

PRIMERA CARTA DE SALUD ESPAÑOLA

INFORMACIÓN MENSUAL DE NUTRICIÓN,
EJERCICIO Y PREVENCIÓN PARA TODA LA
FAMILIA



EDITADA POR EL PSCNJ
DEPÓSITO LEGAL: J53-1993
Diciembre 93/Enero 94 Vol.1 Nº9

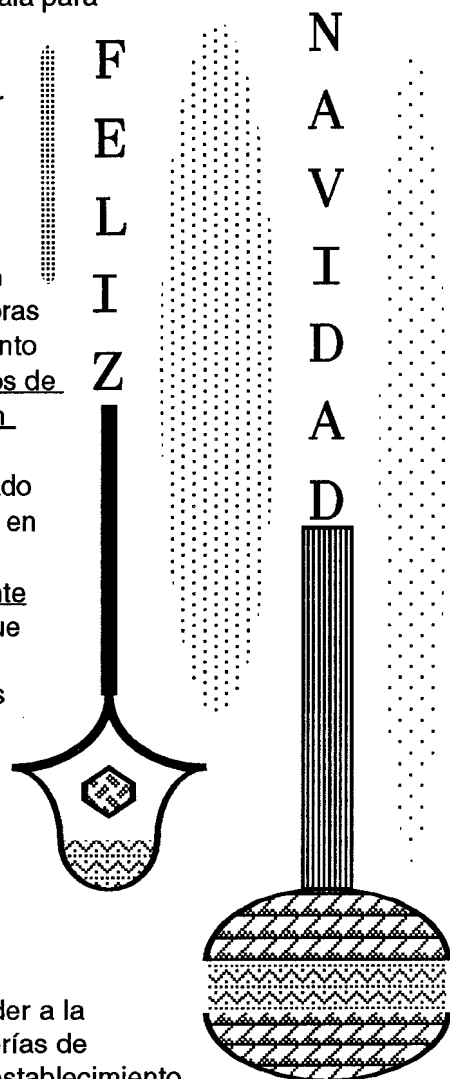
En estos días que se nos avecinan, además de los villancicos y las vacaciones, las fiestas nos sumergirán en la vorágine de las compras. Con la extraordinaria en el bolsillo y los brazos abiertos de par en par, los consumidores nos lanzamos a la caza y captura de lo que nos pongan por delante. Aunque en Navidad todo el comercio se viste de gala para atraer al cliente, alimentación y regalos son las estrellas.

Las multinacionales y los novedosos hipers han creado un ambiente de competencia tal, que el simple hecho de comprar se ha convertido en una auténtica ciencia de la que los consumidores todavía no nos hemos percatado. La presión ha obligado al comerciante a necesitar saber no sólo lo que compramos, sino cómo lo compramos. Para conseguir esa información, las grandes cadenas recurren a especialistas en comportamiento humano que con ayuda de cámaras y grabadoras siguen los pasos del cliente durante su visita al establecimiento y estudian todos y cada uno de sus movimientos. Los resultados de ese estudio meticuloso condicionan el diseño y la distribución del local y facilitan el control del cliente de principio a fin.

Aunque el autoservicio nos puede hacer creer que hemos ganado autonomía lo cierto es que desde el momento en que entramos en uno de esos grandes almacenes, nuestros pasos están matemáticamente dirigidos y nuestros sentidos estudiadamente estimulados con la única intención de hacernos comprar lo que ellos quieren y, por supuesto, hacernos gastar más.

Para hacernos una idea de cómo funciona el asunto, pensemos en uno de esos hiper que nos resultan tan atractivos, sobre todo en estas fechas, y visitemos con la imaginación lo que es sólo el supermercado. Alimentación, limpieza y aseo personal son el centro de atención pero utensilios para el hogar, decoración, bricolage, jardinería, música, lectura... circulan también a nuestro alrededor. Todo ello hace que unos 50.000 productos diferentes se pongan a nuestro alcance. La misión del comerciante es exponernos a toda esa gama de artículos. Para ello, primero nos hace acceder a la sección por un determinado punto, después coloca las estanterías de forma que nuestros pasos nos conduzcan a través de todo el establecimiento y luego distribuye los artículos de forma maliciosamente premeditada. Así, a la altura de nuestros ojos coloca artículos que no son de primera necesidad, que sólo se compran si se ven o que ellos quieren vender por alguna razón. Por el contrario, los

productos de consumo diario, como la leche por ejemplo, suelen estar situados en un lugar apartado y alejados unos de otros para que en nuestra necesidad de llegar hasta ellos atravesemos por toda una gama de productos nuevos, rebajados o, sencillamente, innecesarios pero atractivos. En nuestro obligado paseo de un lado a otro nos podemos encontrar de todo, desde zonas de "tráfico lento" en las que torres de cajas o enormes cajones de fruta nos hacen girar y



entretenernos en puntos previamente estudiados, hasta lugares preparados especialmente para atraer la atención de los niños.

La batalla de los precios es también algo sin precedentes. Una práctica común son los artículos "gancho" en los que los comerciantes pierden algunas pesetas vendiéndolos por debajo del costo pero que atraen público al establecimiento. Otras veces, para dar salida a una determinada marca sin tener que rebajarla aumentan ligeramente el precio de todas las demás.

Otro tema interesante es el nuevo nivel de relación fabricante-vendedor. El tener un producto bien situado en uno de esos grandes hipermercados es casi una garantía de éxito y los fabricantes están empezando a tener que pagar para conseguirlo. Una práctica que empieza a ser común es cobrar por el "alquiler" de esos lugares estratégicos, sobre todo en fechas como las que se avecinan.

El resultado de todo esto, unido a la TV y las propagandas, es que el consumidor se encuentra a merced de propios y extraños. Nuestro poder de decisión se está reduciendo a niveles insospechados. Pero por si todo esto fuera poco, no contentos con dominarnos en su propio terreno, los comerciantes han inventado un arma para terminar de invadir nuestro hogar y nuestra intimidad, las **tarjetas de compra**. Hasta ahora la mayoría de ellos sólo se han contentado con mandarnos cartas de felicitación para nuestro cumpleaños, pero la información contenida en ese pedazo de plástico puede ser un arma poderosísima. Con la ayuda del código de barras en cada pequeña cosa que compramos y las máquinas electrónicas, los vendedores nos pueden tener en sus manos. No sólo pueden enterarse de nuestras preferencias culinarias, nuestra música favorita o nuestra talla de calzoncillos, sino que cada vez que pagamos con la sencilla tarjeta les facilitamos los datos necesarios para saber qué día recibimos nuestra paga, cuántos miembros hay en nuestra familia, dónde pasamos nuestras vacaciones o, por ejemplo, si seguimos algún tipo de dieta o nos interesan los temas ecológicos. Con toda esa información están en disposición de tentarnos donde y cuando más vulnerables seamos, ofertarnos ciertos productos en determinados días, informarnos sobre especiales de nuestro específico interés u ofrecernos los artículos que nos gustan. Todo esto, sobre todo en alimentación, puede condicionar nuestra economía y nuestra salud. Aunque los organismos en defensa del consumidor hacen lo que pueden, no es mucho comparado con el enorme poder de esas máquinas económicas que nos invaden. Quizá un poco de conciencia por nuestra parte a la hora de elegir nuestras compras ayude, más que otra cosa, a conservar opciones acordes con nuestros gustos.

NOTICIAS

🍏Apropiada para estas fechas es también la iniciativa de *Lancôme*, *Chanel* y otros grandes de la cosmética. Bajo la idea de que bacterias, virus y hongos pueden transmitirse a través de las cremas y los maquillajes, las típicas muestras que se ofrecen para que las clientas prueben en las tiendas carmines, lápices, lociones y demás son ya de usar y tirar.

Algunos estudios han demostrado que virus como el de la hepatitis y el herpes simple pueden transmitirse por barras de labios, infecciones oculares con lápices de ojos, procesos dérmicos por esponjas para aplicar cremas o lociones, etc.

🍏Si realmente quieres ahorrar algo en tus compras, no lleves contigo a los niños. Según los resultados de un estudio reciente, una mujer que lleve a sus hijos cuando vaya a comprar los alimentos gastará entre un 20 y un 30% más. Si son los padres, menos preparados para la negociación, la diferencia puede llegar hasta el 50-60% más. De acuerdo con el estudio, los niños no tienen el más mínimo poder de discriminación, les gusta prácticamente todo lo que ven y sienten deseos de probar cada cosa nueva. Los comerciantes saben esto muy bien y les colocan las cosas a la altura de sus inquietos y deseosos ojillos.

🍏Como ya advertimos, la imagen de pureza y naturalidad va a empezar a presidir el mercado. Hablamos de los refrescos "CRISTAL" (ver PCSE N°7, octubre 93), luego observamos la misma idea en limpiadores y lava-vajillas, ahora *Nivea*, *Oil of Olay*, *Lancôme* y otros han lanzado sus geles transparentes para limpiar y mantener la piel con el adecuado grado de humedad. Además de la imagen deseada, la composición de estos productos es realmente básica, no poseen fragancia, color, emulgentes o aceites y tienen un alto contenido en agua que les da frescura y suavidad. Ello hace que se absorban rápido y no dejen la piel grasosa.

CAVIAR. Es en Navidad cuando el público más lo solicita. El caviar, además de ser un exquisito manjar, tiene algunas buenas propiedades nutricionales. Ya sea el "real" extraído del esturión -del Volga a ser posible- o el más económico procedente del salmón y otros peces semejantes, el caviar es rico en proteínas: 4 gramos por cucharada. Esa misma cantidad contiene sólo 40 calorías, una enorme cantidad de vitamina B₁₂ -el 100% de la recomendación diaria-, vit. A y hierro, calcio, potasio y fósforo.

Aunque estas propiedades son compartidas por cualquier tipo de esturión tiene un sabor, textura, color... y precio que marcan la diferencia.

El contenido graso del caviar es moderado, con 2 gramos por cucharada, y proporciona algo del famoso aceite omega-3 -que evita el depósito de colesterol en las arterias.

Si consigues auténtico caviar fresco elige el que diga "malossol" (que en ruso significa ligeramente salado) y que contiene sólo un 4% de sal como conservante, es decir, unos 240-300 miligramos de sal por cucharada. Como habrás sospechado, el mayor problema que tiene este sabroso aperitivo es su contenido en sal, el tipo más económico puede llegar a tener hasta 700 miligramos por cucharada.

SALMÓN. Uno de los pescados más deliciosos. Como es bien sabido, los salmones jóvenes, o esguines, pasan los dos primeros años de su vida en los ríos, siguen su crecimiento en las aguas frías de los océanos y finalmente remontan de nuevo los ríos para poner sus huevos cerca del nacimiento, en diciembre.

Su color varía dependiendo de la temperatura de las aguas donde vive- desde el ligeramente rosado hasta el más oscuro y casi anaranjado. Esto y su contenido graso, que es también diferente según las variedades, condiciona su textura y sabor.

El salmón tiene una gran riqueza en aceite omega-3 y es además rico en vitamina B₁₂ (llegando a proporcionar nada menos que el 300% de las recomendaciones diarias), vitamina B₆, riboflavina, tiamina, hierro, magnesio y potasio.

En el mercado, como con cualquier alimento fresco, utiliza los sentidos. Aparte del color, que ya hemos dicho que puede variar, el olor y el aspecto de los ojos y la piel pueden decir mucho de su frescura, por eso es mejor pedir que corten la cantidad que queramos de uno que conserve la cabeza.

El horno o la plancha y las hierbas o las salsas son las alternativas más apropiadas para conservar sus propiedades en la preparación.

CONTENIDO NUTRICIONAL DE ALGUNOS PESCADOS Y MARISCOS
(100 gramos)

	Calorías	Grasa(gr)	Proteínas(gr)	Colesterol(mg)
Almejas	148	2	26	67
Bacalao	105	1	14	55
Calamar	65	4	9	230
Cangrejo	100	2	14	60-100
Langosta	98	<1	21	72
Mejillón	90	5	17	56
Ostras	137	5	6	109

GAMBAS Y LANGOSTINOS. Existen más de 300 variedades con diferentes colores y tamaños. Las especies que se cogen en nuestras aguas cálidas del mediterráneo o en las más frías del norte pueden ser rosadas, rojas, marrones, atigradas o casi blancas. Aunque las diferencias en sabor son difíciles de notar, algunas especies son más apreciadas que otras y ello, además del tamaño, condiciona el precio de mercado. En cualquier caso, ya sea el exclusivo y jugoso gambón de Almería a la plancha o el delicioso langostino cocido de Huelva, la experiencia puede transportarte al otro mundo.

Una característica de este tipo de mariscos es su bajo contenido en grasa y calorías, la mala noticia es su alto contenido en colesterol.

PAVO. Originario de América, el pavo es otro símbolo de nuestra Navidad. Es la carne más sana que puedes poner en tu mesa. 100 gramos de pechuga sin piel contienen menos de 1 gr. de grasa, sólo 135 calorías, es una excelente fuente de proteínas y vitamina B₆, B₁₂, niacina y fósforo. También contiene considerables cantidades de hierro, zinc, magnesio y riboflavina. En el pavo, como en el pollo, casi toda la grasa se encuentra en la piel, por eso al cocinarlo es mejor dejársela para que la carne se mantenga jugosa y tierna, pero es conveniente quitársela antes de comerlo. Si lo compras fresco tendrás que cocinarlo antes de 2 ó 3 días, en caso contrario hay que congelarlo. Antes de meterlo en el frigorífico asegúrate de extraerle las vísceras y cocinarlas en menos de 24 horas y colocarlo de forma que sus jugos no se derramen sobre otros alimentos. La mejor forma de prepararlo es al horno. Otra solución es hacer filetes la pechuga y la carne blanca que contiene menos grasa para hacerla a la plancha y guisar el resto con alguna salsa. En ambos casos no es necesario añadir aceite para aprovechar así sus cualidades nutricionales.

CORDERO. Sus propiedades nutricionales dependen del corte elegido, pero en general el lomo y las costillas son más tiernos y contienen más grasa-hasta un 50% de las calorías- que las zonas donde el músculo trabaja más como las patas. El cordero fresco presenta una carne firme, de color rojo-rosado, de huesos rojizos en las articulaciones y con una grasa blanca cremosa. Consérvalo en la parte más alta del frigorífico, en su envoltura original y por un máximo de 4 ó 5 días. Antes de cocinarlo recorta toda la grasa externa y esa especie de pellejo blanco que lo recubre para evitar que la carne se contraiga y retuerza durante el calentamiento. El horno o la plancha y la adición de hierbas aromáticas para suavizar su fuerte sabor son los dos métodos que producen más sabrosos resultados, en ningún caso tienes que añadir aceite.

PATO. Su preparación es más laboriosa que la del pollo o el pavo y tiene un sabor más sofisticado. Los patos tienen, además, una cavidad torácica más grande con lo que su proporción carne-huesos es menor. Otro inconveniente del pato es que contiene más grasa que las otras aves citadas, 100 gramos suponen unas 200 calorías de las que más del 50% son de procedencia grasa (con la piel esa proporción puede llegar al 75%). Esta gran cantidad de grasa puede darle un sabor demasiado aceitoso si no se toman precauciones o, lo que es peor, ocasionar un incendio en tu cocina. Para evitar ambas cosas hay que quitar toda la grasa visible antes del cocinado, cosa complicada porque la mayoría está bajo la piel en lugares escondidos. Los patos más apreciados y sabrosos tienen sólo unas 8 semanas o menos y no pesan más de 1 ó 2 kilos. Ingredientes tan variados como naranja, miel, cebolla, manzana, ajo o jerez pueden ayudar a realzar su sabor, pero como ya insinuamos, es mejor que para prepararlo sigas una receta en algún buen libro de cocina.

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL POR 100 GR.			
	PAVO (sin piel)	CORDERO	PATO (sin piel)
Calorías	135	191	201
Grasa (gr)	1	8	11
Proteínas (gr)	30	28	23
Carbohidratos (gr)	0	0	0
Fibra (gr)	0	0	0
Colesterol (mg)	83	89	89
Sodio (mg)	53	68	65
Fósforo (mg)	224	206	203
Hierro (mg)	2	2	3
Vit. B12 (mcg)	0.4	3	0.4
Niacina (mg)	7	6	5

DULCE NAVIDAD

No hay días más dulces que los de Navidad, 27 millones de kilos de productos navideños se consumieron el año pasado entre diciembre y enero. Ya no son sólo los mantecados, turrónes y mazapanes, sino todo tipo de dulcitos y golosinas que nos hacen la boca agua y que, como a nadie le amarga un dulce, se convierten en el desayuno, el postre y la merienda de niños y mayores. Como el aspecto nutricional está cada vez más de moda, los fabricantes y simpatizantes van a repetirnos una y otra vez que estos productos están elaborados con, y esta es una de sus frases favoritas, **INGREDIENTES NATURALES**. Esto es cierto, pero no nos dejemos confundir, eso significa que no contienen productos artificiales y sólo eso. También el jamón serrano o el flan de huevo son productos naturales, pero eso no les quita las calorías, las grasas saturadas y el colesterol.

Pero vayamos por partes:

El **TURRÓN** es una mezcla de almendras, azúcar y miel, todos ellos naturales, pero que hacen que más de la mitad de las calorías en 100 gramos de turrón sean de origen graso (lo ideal sería entre un 25 y un 30%). Aunque sólo un pequeño porcentaje de esas grasas son saturadas -que, como sabemos, contribuyen a la formación de colesterol en el organismo- sí es cierto que por ser el aceite de la almendra no contiene en sí ningún colesterol porque es de origen vegetal. Pero las 564 calorías de 100 gramos de turrón lo convierten en una bomba. Comiendo un par de trocitos por la mañana y otro par por la noche acumularíamos en unas horas la misma energía de 3 kilos de espinacas, 1 1/2 kilos de naranjas o más de 1 litro de leche desnatada. Eso significa que para quemar esas calorías extras tendríamos que correr sin parar durante unas dos horas o nadar continuamente durante unos 110 minutos.

Con el **MAZAPÁN** ocurre algo parecido, 100 gramos contienen unas 500 calorías de las que el 36% son de origen graso, 6% de proteínas y el otro 58% procede del azúcar, es decir, no aportan ningún tipo de nutriente.

Los **POLVORONES Y MANTECADOS** son, nunca mejor dicho, harina de otro costal. Se fabrican a base de harina, azúcar y manteca de cerdo. Con ello, no sólo las calorías se multiplican, sino que la grasa animal les añade una buena cantidad de colesterol.

VINOS. Más de 100 millones de botellas de vinos espumosos, lo que supone una buena cantidad por barba al descontar niños y no bebedores, consumiremos los españoles en estos días de Navidad. La mayoría será cava producido a partir de uva blanca. El proceso de elaboración del cava español dura unos nueve meses, pero es frecuente mantenerlo durante uno o varios años. La técnica se conoce como "doble fermentación", la primera en cubas de acero y la segunda en la propia botella, y el resultado es un vino de color pálido, de aroma fresco y de sabor afrutado. El contenido en azúcares les dará más o menos dulzor, desde el "Extra Brut" o "Brut Nature" con 6 gramos de azúcar por litro, hasta el "Brut" con 15 gr/l, "Extra Seco" con 17-35 gr/l, "Seco" con 17-35 gr/l, "Semi-Seco" con 33 a 50 gr/l o el "Dulce" con hasta 50 gramos de azúcar por litro. La cantidad de alcohol de estos cavas oscila entre el 10.8% y el 12.8%, el doble que la cerveza normal-con entre 4% y 5.5%-, el mismo que los vinos y mucho menos que los alcoholes duros como el vodka o la ginebra-que pueden tener entre el 40% y el 50%. Aunque, efectivamente, por su contenido carbónico estos vinos son popularmente llamados el bicarbonato de los ricos, recuerda su proporción de alcohol y tómatelo con calma.



LAS FIESTAS DE LOS NIÑOS

En esta época del año, cuando empleamos todo lo que podemos y más en juguetes, está bien examinar algunas ideas sobre lo que sabemos acerca de las necesidades de los niños y explorar su mundo y sus ideas. Los juegos apropiados estimulan su curiosidad y su imaginación al mismo tiempo que van fortaleciendo su autoestima y confianza y promoviendo sus relaciones sociales.

Otras cualidades como coordinación, destreza, fuerza o desarrollo del lenguaje también pueden estar en el blanco de juegos educativos y divertidos. El juguete puede ser una ayuda que facilite todo estos procesos o, por el contrario, promover pasividad e impulsividad.

Todos queremos dar a nuestros niños lo mejor, pero la elección del juguete debería de ser un proceso más cuidadoso que el simple capricho o el mero precio. Efectivamente, la elección no es sencilla, sobre todo porque las tiendas están repletas de artículos que prometen de todo, desde horas de divertimento hasta milagros educativos, o la propaganda se fija en las mentes de los niños y, a menudo, lo único que se desea es copiar al vecino o al amigo.

Luego los resultados pueden ser patéticos porque el juguete es ignorado, es motivo de discusiones y disgustos o produce aburrimiento.

Aunque son muchos los factores de los que dependerá el resultado de nuestra elección, no está de más recordar los avisos de los expertos. **Video juegos, videos, walkmen u ordenadores**, son ejemplos de actividades que promueven pasividad, obsesión e impulsividad; el niño se sienta durante horas pegado a la pantalla o a los auriculares jugando en solitario, sin ningún tipo de interacción con los demás y sin ningún tipo de estímulo crítico ni creativo. Niños que han crecido con **nintendos y game-gears** tienen problemas para encontrar un rato de calma y relajación además de que el pulsar un botón o depender de una batería no enseña demasiado de uno mismo.

Juguetes como **pistolas y cuchillos o los héroes** armados hasta los dientes aumentan, como es fácil suponer, la violencia y, con la ayuda de los programas de la televisión, bloquean el desarrollo de la capacidad de argumentación para resolver los problemas pacíficamente. Otras críticas se relacionan con el papel de los juguetes en la promoción de actitudes sexistas y machistas. Algo que parece evidente también es no dar juguetes que contengan, o de los que puedan extraerse, **pequeñas piezas** a niños menores de tres años y desconsiderar la opción de los juguetes que disparan algún objeto o que tienen alguna superficie cortante.

Educadores que estudian el comportamiento aseguran que la actividad favorita de cualquier niño está relacionada con cosas que ni siquiera son consideradas juguetes, cosas que pueden ser manipuladas y cambiadas indefinidamente, que parezcan diferente cada vez. Un ejemplo son los clásicos **bloques de madera** o los nuevos **legos y compañía** con los que se pueden crear coches, animales, edificios, maquinaria... y que pueden ser ampliados con nuevas piezas cada Navidad, lo que quita muchos quebraderos de cabeza. El viejo **Mecano** ha sido recuperado con sus increíbles posibilidades así como el **Monopoli**. Tampoco olvides los **deportes**.

Los **Play-mobil** son perfectos para completar los juegos de construcción y dan a los pequeños la oportunidad de mantener diálogos que los ayuden a desarrollar el lenguaje. Todos ellos requieren el uso de la imaginación, la creatividad y la improvisación. Otra posibilidad son los **materiales naturales** como la arcilla, los recortables de papel, los juegos con herramientas ligeras para cortar y pegar madera o cartones, los útiles para pintar y dibujar, la plastilina y, en general, todo lo que puede encontrarse en papelerías y bricolage y que tan olvidados tenemos a pesar de que suponen una excelente y barata alternativa. También es opinión generalizada que los niños disfrutan más con cosas reales como **utensilios de cocina, cajas vacías, ropa usada, zapatos fuera de moda...** todo lo que proviene de los adultos y que tenemos escondido en un armario sin saber qué hacer y que puede empaquetarse y envolverse como un regalo más. Como vemos, las alternativas van más allá del juguete de moda pero para poder aprovecharlas quizás haya que pensar que un "no" a tiempo puede ser más educativo que cualquier juguete.

