de las respuestas automáticas.
- **Escucha activa.**- Habilidad para ofrecer al interlocutor señales de que se le está escuchando. Por ejemplo, pidiéndole más información con preguntas adecuadas, haciendo referencia a los detalles que está contando, manteniendo un lenguaje corporal adecuado y no interrumpiéndole mientras habla.
- **Asertividad.**- Estilo de comunicación que incorpora tanto la expresión y defensa de las propias opiniones y derechos, como el reconocimiento y respeto de los del interlocutor.
- **Autoevaluación.**- Seguimiento del proceso de cambio que supone asumir la responsabilidad que se tiene para absorber las dificultades que surjan y continuar en la dirección deseada.





❧ BYE BYE PAÑAL ❧

LA ETAPA DE RETIRADA DE LOS PAÑALES ES UN MOMENTO IMPORTANTE EN EL DESARROLLO DEL NIÑO. LA PACIENCIA Y EL TIEMPO SON LAS HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA LOGRAR SUPERARLA CON ÉXITO, PERO HAY OTROS RECURSOS QUE RESULTAN MUY ÚTILES PARA QUE EMPIECE A IR SÓLO AL BAÑO.

Dejar el pañal forma parte del proceso natural de maduración del niño y, por tanto, es una decisión personal. Si lo ve como una imposición o un chantaje, no funcionará. Para los padres resulta más 'cómodo' que el niño vaya al baño sólo porque dejan de estar pendientes de pañales y, por otro lado, puede convertirse en un reto si comparan los avances de su hijo con los de los niños de su entorno. Hay que dejar de lado estos condicionantes y evitar la presión, dando tiempo al tiempo.

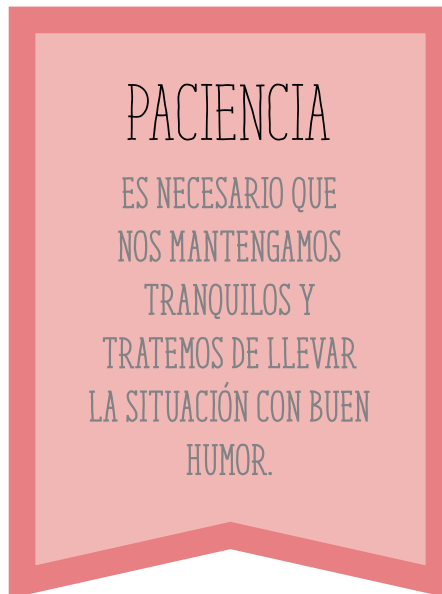
¿CUÁNDO HA LLEGADO EL MOMENTO?

Habitualmente el control de los esfínteres se da entre los dos y los tres años, pero cada niño tiene su ritmo. Puede haber retrasos, vueltas atrás y 'accidentes' hasta que el proceso se estabiliza. Siempre depende de la madurez del niño. No obstante, podemos observar algunos 'síntomas' de que está preparado para empezar el proceso:

- Debe tener nociones sobre el tiempo, es decir, distinguir entre 'ahora' y 'después'. Así podrá avisar a tiempo cuando quiera ir al baño.
- Es importante que ya diferencia entre 'pipí' y 'caca'. Generalmente el control de la 'caca' se produce antes que el del 'pipí'.
- Si está incómodo cuando está mojado, dice que le molesta el pañal, quiere quitárselo o es él el que nos avisa para que le cambiemos.
- Imita el momento de ir al baño: el deseo de crecer les anima. No hay que impedir que se suban al inodoro y traten de imitar a los mayores. Les sirve como preparación.

¿QUÉ NECESITAMOS?

- Grandes dosis de paciencia: habrá retrasos, vueltas atrás y 'accidentes'. Es necesario que nos mantengamos tranquilos y tratemos de llevar la situación con buen humor.
- Estar en casa: a veces se aprovechan las vacaciones y el buen tiempo para empe-



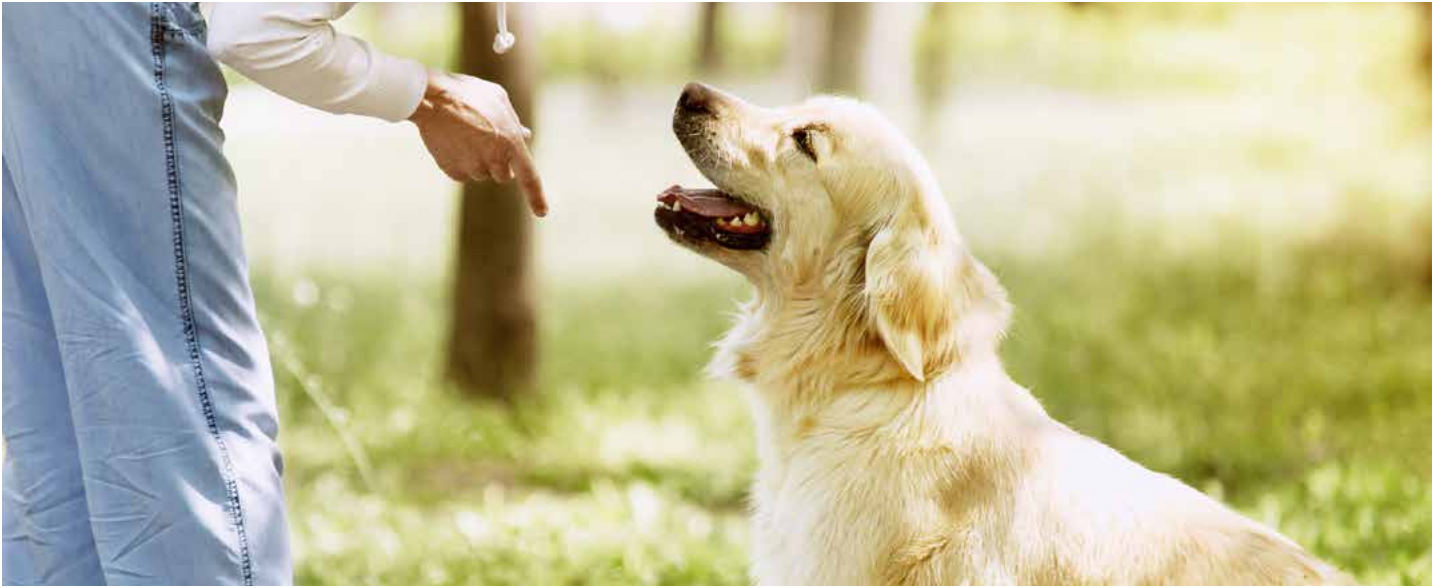
zar con el proceso. Es un error porque en esta etapa los niños suelen estar fuera de su hogar habitual y pueden sentirse más inseguros.

- Un orinal: ayuda que sea él el que lo elija pero tampoco hay que imponérselo hay muchos niños que prefieren ir al inodoro, como los mayores. En este caso, se pueden colocar adaptadores para facilitar la tarea.



¿CÓMO AFRONTARLO?

- Sin prisa: No hay que perder de vista que el pis nocturno puede seguir escapándose hasta los tres o tres años y medio. Además, se estima que uno de cada cinco niños aún necesita pañales por las noches en el cuarto cumpleaños.
- Sin comparaciones: cada niño tiene una maduración diferente. Los hay que con poco más de año y medio dejan de querer llevarlo y otros, que cerca de los cuatro, se resisten a dejar los pañales. No le compares con otros casos ni dejes que te influyan los comentarios. No te alarmes ni le regañes. Quítale importancia y muéstrale confianza en que lo superará.
- Con confianza: las recaídas no son fracasos. Un cambio puede hacer que vuelva a mojar la cama durante un tiempo. Pueden ser unas vacaciones, la entrada en la guardería, la pérdida de una mascota o el nacimiento de un hermano. Si está pasando por un 'gran' cambio en su vida es muy probable que el proceso de retirada del pañal se vuelva más difícil. Lo ideal es posponerlo hasta que la situación se estabilice.



PERRO ADIESTRADO, DUEÑO FELIZ

LA PACIENCIA Y EL AFECTO SON LAS CLAVES PARA COMENZAR CON LA INSTRUCCIÓN DE NUESTRA MASCOTA, PERO SI NO PODEMOS DEDICARLE EL TIEMPO SUFICIENTE AL ADIESTRAMIENTO O NO NOS VEMOS CAPACES DE AFRONTARLO, LO MEJOR ES RECURRIR A SERVICIOS PROFESIONALES

Tener un perro no es sólo jugar, pasearlo, alimentarlo y darle un lugar donde dormir. Vivir con una mascota implica enseñarle a comportarse. Si el perro está adiestrado tendremos mayor confianza en él y, por tanto, le daremos más libertad.

Es importante que el proceso de aprendizaje empiece lo antes posible. Además, es una etapa que favorecerá que os conozcáis más. Los perros tienen distintas formas de ser y es interesante conocer bien a tu mascota para saber cuáles son sus virtudes y sus defectos. Su tamaño, su raza y su personalidad influirán de forma decisiva en el proceso.

El adiestramiento nos permitirá tener más control sobre él en situaciones difíciles y así disfrutar de su compañía mucho más. La consecuencia de un buen aprendizaje es que el perro nos haga caso y el efecto natural, que confiemos más en él y, por tanto, le demos mayor libertad. La paciencia y el afecto son las claves para comenzar con la instrucción de nuestra mascota, pero si no podemos dedicarle el tiempo suficiente al adiestramiento o no nos vemos capaces de afrontarlo, lo mejor es recurrir a servicios profesionales.

ASUME EL PAPEL DE 'PROFE'

- Las órdenes deben ser claras y concisas, igual que los elogios. Si repites siempre las mismas palabras o señales con las manos, será más fácil que las asimile. Por ejemplo, 'sit', 'ven' o 'no', para la orden y 'bien' o 'buen chico' cuando quieras motivarle.
- Anímale remarcando sus progresos y utiliza un tono de voz positivo y efusivo para que no queden dudas de que lo que ha hecho es lo que quieres. Si percibe miedo, frustración o enfado en tus palabras se confundirá.
- Acarícialo y muéstrale tu alegría cuando haga las cosas bien y procura no regañarle si se equivoca, sobre todo al principio.
- Enséñale a entender tu orden en entornos diferentes y situaciones distintas y a que obedezca, tanto si te ve como si no.

TÓMATELO CON CALMA

- Los perros, especialmente los cachorros, prestan atención por un tiempo limitado y se distraen con facilidad. Tendrás que ser paciente.
- Lo ideal es realizar 2 o 3 sesiones de entrenamiento cortas (unos 10 minutos) todos los días. Haz descansos para lograr que se concentre totalmente.
- Es probable que necesites varias semanas de entrenamiento constante para que el animal empiece a comprender.

ELIGE BIEN EL 'AULA'

El lugar de entrenamiento debe ser una zona en la que el perro se sienta cómodo y que esté libre de distracciones. Utilizar una habitación de la casa es una buena opción para apartarlo de otros estímulos y captar su atención con más facilidad.

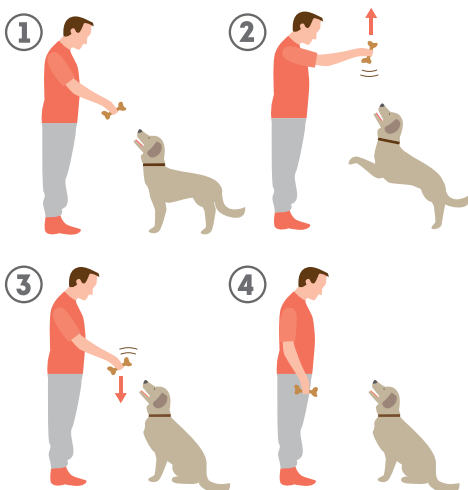
Aunque en un primer momento parezca lo más adecuado, las sesiones al aire libre ofrecen un ambiente mucho menos controlado y con muchas más distracciones. Si se está obligado a entrenarlo al aire libre, es aconsejable buscar un área segura para evitar que se vaya o usar una correa para poder controlarlo con más facilidad.

PRÉMIALE CON GOLOSINAS Y CON AFECTO

Todo esfuerzo tiene su recompensa y para tu 'amigo' no hay mejor premio que las golosinas. Ten a mano una bolsa con varios tipos de estas delicias para perros y descubre cuál es la que más le gusta mientras entrenáis. Si le dieras un juguete cuando cumple la orden querría enterrarlo o morderlo y se desconcentraría.

Al principio, será necesario que utilices una o varias cada vez que complete una 'tarea' pero conforme las vaya realizando con normalidad tendrás que ir reduciéndole el premio en golosinas, aunque mantengas siempre las recompensas afectuosas.

Asegúrate de que vea y huelga que tienes el premio antes de dar la orden para que esté más motivado a cumplir con tus órdenes.



Kastán
Amelia Silva



Kinder
Susana Segura



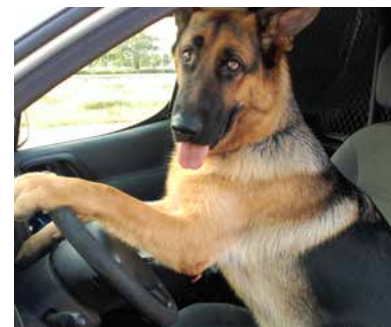
Lluvia y Kodama
Ares Orient



Monicaco
Francisco Badía



Neo
Reme Pérez



Xacal
Vicenta Queva

En cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el reglamento de desarrollo de la LOPD, "CONSUM, S.COOPV.", con domicilio social en Avenida Alginet, nº 1, 46460, Silla (Valencia), informa al interesado de la existencia de un tratamiento de datos de carácter personal responsable de esta última (en adelante, "El Responsable del Tratamiento"), en el que serán almacenados sus datos personales para la correcta gestión de la publicación en la revista ENTRENENOSOTROS, consistente en la publicación de las fotos de mascotas de lectores de la revista, o de trucos de cocina, hogar o belleza, así como recetas de lectores de la misma. El interesado podrá, en cualquier momento, ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante escrito dirigido a "CONSUM, S.COOPV." al domicilio antes indicado. Sección "Mascotas"- Por medio del envío de la/s foto/s de su/s mascota/s, el interesado cede y transmite a "CONSUM, S.COOPV." sin límite temporal y con carácter gratuito, los derechos de autor sobre la/s referida/s foto/s y autoriza expresamente la publicación de la/s foto/s y de su nombre y apellidos en la revista CONSUM ENTRENENOSOTROS como pie de foto, así como en cualquier medio de comunicación interno y/o externo, convencional o electrónico (Internet, página web) que "CONSUM, S.COOPV." estime conveniente. Sección "Ventana abierta" (trucos y recetas).- Se informa al participante de la Sección que, por el mero hecho de participar en la misma, autoriza de forma expresa, irrevocable y gratuita, a "CONSUM, S.COOPV." para la publicación del truco, junto con su nombre y apellidos a pie del truco o receta, tanto en la revista del mes como en sucesivas e incluso en libros o publicaciones recopilatorias que la Cooperativa pueda realizar en el futuro, o por cualquier otro sistema convencional o electrónico (Internet, página web) que "CONSUM, S.COOPV." estime conveniente. En este sentido, queda bien entendido que "CONSUM, S.COOPV." no se hace responsable del contenido de los trucos o recetas remitidos por los socios (ni de su veracidad, realidad o efectos reales o posibles, así como tampoco de efectos secundarios o consecuencias que, por su aplicación, puedan producirse), limitándose única y exclusivamente a la publicación de los mismos.

a todos
nos gusta

TENER UN CHEQUE CADA MES...



Pon en el carro tus
productos Cheque-Crece



Presenta en caja tu
tarjeta Mundo Consum



Y haz crecer tu cheque

... Y LAS VENTAJAS DE FORMAR PARTE DE ALGO GRANDE



Tener un descuento
de hasta el 1,25 %

en todas las compras,
acumulables en nuestro
cheque regalo mensual



Disfrutar de
descuentos extra
en productos
Cheque-Crece

acumulables en nuestro
cheque regalo mensual



Tener descuentos
personalizados en
nuestros productos
preferidos

acumulables en nuestro
cheque regalo mensual



Contar con una
tarjeta de pago
y elegir cómo
preferimos pagar.



Disfrutar de
experiencias
gastronómicas únicas
con "Vivir & Viajar"



Recibir Mis
Cupones Ahorro con
descuentos extra
y vales de compra



Que nos lleven la
compra a casa gratis
por un importe mínimo
de 60 € y, para
jubilados, de 25 €



Obtener una
alta rentabilidad
invirtiendo en
nuestra Cooperativa



Estar informados
sobre consumo y
nutrición, gracias a
la revista gratuita
"Entrenosotros"

Atención al Socio-Cliente:

900 500 126



www.consum.es/mundoconsum



Descárgate la APP
de Mundo Consum

