

EL RACÓ DE LA PEPITA: la necessitat de líquids

Pepita Fabregat, dietista.

En la nutrició, l'element més essencial és l'**AIGUA** i no sempre se li dóna la importància que té per gaudir d'una bona salut.

Els que fan vaga de fam, sense menjar però bevent aigua, segons constitució i estat nutritiu de la persona, poden sobreviure fins uns 60 dies, si bé a vegades ja no són recuperables. En canvi si a més de no menjar, no prenen líquids, no passen de 10 dies.

Sense aigua no hi ha vida.

D'aigua se'n perd diàriament per:

- * La pell: amb la suor i la transpiració.
- * Els pulmons: amb l'alè en respirar i en parlar.
- * Els ronyons: amb l'orina.

* La femta.

Aquest líquid s'ha de recuperar, ja que en cas contrari es presentarà una deshidratació, que segons l'estat de la persona, principalment en nens petits o ancians, pot ser mortal.

Es recomana beure al dia d'1_ a 2 litres d'aigua (sense gas), encara que si es pren llet, brous, sopes, infusions o tisanes ja ho compensa en part.

Si fa molta calor, tot i que sembli que no se sua, s'ha d'augmentar la quantitat d'aigua a beure, així com si es presenten vòmits, diarrea, febre, hemorràgies o cremades, perquè hi ha una pèrdua extra de líquids.

En cas de vòmits i diarrees va bé beure aigua amb gas.

Si es menja llegums o moltes proteïnes (carns) es nota que tenim set, i s'ha de beure aigua, ja que la necessi-



tem per fer una bona digestió.

Si s'orina menys d'un litre al dia, és que es beu poca aigua i s'ha de beure més, sempre que el metge no digui el contrari.

Els líquids ajuden el ronyó a eliminar toxines i, al mateix temps que hidrata l'organisme, fa que es reflecteixi a la pell.

A vegades, en persones grans i també en criatures, s'observa que hi ha un desinterès, una apatia, com si estiguessin absents de tot. Això pot ser el reflex d'una deshidratació i donant-los líquids milloren.

Si el cas és greu, s'ha de consultar el metge ràpidament. ■

Comprar des del saló de casa: la televenda.

Des fa uns anys la televisió ens ofereix l'oportunitat d'adquirir una sèrie d'articles sense moure'ns del saló de casa: una trucada telefònica a qualsevol hora del dia al número que apareix en pantalla, es fa la comanda i el producte arriba a casa uns dies més tard. Un mercat que no assoleix les quotes d'Estats Units o altres països, però que està en-

ganxant el consumidor espanyol per la seva comoditat. En un principi es comprava per la novetat dels articles, especialment relacionats amb la salut i el cos. Avui ja es compra més per la comoditat i per les garanties semblant a les de la compra en un centre comercial.

EHS (European Home Shopping) funciona al nostre país des de fa més de 10 anys, i apareix a les televisions públiques i privades, autonòmiques i locals, i a més té un canal de televenda exclusiu, que funciona les 24 hores del dia.

El client tipus és un consumidor de classe mitjana, que resideix en ciutat i que paga amb targeta (encara que es pot comprar també mitjançant reembossament), i

que normalment, si ho desitja, pot pagar a terminis.

Aquest tipus de venda s'anirà incrementant a mesura que s'ofereixi més qualitat i garantia de compra. Aconseguir la confiança del consumidor és l'objectiu bàsic d'aquestes empreses. I com s'aconsegueix això? Doncs, amb una llei força protectora. Juntament amb la comanda, el comprador rep també un contracte en el qual s'ha d'indicar el que cal fer si el producte arriba en males condicions, quan s'hagi rebut més tard del que s'havia promès, o simplement que es decideixi retornar-lo sense especificar-ne el motiu. La normativa prohibeix trametre productes no demanats, però si arriben al seu nom i la empresa indica que és una promoció, el client es pot quedar amb l'article sense pagar-lo.

En conjunt, aquest tipus de vendes no tenen res a veure amb les que es realitzen per internet, per a les quals existeix una regulació diferent i de les quals parlarem un altre dia. ■

