

LA MORALEJA

mm
magazine

Número 5 | Octubre 2024

5 LA MORALEJA magazine



Paseo cultural

Madrid Open House y Weekend Gallery

Empresas familiares - Educación - Bienestar y salud -
Planes de otoño - Motor

DESCUBRE
VILLA SERENITY



promora

Somos tu casa

Las mejores casas de Madrid



PROMORA LA MORALEJA

Piza. de La Moraleja s/n
(junto a la farmacia)

91 650 42 42



PROMORA ARAVACA

Blanca de Castilla, 11
(Valdemarín)

91 357 09 90



PROMORA MADRID

Calle Velázquez, 30 piso 1º
Izquierda

91 431 04 31

REF: V6954



ESPECTACULAR CASA DE DISEÑO

2.500 m²
9 habitaciones
9 baños

18.500.000 €

REF: V0732



CHALET CON VISTAS AL GOLF

1.110 m²
6 habitaciones
4 baños

7.575.000 €

REF: V6742



MODERNA CASA DE OBRA NUEVA

1.268 m²
6 habitaciones
7 baños

6.890.000 €

REF: V7029



AMPLIO PISO REFORMADO

243 m²
4 habitaciones
4 baños

1.570.000 €

www.promora.com

PRÓXIMAMENTE

UN LUGAR DONDE *VIVIR MÁS,* *VIVIENDO MEJOR.*



CBRE

Comercializa
spain.residencial@cbre.com
910 918 606



LA VIDA ES MEJOR COMPARTIDA.
UN NUEVO CONCEPTO DE SENIOR LIVING.

Celebramos el otoño: tradición, estilo y legados empresariales

El otoño se despliega ante nosotros como una estación cargada de oportunidades en la que cada hoja caída nos recuerda la riqueza del ciclo vital. En esta edición de la revista, invitamos a nuestros distinguidos lectores/as a sumergirse en un universo donde la tradición familiar, la excelencia empresarial y el buen gusto se entrelazan con el estilo y la cultura contemporáneos.

Este número celebra a las familias empresarias, verdaderos pilares de la sociedad que no solo han forjado imperios con visión y determinación, sino que también han construido un legado que trasciende generaciones. A través de nuestras entrevistas, nos adentramos en las historias de estas familias, explorando sus valores y las claves que han guiado su éxito en el cambiante panorama económico global.

Por supuesto, no podía faltar en esta edición una cuidada selección de los mejores planes para disfrutar de la temporada otoñal. Desde escapadas exclusivas a destinos bucólicos donde la naturaleza y el lujo se funden, hasta las mesas de los restaurantes más selectos para descubrir los mejores platos otoñales.

En materia de educación, dirigimos la atención a los centros de la zona y su comienzo de curso. En nuestras páginas te llevamos de la mano a través de los mejores colegios del norte de la capital, donde la vanguardia pedagógica se combina con los valores educativos de siempre.

Descubre en la sección de *Iconos* un reportaje de nuestra querida colaboradora María Couso en el que nos habla de la décima edición del *Open House Madrid*, que se celebró el pasado mes de septiembre en la capital: una cita con la arquitectura, un encuentro íntimo y único con edificios emblemáticos y estudios de arquitectura, peculiaridades en el urbanismo de la ciudad y otras sorpresas. Además, conoceremos de cerca el programa de *Madrid Gallery Weekend* de la mano de nuestra crítica Ana M. Serrano.

Queremos invitarte a recorrer estas páginas con la misma curiosidad con la que nosotros descubrimos cada uno de nuestros contenidos. Que estas historias te inspiren para ver tu propio espacio con una nueva perspectiva.

Bienvenidos a una nueva temporada,

Sonia y Elisa

LA MORALEJA
magazine

Staff

Octubre
2024

B-44880292

Info@lamoralejamagazine.com

Dirección:

Sonia Martínez

sonia@lamoralejamagazine.com

Elisa Tcach

elisa@lamoralejamagazine.com

Redacción:

Elisa Tcach | María Couso

Diseño y maquetación:

Jimena Mas Paradiso
Room Diseño

Publicidad y Relaciones

Públicas:

Sonia Martínez

Alicia López - Van Dam Monsalve

Juan Aldamizgogeascoa de la

Rica

Fotografía:

Elisa Tcach Kuper | @etcach

Colaboradores:

Ana M. Serrano

Imprime: Gráficas Jíder

Depósito Legal M-30036-2023





 TALLER DE REJILLERÍA

Respaldo

Detrás de Respaldo Rejillería está Morena Fernández, siendo la cuarta generación en dedicarse a la construcción y restauración de sillas de rejilla, enea y cuerda en Madrid.

La rejilla es uno de los muchos oficios que comprenden el mundo de mueble. La destreza con las manos es la base del trabajo ya que apenas se utilizan herramientas. Generalmente es en la sillería donde se le da la principal utilidad, pero también se realizan cabeceros, biombo, mesas y en los últimos tiempos en puertas de armarios o lámparas. La Rejilla es una fibra natural, muy resistente, fuerte y al mismo tiempo moldeable. Un oficio antiguo que a día de hoy, con dedicación, respaldo familiar y una nueva visión, tiene futuro.

☎ 639549475

📷 @respaldo_rejilleria

✉ respaldo.rejilleria@gmail.com

Para cualquier presupuesto contactar con Morena Fernández:

antalia



Av. del Dr. Severo Ochoa, 36, 28100 Alcobendas, Madrid | Teléfono: 914 90 07 74

ESTUDIO DE COCINAS ALCOBENDAS

info.estudioalcobendas@antaliacocinas.com



www.antaliacocinas.com



Sumario

10 CARTA AL LECTOR

12 EMPRESAS FAMILIARES

- Promora. 50 años liderando el mercado del lujo inmobiliario
- Familia Nicols. Tres generaciones de artesanía y vanguardia
- Finca Río Negro. Recuperar la tradición vitivinícola

18 FARMA DORSCH: INNOVACIÓN DERMOCOSMÉTICA

22 ICONOS

- Open House Madrid
- Apertura Madrid Gallery Weekend

28 ENTREVISTAS

- 12 Obradas. Reconstruyendo historias, creando experiencias
- AB Project. Alexandra Moreira y Blanca Formáriz, expertas organizadoras y creadoras del método ABP

- La Moraleja Home Staging. María Medina y Carola Nozal, socias de La Moraleja Home Staging y La Moraleja Home

- SUMA inmobiliaria, Entrevista a Sergio Suárez, su fundador

34 INAUGURACIÓN DEL CURSO ESCOLAR

38 EDUCACIÓN

- Brains Nursery Schools
- Liceo Francés
- Colegio Alemán
- International College Spain (ICS)
- Colegio Internacional Escandinavo
- King's College School La Moraleja
- St George Madrid
- Colegio San Patricio La Moraleja

50 BIENESTAR Y SALUD

- Clarins Precious nos presenta su nuevo elixir de belleza. L'Huile en Sérum

- La Casa de la Luna. Tu espacio de serenidad y tranquilidad a la vuelta de la esquina

55 PLANES DE OTOÑO

- La cultura del tapeo madrileño
- Aúrea. El nuevo restaurante del Grupo Paraguas conquista La Moraleja
- Asta. Una fórmula de éxito basada en horno de carbón y la personalización de servicio y eventos

62 MOTOR

- La hospitalidad y la excelencia definen a Lexus

64 CRÍTICA LITERARIA

- El tiempo de las fieras, una trama negra de poder y corrupción

66 RELATO GANADOR

- Tres s3cr3tos





JIBES

Imagine un lugar en su hogar donde cada encuentro es memorable.
En Jibes, diseñamos cocinas que son el perfecto telón de fondo para los momentos compartidos.
Espacios que aportan esa atmósfera donde las historias fluyen, y las cosas suceden.
Y todo ello, combinando funcionalidad, estilo y un toque de magia.



www.jibes.es

Avda. de la Ermita nº 1,
local 3, 28108 Alcobendas
T. 91 659 14 90 M. 618 38 71 44
E-mail: jibes@jibes.es

LMM crece hacia el norte

A partir de nuestro próximo número, *La Moraleja Magazine* comenzará a ampliar su radio de acción a las urbanizaciones de Santo Domingo, Ciudadcampo, Fuente del Fresno, Valdelagua y Club de Campo, entre otras.

Por Juan Aldamizgogeoasca, nuevo encargado de *La Moraleja Magazine* de las urbanizaciones de la A1

Hace ya un año que tomamos el testigo de anteriores ediciones de esta publicación. *La Moraleja Magazine* se nos presentaba como un proyecto muy ilusionante por el enorme potencial que le veíamos y por la necesidad de mantener un medio impreso y digital que sirviera para generar comunidad en nuestro ámbito. LMM comenzó por tanto esta nueva andadura con la finalidad de ofrecer contenidos de interés para los residentes de las urbanizaciones de La Moraleja, El Encinar y El Soto, así como para ejercer de altavoz y medio de promoción para negocios y profesionales de la zona.

La experiencia acumulada este primer año nos ha servido además para seguir pensando en el modo de mejorar de manera continua.

Con ese objetivo de potenciar la revista, hemos ido observando que, con la A-1 como eje vertebrador, existen otras urbanizaciones próximas que son un público objetivo claro para quienes promueven comercialmente sus negocios o actividades profesionales a través de LMM. Tan es así, que el interés suscitado por nuestra publicación ha alcanzado a esas urbanizaciones y han sido numerosas las peticiones expresas de suscripción que hemos ido recibiendo. Esto

nos ha llevado a ir poco a poco ampliando la distribución a algunas zonas de Santo Domingo, Ciudadcampo, Fuente del Fresno o Club de Campo.

A partir de ese interés hemos creído conveniente profundizar en las sinergias y hemos llevado a cabo un análisis sobre el valor que podría aportar incorporar también contenidos específicos sobre y para las urbanizaciones al norte de la A-1.

La conclusión es que nuestra revista interesa, que existe una demanda de un medio de este tipo más allá de La Moraleja y que esta ampliación puede aportar mucho valor para lectores y anunciantes.

El conjunto de esas urbanizaciones supone más de 4.000 viviendas y cerca de 20.000 habitantes más de alcance. Se trata de un público que se mueve en el entorno de La Moraleja para sus compras, su ocio o sus actividades profesionales, lo que aporta un valor comercial indudable, pero también vemos claro el interés por los contenidos, teniendo en cuenta el perfil de los residentes de dichas zonas, a quienes nos unen unos intereses comunes y un estilo de vida similar.

Esperamos que veáis interesante este paso y estamos siempre abiertos a incorporar mejoras que hagan crecer la revista, no tanto en volumen como en calidad y valor, para cumplir con el objetivo de ser nexo de unión entre todos los que formamos parte de esta comunidad.

La Moraleja Magazine celebra un año ofreciendo contenidos de interés y, a partir del próximo número, ampliará su contenido a urbanizaciones del eje vertebrador de la A-1, reforzando su alcance



LEICHT.

LA ARQUITECTURA DE LA COCINA



SHOWROOMS cocinas en MADRID:

Príncipe de Vergara, 44

Paseo San Francisco de Sales, 32

Alcalde Sáinz de Baranda, 63

SHOWROOM cocinas en POZUELO DE ALARCÓN:

Avenida de Europa, 18

**SHOWROOM cocinas / armarios / vestidores
en SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES:**

Avenida Montes de Oca, 19

RESERVE SU CITA ONLINE a través de nuestra web www.zelari.es

ZELARI
de **nuzzi**

info +34 91 658 86 80 direccion@zelari.es

Empresas familiares

Promora

50 años liderando el mercado del lujo inmobiliario

Visitar su página web es ponerse a soñar de inmediato. Algunas de las casas que muestran son, probablemente, las mejores de Madrid. Al frente, una saga familiar con un fuerte arraigo en nuestra urbanización que ha sabido expandirse para ofrecer sus servicios en las zonas más exclusivas de la capital. Hoy, con cuatro oficinas estratégicamente ubicadas y la tercera generación incorporándose al negocio familiar, se mantienen como referente en el mundo del lujo inmobiliario. En esta interesante entrevista nos cuentan su trayectoria y visión de futuro.

La Moraleja Magazine.- Promora fue la inmobiliaria pionera en La Moraleja, ¿cómo y cuándo aterrizó aquí?

Promora.- La historia es muy bonita, la verdad, una mezcla de azar y voluntad, responde Gonzalo López-van Dam, actual propietario y CEO de Promora. Mis padres decidieron venirse a vivir a La Moraleja en 1974, yo tenía cinco años. Por aquel entonces la urbanización era puro campo, un lugar realmente alejado del centro de Madrid, justo lo que buscaban. Mi infancia transcurrió haciendo cabañas y montando en bicicleta, un tanto asilvestrado, con mucha libertad y espacio, lo recuerdo idílico.

Mi madre, Pilar Monsalve, que siempre ha sido una persona inquieta, con ganas de hacer cosas y ocupar su tiempo, empezó trabajando en La Plaza de La Moraleja vendiendo acciones del Club de Golf de La Moraleja, por aquel entonces en construcción. Tuvo tanto éxito que la llamaron de N.I.E.S.A (empresa que urbanizó y vendió todas las parcelas de La Moraleja) para formar parte de su equipo comercial, cuando terminaron de venderlas, la gente que había comprado y quería revender —la parcela o la casa ya construida— se dirigía a mi madre, el canal más lógico, así que entendió la oportunidad y abrió Promora en 1975, hace casi 50 años. Sin duda, una emprendedora cuando aquello no era nada común, sobre todo tratándose de una mujer.

LMM.- ¿Cómo ha evolucionado la empresa a lo largo de los años?

Promora.- Cuando yo me incorporé a la empresa —en 1998— sólo había un ordenador en la oficina, aún no

estaban extendidos los teléfonos móviles, el fax era fundamental, utilizábamos las máquinas de escribir habitualmente y los anuncios eran por palabras en el *ABC*... Madre mía, me estoy transportando a la Prehistoria según lo digo, el cambio ha sido increíble. Por supuesto, no habíamos oído hablar de internet, aunque ya faltaba muy poco para que lo inundara todo.

La dinámica hace 25 años era totalmente diferente: lo presencial era vital, tenías que estar físicamente disponible para poder generar opciones reales de venta, actuando sobre la marcha si entraba un cliente. Los tiempos eran mucho más dilatados y los medios a nuestro alcance mucho más limitados; en definitiva, todo era más rudimentario y básico.

Hoy tenemos cuatro oficinas en exclusivas zonas de Madrid, hemos hecho crecer la empresa para poder abarcar las mejores zonas de lujo, el equipo es muchísimo más profesional en cuanto a conocimientos y habilidades (idiomas, legal, fiscal...). La tecnología lo invade todo, la estrategia de nuestro marketing y publicidad juega ahora un papel vital en nuestra supervivencia, se requiere inmediatez, tanto en la respuesta a los clientes como en la publicación de cada inmueble. Las redes sociales y, ahora la inteligencia artificial, nos obligan a estar constantemente evolucionando, lo cual es un reto estimulante que no te permite bajar la guardia.

LMM.- La compañía ahora da un giro con nuevos protagonistas en su gestión, ¿háblanos del cambio?

Promora.- Mi hermano y yo hemos gestionado Promora durante 25 años, pero siempre hemos sido conscientes de lo complejo que sería el traspaso a la tercera generación en la que ya intervendrían todos nuestros hijos (ocho en total), algo que sabemos es muy complejo y pocas empresas consiguen superarlo, sobre todo si son de nuestro tamaño.

Adelantándonos a un futuro incierto —y de manera muy meditada— estuvimos de acuerdo en que yo siguiera al frente de Promora, hecho que se materializó legalmente en junio, lo que



asumo como una enorme responsabilidad que contemplo con muchísimo respeto. Este movimiento me permite continuar al frente —aún en plena forma— y mostrar lo que sé a mis hijos y así dar continuidad a la empresa por otros 50 años.

¿Qué es ahora Promora? Pues un referente en la intermediación de casas de lujo en Madrid, una firma de reconocido prestigio valorada por su servicio profesional, discreto y muy efectivo. Conocemos bien a nuestros clientes, sabemos lo que quieren y se lo damos. Ahora, con la incorporación de mis hijos, tenemos muchos proyectos y opciones de mejora, lo que genera una gran ilusión.

LMM.- ¿Qué papel juega cada uno?

Promora.- Yo sigo al frente como hasta ahora, pero tratando de adquirir una comprensión más global y profunda, si cabe, del negocio. Tras el proceso de escisión, la novedad más relevante es la incorporación de mi familia: Berta (26) como responsable del área de marketing, algo de vital importancia en Promora; Juan (24) se está formando con los equipos de captación y alquiler de La Moraleja; y María (20) se prepara para el área de organización de eventos, pero aún le queda un año de preparación en la universidad. A los tres los veo muy motivados y capacitados para cumplir su misión. Por último, mi mujer Carola, me da un gran soporte a nivel financiero. La verdad es que para mí es un orgullo tremendo tenerles cerca, supone un gran reto, pero también una enorme ilusión.

LMM.- ¿Cómo innova Promora para seguir siendo una de las inmobiliarias punteras de la capital en el sector lujo?

Promora.- Estamos diseñando una estrategia que une el mundo físico con el mundo digital y ya estamos ofreciendo nuevos servicios complementarios que nos diferencian de una manera muy clara con la competencia —responde Berta López-van Dam, responsable de *marketing*—.

Estamos produciendo eventos de gran categoría en las mejores casas, como fiestas para nuestros mejores clientes y *open houses* que nos permiten mantener una estrecha y cercana relación con clientes y colaboradores. Estos eventos nos generan un material fantástico para nuestras redes sociales que nos diferencian claramente de la competencia. Trabajamos con socios estratégicos para combinar clientes del mismo perfil, algo que nos da un gran rédito profesional, tanto de imagen como traducido en operaciones de venta y alquiler.

Desde hace un año hemos firmado un acuerdo de exclusividad con La Moraleja Home, una empresa que nos permite ofrecer un servicio real estate de 360°: *home staging*, interiorismo, vaciado de casas y todo lo relacionado con nuestro mundo. Junto con ellos, hemos diseñado productos que se adaptan a nuestros clientes, tanto propietarios (vendedores y arrendadores) como compradores, un lujo al alcance de muy pocas inmobiliarias.

www.promora.com

Empresas familiares

Familia Nicols

Tres generaciones de artesanía y vanguardia

Su vida y obra, la de la familia Nicols, se remonta a varias generaciones de joyeros artesanos. Tradición y vanguardia, diseños sostenibles y “*made in Spain*”. Una apasionante historia familiar y empresarial que ahora puedes descubrir.

La Moraleja Magazine. Nicols es una de las mejores joyerías de España. ¿Cuál es su historia?

Familia Nicols. - La mejor manera de conocer a Nicols es a través del documental “Nicols, el mejor joyero”, que está siendo seleccionado en festivales tan prestigiosos como Cannes. Este documental grabado en parte en La Moraleja, no solo relata nuestra historia familiar y empresarial, sino que también rinde un homenaje profundo a nuestro padre, el Sr. Nicols, y a su extraordinaria trayectoria en el mundo de la joyería. A través de este film se puede apreciar su dedicación y el legado que ha dejado en el sector de la joyería en España.

Nicols es el resultado de una pasión por la joyería que ha pasado de generación en generación. Hoy en día, somos la tercera generación de joyeros y ya estamos viendo cómo la cuarta empieza a involucrarse en la empresa. Todo comenzó con nuestro abuelo, quien dedicó su vida a la joyería y sentó las bases, pero el verdadero despegue como marca vino de la mano de nuestro padre, Vicente Nicolás, conocido como el Sr. Nicols, quien comenzó con 13 años como aprendiz de joyero y con el tiempo se convirtió en uno de los más importantes de España.

Nuestro padre, Vicente, ha sido la fuerza impulsora detrás del crecimiento y éxito de Nicols. Su dedicación y visión llevaron a la empresa a ser líder en el sector, tanto en alta joyería como en anillos de compromiso, alianzas de boda y otras joyas hechas a mano en Madrid, de manera sostenible y con mucho amor.

Hoy Nicols sigue siendo una empresa madrileña, artesana y familiar, que triunfa a nivel nacional e internacional.

LMM. - ¿Quién forma parte, hoy en día, de la empresa?

Familia Nicols. - Hoy, Nicols está dirigida por Cinthya Nicolás como CEO de la compañía, quien tiene un papel fundamental en la estrategia y dirección de la empresa. A su lado está Daniel Nicolás, conocido por todos como Dani Nicols, que aporta una pasión incansable y una energía renovada a la marca, siendo el rostro visible de la misma.

No podemos dejar de mencionar a nuestro padre, Vicente Nicolás, el Sr. Nicols, quien a sus más de 80 años sigue siendo el *alma mater* de la empresa y líder honorífico. Él sigue siendo un ejemplo de dedicación total, llegando el primero y saliendo el último.

Pero junto a él, también queremos destacar a nuestra madre, María de los Ángeles Miras, una gran mujer y el pilar de nuestra familia. Ella ha sido el apoyo incondicional del Sr. Nicols y de todos nosotros, manteniendo unida a la familia y apoyando en los momentos clave de la empresa. Sin ella, Nicols no sería lo que es hoy.

Este equipo familiar, junto con el esfuerzo de nuestros trabajadores, ha permitido que Nicols se mantenga como un referente en el sector de la joyería en España.

LMM. - ¿Cuál es el espíritu Nicols?

Familia Nicols. - Es la fusión entre tradición y modernidad. Desde nuestros talleres en Madrid, seguimos el camino “de la mina al corazón”, un concepto que nos hace únicos. Este enfoque representa nuestra dedicación a controlar cada paso del proceso, desde la obtención responsable de los materiales hasta la creación final de las joyas.



Por último, nuestro espíritu de superación nos hace querer estar cada día en la vida de nuestros clientes a nivel mundial, por lo que la adaptación a las nuevas tecnologías forma parte de nuestro ADN. Nicols es sinónimo de amor, ilusión, artesanía y vanguardia.

LMM.- ¿Vuestro punto fuerte?

Familia Nicols.- Para nosotros, el cliente es lo más importante. Nos sentimos profundamente responsables de conmemorar, a través de nuestro arte, los momentos más bonitos y significativos de sus vidas. Nos enorgullece que cada joya cuente una historia personal y única.

Gracias a la dirección estratégica de Cinthya y Dani hemos logrado liderar tanto en tiendas físicas como en el mundo digital, destacando en la venta online de anillos de compromiso y alianzas de boda.

Por otro lado, nuestro compromiso con el *“made in Spain”*, cada pieza está elaborada con técnicas tradicionales, utilizando materiales de alta calidad y creada en nuestros talleres.

LMM.- ¿A qué retos os enfrentáis actualmente como joyeros?

Familia Nicols.- Uno de los retos más importantes es seguir manteniendo nuestra esencia artesanal mientras nos adaptamos a las nuevas tecnologías. La transformación digital ha sido clave para nuestro crecimiento. Además, la sostenibilidad es un desafío.

Otro de nuestros grandes retos es saber cómo conectar con las nuevas generaciones, para compartir la riqueza y la pasión que hay detrás de la historia de Nicols. Por eso, hemos lanzado en YouTube y en Déjate TV la serie *“Dani Nicols: tesoros de la Tierra”*. Decidimos lanzarlo en YouTube para que estuviera al alcance de todos, y el primer capítulo ya ha causado un gran impacto. Es una serie que refleja la esencia de Nicols: el amor por las joyas, la conexión con la tierra y el valor de las tradiciones.

www.nicols.es | www.nicolsjewelry.com

Empresas familiares

Finca Río Negro

Recuperar la tradición vitivinícola

José Manuel Fuentes, su mujer María Delfina y sus seis hijos, forman parte de esta empresa familiar que produce vinos únicos gracias a la ubicación de sus viñedos, en el Parque Natural Sierra Norte de Guadalajara, a mil metros de altitud. Su tierra y clima son ideales para producir magníficas uvas y hacer grandes y diferentes vinos, nos cuenta su fundador.

Tradición vitivinícola donde la artesanía se respira en cada paso de la producción. Las 42 hectáreas de superficie de viñedo se dividen en 30 parcelas. En función de la variedad, inclinación, tipo de suelo y orientación, reciben un seguimiento y una gestión específicos. Trabajan de manera respetuosa con la cepa y el medio ambiente, como el paso de intercepas para evitar herbicidas, así como la fertilización con materia orgánica “de oveja”. Una vendimia cien por cien manual que tiene lugar entrado el mes de octubre para conseguir estos caldos *premium* que se pueden degustar en la propia bodega, en tiendas o comprando online. Finca Río Negro, conoce su historia en primera persona.

La Moraleja Magazine.- ¿Cómo y cuándo comienza la historia familiar de estos viñedos?

José Manuel Fuentes.- Empieza en 1946 en que nació el fundador, José Manuel Fuentes, en Cisneros (Palencia). Allí su familia tenía viñedos y pronto se involucró en las tareas de vendimia, pisada de uvas, mosto, vino, canciones, etc. Entonces bebíamos vino muy habitualmente, pues el agua era de pozos que estaban llenos de bacterias y beber vino nos libraba de las mismas. Los primeros años en la vida de las personas, con sus vivencias de todo tipo, son determinantes en nuestra vida. Dicen que la verdadera patria del ser humano es su más tierna infancia, sobre todo la tierra que pateamos.

LMM.- ¿Quién forma parte de la empresa hoy en día?

José Manuel Fuentes.- En el Consejo Familiar estamos mi mujer, María Delfina, y yo; y nuestros seis hijos: Maite,

Besana, Fernando José, Manuel, Álvaro y Víctor. Fernando y Víctor se dedican totalmente a la bodega, rodeados de un gran equipo: Xavier Ausás, director Técnico; Manuel del Rincón, director de Viticultura...

LMM.- ¿Qué tienen de singular sus vinos?

José Manuel Fuentes.- Estamos en un lugar único, muy exclusivo, donde el viñedo más próximo está a unos 60 kilómetros. En el Parque Natural Sierra Norte de Guadalajara, a mil metros de altitud, lo que hace que tengamos una tierra y clima ideales para producir magníficas uvas y a partir de aquí hacer grandes y diferentes vinos.

LMM.- En Finca Río Negro apuestan por el enoturismo. ¿Cuál es su propuesta?

José Manuel Fuentes.- En primer lugar, tratar a los asistentes como invitados, hacerles sentir muy a gusto. Somos lo más pedagógicos y participativos posible. Les servimos vinos y tapas.

LMM.- ¿Dónde podemos comprar sus vinos?

José Manuel Fuentes.- Principalmente en tiendas especializadas como el Gourmet de El Corte Inglés, Lavinia o Vinalium, y restauración media y alta como Coque, Zalacaín, Alabaster. Pero también en cadenas de supermercados como Sánchez Romero, Carrefour, Costco o Ahorramás, que cada vez cuidan más su oferta de bodega; también en nuestra tienda online www.fincarionegro.com.

LMM.- ¿A qué retos se enfrentan hoy en día los dueños de una bodega?

José Manuel Fuentes.- Como en todos los negocios, conseguir un modelo de negocio que te diferencie positivamente y que haga que tus productos sean elegidos y no tengas que vender por precio, descuento, etc.



José Manuel Fuentes, su mujer María Delfina y sus seis hijos, forman parte de esta empresa familiar que produce vinos únicos gracias a la ubicación de sus viñedos

LMM.- ¿Cómo están posicionados los vinos españoles dentro y fuera de nuestras fronteras? ¿Y los suyos?

José Manuel Fuentes.- En España estamos haciendo cada día mejores vinos y los estamos haciendo a precios muy competitivos. Además, hemos incrementado considerablemente nuestras capacidades para darlos a conocer fuera de nuestras fronteras. Todo ello ha hecho que cada día estemos mejor posicionados.

Los vinos que nosotros elaboramos en Finca Río Negro se sitúan en el segmento *premium* y están teniendo una gran acogida en el mercado nacional e internacional. Fruto de este éxito es sin duda nuestra obsesión por la calidad. Nuestra máxima es la de hacer el mejor vino que nuestro *terroir* sea capaz de dar.

www.fincarionegro.com



Farma Dorsch: Innovación Dermocosmética

Presenta el primer suplemento para visión, bolsas y ojeras

Farma Dorsch, referente en innovación dermocosmética, presentó sus más recientes avances en nutricosmética, cuidado facial y corporal, reafirmando su liderazgo en soluciones científicamente respaldadas para el bienestar integral de la piel.

El pasado 25 de septiembre, en Casa OM, se presentaron las últimas novedades de Farma Dorsch, laboratorio español fundado hace más de 40 años por Ana Fridda Dorsch en su búsqueda por superar los efectos de una enfermedad rara en su piel.

Entre los lanzamientos, destacó Vision Bags & Circles, el primer suplemento formulado con el objetivo de mejorar la salud visual y reducir bolsas y ojeras.

La Dra. Lula Nieto Benito, especialista en Dermatología Quirúrgica y Estética, explicó los beneficios de este innovador tratamiento, desarrollado junto con el equipo de expertos del laboratorio. Este lanzamiento refuerza el compromiso de Farma Dorsch con la investigación científica y el bienestar de las personas, valores que han sido parte del ADN de la empresa desde su fundación. Hoy en día, la segunda generación





de la familia, representada por Coral, Isabel y Sonia Márquez, continúa liderando la marca.

La revolución en nutricosmética: Vision Bags & Circles es un tratamiento integral que combina ingredientes activos de alta eficacia, avalados por estudios científicos, para abordar tanto la salud ocular como la apariencia estética del contorno de ojos. Este suplemento nutricosmético no solo reduce visiblemente las bolsas y ojeras, sino que también mejora la firmeza de los párpados, aporta luminosidad y protege la salud visual.

En su formulación destacan ingredientes como la Vitamina A, C, E y K, Resveratrol, Zinc, Luteína y Zeaxantina, reconocidos por sus efectos antioxidantes y protectores. Cada cápsula está diseñada para tratar de manera integral

los signos del cansancio en la mirada y cuidar la salud ocular a largo plazo.

Radiance Sérum: Innovación y cuidado prebiótico.

Además de su suplemento para la vista, Farma Dorsch presentó su nuevo Radiance Sérum, un tratamiento iluminador con Vitamina C y acción prebiótica que hidrata profundamente, especialmente beneficioso para pieles sensibles reducir las rojeces y combatir el acné.

Otra de las novedades destacadas es Ultra Firm Skin, una leche corporal reafirmante de rápida absorción que ha conquistado el mercado farmacéutico por sus resultados visibles, convirtiéndose en la número 1 en farmacias. Diseñada para mantener la piel firme, tonificada e intensamente hidratada, se ha convertido en un producto esencial para el cuidado corporal diario.

www.farmadorsch.com



FARMA
DORSCH
LABORATORIO DERMOCOSMÉTICO



REAFIRMA

TONIFICA

HIDRATA

ULTRA FIRM SKIN
REAFIRMANTE CORPORAL
Rápida absorción - Resultados visibles



Open House Madrid

Recorreremos los edificios más emblemáticos de la décima edición de este festival

Del 26 al 29 de septiembre se celebra en la capital la décima edición de Open House Madrid, una cita con la arquitectura, un encuentro íntimo y único con edificios emblemáticos y estudios de arquitectura, peculiaridades en el urbanismo de la ciudad y otras sorpresas.



Un año más, este festival internacional de arquitectura ofrece visitas a un centenar de edificios y otros espacios que habitualmente están cerrados al público, además de rutas exteriores y otras actividades. Una gran jornada de puertas abiertas para hacer llegar la arquitectura madrileña a todo el mundo de una manera didáctica y clara.

Bajo el lema “Un año de 10”, desde Open House Madrid han diseñado un programa especial que incluye más de 140 actividades, entre visitas a edificios y estudios de arquitectura; rutas exteriores y otras actividades culturales como exposiciones o los Premios Ciudad. Ahora podrás conocer las entrañas de un refugio antiaéreo o disfrutar de las vistas de un rascacielos. ¿Te animas?

Grandes iconos de la arquitectura han dibujado y perfilado las calles de Madrid. Open House es, precisamente, un homenaje a estas figuras clave de la arquitectura española.

“En estos 10 años hemos tenido grandes arquitectos de referencia como Higuera, Fisac, De la Sota, Gutiérrez Soto”, explica Paloma Gómez Marín, directora Open House. “Este homenaje a sus figuras ha despertado el interés por su obra en Madrid y ha hecho que los ciudadanos conozcan mejor la ciudad y su arquitectura en diversos momentos de su historia”, añade.

Un décimo aniversario donde se han recopilado las diez obras más representativas del festival, que desde el 26 y hasta el 29 de septiembre se podrán visitar. Toma nota, ¡e inscríbete cuanto antes!



Ciudad BBVA. Ximo Michavila



Colegio Mayor Argentino Nuestra Señora de Luján. Ximo Michavila

Hipódromo de la Zarzuela (1941)

Diseñado por los arquitectos Carlos Arniches, Martín Domínguez y por el ingeniero Eduardo Torroja, es una de las obras maestras de la arquitectura madrileña del siglo XX, un proyecto innovador estructuralmente hablando —también por sus materiales—, que forma parte de la corriente arquitectónica "orgánica". Sus tribunas fueron declaradas Bien de Interés Cultural (BIC) con categoría de monumento en octubre de 2009.

Edificio Castelar (1983)

Construido sobre el solar del desaparecido palacete del vizconde de la Maza, diseñado por Antonio Palacios, se sitúa la torre Castelar, un edificio ubicado en la plaza de Emilio Castelar, diseñado por los arquitectos Rafael de La-Hoz Arderius y Gerardo Olivares. Su rehabilitación fue realizada por el hijo del autor, Rafael de La-Hoz Castanys, quien describía el edificio como un desafío estructural en hormigón y piedra.

Círculo de Bellas Artes (1926)

De Antonio Palacios, arquitecto de cabecera de Madrid, es este proyecto que aspiraba a unir la grandiosidad arquitectónica y ornamental con la función artística, cultural y lúdica de la institución de aquella época.

La sede del Círculo, que ya tenía cinco mil socios en 1927, contaba no solo con importantes espacios destinados a las artes, las exposiciones, conferencias, cine o teatro, también incluía piscina, billares, barbería, salón de estudio, sala de baile, etc.

Torres Blancas (1961)

Sin duda un icono de la ciudad, se estudia en las facultades de arquitectura de todo el mundo. Las Torres Blancas de Francisco Javier Sáenz de Oiza, un edificio brutalista que fue inaugurado en 1961 en avenida de América. Con 71 metros de altura, organizados en 23 plantas, esta gran construcción de hormigón cilíndrica ha recibido multitud de premios y reconocimientos, es un emblema de la ciudad. Una torre de casas-jardín que ha salido en series, películas, anuncios y hasta videoclips.

Instituto de Patrimonio Cultural (1965)

Si circulas por Ciudad Universitaria y alrededores verás, a lo lejos, una corona de espinas de hormigón. Se trata del Instituto de Patrimonio Cultural, un edificio de planta circular diseñado por los arquitectos Fernando Higueras y Antonio Miró. Declarado Bien de Interés Cultural en 2001, este edificio es una de las obras más significativas de la arquitectura española contemporánea.

CEDEX (1963)

Y si de referentes va la cosa, no podemos dejar de hablar de Miguel Fisac, que forma parte de esta selección de Open House Madrid con el edificio que diseñó para el centro de estudios hidrográficos CEDEX.

Inaugurado en 1963 en Madrid Río, y con el sello inconfundible de sus patentadas vigas hueso, diseñó el primer edificio en Madrid en el que se cubre un espacio adintelado con vigas de hormigón pretensado y uno de los primeros en terminarse en hormigón visto. Un referente de la



Fundación Fernando Higuera. Ximo Michavila

arquitectura española de los años 60, todos los años lo visitan alumnos y amantes de la arquitectura.

Gimnasio Maravillas (1960)

Construido en 1960 en el barrio de Chamartín, el gimnasio del colegio Maravillas es un clásico de la arquitectura española del siglo XX. A pesar de la difícil topografía, con un desnivel de 12 metros entre las calles Guadalquivir y Joaquín Costa, Alejandro de la Sota consigue reunir en este espacio estructura, funcionalidad, ventilación y luz.

Cine-Teatro Barceló (1931)

Este edificio de Luis Gutiérrez Soto reúne las últimas tendencias arquitectónicas europeas del racionalismo dentro de la corriente del expresionismo mendelsohniano, con rasgos art déco en la decoración interior. Fue diseñado como cine y en los últimos años albergó la conocida discoteca Pachá (hasta 2013).

Pabellón de los Hexágonos (1958)

Situado en el Recinto Ferial de la Casa de Campo, este emblemático edificio madrileño del siglo XX, obra de los arquitectos José Antonio Corrales y Ramón Vázquez Molezún, destaca por ser un modelo perfecto de la arquitectura modular y un paradigma para la arquitectura moderna española. De acero, vidrio, aluminio y ladrillo, este conjunto tiene una superficie de tres mil metros cuadrados y está formado por 130 hexágonos dispuestos en forma de paraguas invertidos que recogen el agua de la lluvia.

Auditorio Nacional (1988)

Obra del arquitecto José María García de Paredes, fue inaugurado el 21 de octubre de 1988 y su construcción fue programada dentro del Plan Nacional de Auditorios, destinado a dotar al país de una adecuada infraestructura musical. Ubicado en la calle Príncipe de Vergara, este edificio alberga dos salas de conciertos, sinfónica y de cámara, con una capacidad de 2.324 y 692 localidades, respectivamente, que permiten celebrar hasta cuatro conciertos diarios.

Además de estas joyas arquitectónicas, protagonistas de esta décima edición, hay otros espacios icónicos que se pueden visitar, previa inscripción, como el edificio de Serrano 69 de Fernando Higuera, el Banco de España, el colegio Reggio en El Encinar de los Reyes, el estudio de Teresa Sapey, el Instituto Eduardo Torroja en Serrano Galvache o la Ciudad del BBVA, entre otros.

Más información: www.openhousemadrid.org

Imágenes cedidas por Open House Madrid.

Texto: María Couso / @macoseriecosmos



Edificio de Fernando Higuera, en Serrano 69. Cortesía de OHM



COEÇO

FABRICANTES ESPAÑOLES DE COCINAS DESDE 1968

Club COEÇO
40% DESCUENTO

Paseo de la castellana 236, Madrid | +34 913152340 | grupocoeco.com

Apertura Madrid Gallery Weekend

Las galerías madrileñas inauguran el otoño artístico

Por Ana M. Serrano

Un año más, como cada septiembre y desde hace quince, Madrid abre sus puertas al arte contemporáneo con la gran fiesta *Apertura 2024*. Una invitación a recorrer la capital de una forma distinta y descubrir lo último de la creación actual.

Las cincuenta y dos galerías que forman parte de Arte Madrid abrieron unidas la temporada, entre el 12 y el 15 de septiembre. A partir de ese fin de semana y durante todo el

otoño, Madrid se convierte en una gigantesca galería de arte en la que las nuevas generaciones de artistas conviven con nombres consagrados como Eduardo Chillida, Antoni Tàpies, Milena Muzquiz o Luis Gordillo.

La Universidad de Nebrija repite este año con la exposición *Tejidos Simbióticos*, comisariada por los estudiantes del Máster en Mercado del Arte y Nerea Urbieto. La muestra, que reúne el trabajo de Rosana Antolí, Rosalía Banet, Nacho Carbó, Día Muñoz y Maya Pita Romero, plantea las relaciones como flujos constantes de cambio e invita a la reflexión sobre lo que somos y lo que podemos llegar a ser y auspiciando un futuro de cooperación. Una de las novedades de este año es la participación del Museo Lázaro Galdiano donde se abordan las motivaciones de los coleccionistas desde sus orígenes hasta el coleccionismo actual.

Entre las 52 galerías que forman parte de Arte Madrid, Lucía Mendoza apuesta por el proyecto experimental *Rutas relacionales*. La muestra propone un recorrido por diferentes obras de artistas comprometidos con cuestiones como los desequilibrios medioambientales, sociales y económicos, la identidad, la industria alimentaria, el extractivismo o la democracia. El programa expositivo, comisariado por Javier Martín-Jiménez, con el asesoramiento curatorial de Blanca de la Torre, incluye obras de más de treinta artistas creadas específicamente para la ocasión.

La galería Herrero de Tejada acoge las creaciones de Jan Vallverdú (Barcelona, 1995). El artista explora las complejidades de la existencia individual en la sociedad contemporánea. A través de figuras dinámicas y gestos expresivos, aborda cuestiones existenciales y conflictos internos. “La pintura actúa como un medio para la introspección y la autoexpresión, permitiendo al artista procesar sus experiencias y emociones personales y, al mismo tiempo, expandir sus límites pictóricos”.

En Elba Benítez, *Photocubism* muestra la originalidad fotográfica del artista brasileño Vik Muniz. Las obras parten de



Vik Muniz, *Cubist Self Portrait After Salvador Dali. Surfaces, 2023*.



Extraño paraíso 3, 2023. Nacho Martín Silva



Lecuona y Hernández. Segundo Origen #2. 2019. Pintura, lavadoras, agua y hierro

las pinturas cubistas de artistas del siglo XX como Picasso, Braque o Juan Gris. A igual que los pintores descomponían las figuras para recomponerlas después de manera aleatoria (o no tanto), Muniz somete las imágenes de estos cuadros a una serie de manipulaciones fotográficas y físicas, imprimiéndolas y cortándolas en pedazos, reensamblando libremente esos pedazos y volviéndolos a fotografiar, imprimiendo de nuevo la fotografía y recortándola otra vez, recomponiendo libremente esos pedazos.

El madrileño Nacho Martín Silva presenta su obra reciente en la Galería Max Estrella. *Paraísos de Papel* plantea un recorrido por las ideas de paisaje y naturaleza desde el punto de vista contemporáneo. “Las obras que se presentan toman como modelos fragmentos de la historia del arte y documentación visual sobre la historia de la taxidermia y de la construcción de dioramas para museos de historia natural. Los espacios exteriores se construyen en interiores, la imagen en vídeo de lo real es el soporte para la imagen estática de la representación, la experiencia de primera mano de una naturaleza desbordante y sublime de pintores como William Turner es sustituida por papeles de impresora y luces de fluorescente y la idea de representación del paisaje en la infancia fun-

cional como un horizonte sincero en un mar de ficciones”, comenta el artista.

VETA by Fer Francés incluye artistas en distintas etapas de su carrera, generando un diálogo entre distintas generaciones. Esta temporada otoñal, la galería acoge la obra de Maciej Kosc, Abraham Lacalle y la colectiva *The Fire Keepers*.

Velvet Dawns es la primera exposición de Maciej Kosc en la galería. Las obras escogidas muestran una gran tensión entre la belleza tradicional de los paisajes del fondo y la aparente fealdad de los animales protagonistas, los roedores. La técnica del aerógrafo le permite plasmar, al mismo tiempo, el detalle de las pieles y la neblina de sus idílicos fondos.

El verdor terrible presenta una selección de acuarelas de Abraham Lacalle. Este medio tiene mucha importancia en su obra, porque en el papel es donde empieza su proceso para llegar al cuadro. Con bastantes guiños a la literatura, el título de la exposición hace referencia a un libro del escritor chileno Benjamín Labatout.

The Fire Keepers, comisariada por Eduardo Sarabia, convoca a artistas de distintas regiones y culturas a invocar el poder del fuego desde lo espiritual. Plantea el trabajo de creadores de generaciones variadas en cuya producción artística se potencia la delicadeza en la construcción de objetos y espacios sensibles y de lo sensual que conduce al pensamiento profundo.

12 Obradas

Reconstruyendo historias, creando experiencias



Juan Aldamizgogea de la Rica



Alejandro Saiz de Apellániz

12 Obradas es la iniciativa lanzada por dos profesionales del sector de la arquitectura, Alejandro Saiz de Apellániz, como arquitecto; y Juan Aldamizgogea de la Rica, como experto en turismo y comunicación. Un tándem que nos plantea la rehabilitación de casas y propiedades particulares de valor para orientarlas tanto al turismo de calidad como al uso particular.

En ocasiones, las casas y propiedades familiares generan desacuerdos entre propietarios con diferentes criterios y opiniones respecto a su mantenimiento. Pero a la vez, de esa situación nace la ilusión y el empuje por dar una nueva oportunidad a ese patrimonio de gran valor. También es frecuente que el deterioro por falta de uso lleve a la necesidad de intervenir. Pero habitualmente los propietarios no pueden emprender ese camino por falta de una visión profesional y, muchas veces, de capacidad de financiación.

Por otra parte, la evolución constante del turismo, la aparición de nuevas tendencias en la manera de viajar y la necesidad de vivir experiencias diferentes, suponen una oportunidad para este tipo de proyectos.

En España no se ha producido aún un gran desarrollo de la rehabilitación de edificios singulares en manos privadas para turismo de lujo, aunque hay un potencial muy alto en ese sentido. Esta iniciativa trata de combinar la exclusividad de un producto de lujo con modelos de

negocio flexibles. Alejandro y Juan nos lo cuentan, en esta entrevista a LMM.

La Moraleja Magazine.- ¿Qué es 12 Obradas ?

12 Obradas.- La vocación de 12 Obradas es contribuir a conservar y recuperar propiedades de valor en desuso a través de su rehabilitación, siempre de manera respetuosa con su esencia y con su historia, dotándolas de la funcionalidad y comodidades exigibles en el presente y con una actualización estética que las convierta en un destino deseado.

Desde 12 Obradas pretendemos aportar valor en forma de asesoría y consultoría o mediante el desarrollo integral del proyecto para esos propietarios; pero también ayudar a aquellos en busca de una oportunidad en un mercado repleto de propiedades con un gran potencial de aumento de valor. Pretendemos ayudar a dar una segunda vida a ese patrimonio.

LMM.- ¿Por qué creéis que es interesante?

12 Obradas.- De entrada, observamos que hay una oportunidad de negocio, pues existe una demanda real de gente que no sabe muy bien qué hacer con ciertas propiedades familiares y necesita asesoramiento. Aportamos la visión técnica y la del negocio turístico, ya que conocemos muy bien ambas. Pero, además,



creemos en lo que hacemos. Nos encantan las historias de las casas y de los lugares donde se encuentran. Todo ese valor debe formar parte del proyecto y sentimos el deber de preservarlo como parte de lo que tratamos de construir.

LMM.- ¿Sólo os enfocáis al uso turístico de esas propiedades?

12 Obradas.- No necesariamente. Aunque 12 Obradas nace por la combinación de nuestras respectivas experiencias en la arquitectura y el turismo, puestas en común por primera vez en el proyecto *Etxelaia*, nuestros servicios se abren también al uso particular de las propiedades. Los clientes nos preguntan: “¿Qué podemos hacer con esta casa?”. No todas las propiedades tienen salida como alojamiento turístico. En ese caso, vemos que lo más honesto es decirle al cliente que debería valorar otras alternativas, como vender, alquilar o destinarlas al propio disfrute.

LMM.- ¿Para quién es la oportunidad?

12 Obradas.- Para propietarios, pero también para inversores que busquen propiedades en las que invertir y generar un aumento de valor. En ocasiones los actuales propietarios desean

mantener el activo, pero otras veces están dispuestos a vender si el proyecto garantiza un respeto por lo que fue la propiedad.

LMM.- ¿Cuál es vuestro valor diferencial?

12 Obradas.- Conocemos y entendemos bien las motivaciones y necesidades de propietarios, operadores e inversores, porque hemos estado en su lugar. Además, contribuimos a preservar un legado histórico y un patrimonio de valor incalculable. De ahí nace en buena parte nuestra motivación y pasión. Además, introducimos en el mercado un producto que puede dar cabida a nuevos modelos de negocio asociados a nuevas formas de viajar, viendo también las oportunidades que ofrece el trabajo en remoto y otras variantes adaptadas a los nómadas digitales.

12obradas.com

Alejandro Saiz de Apellániz

alejandro@12obradas.com | +34 678 71 73 55

Juan Aldamisgogea de la Rica

juan@12obradas.com | +34 699 86 50 46

AB Project

**Alexandra Moreira y Blanca Formáriz,
expertas organizadoras
y creadoras del método ABP**

La idea de AB Project surgió a finales de 2022 y se ha hecho realidad en 2024. Alexandra Moreira y Blanca Formáriz se dedicaban al mundo corporativo. Alex en finanzas y Blanca en medios de comunicación y marketing. Las ganas de emprender siempre estuvieron ahí, y fue Alex la que hace tres años se lanzó por primera vez a la organización profesional. Pero ella sola no alcanzaba a dar servicio a todos sus clientes y es cuando entró Blanca con un plan para expandir ese proyecto y convertirlo en algo más. Ellas nos lo cuentan, en esta entrevista, en primera persona.

La Moraleja Magazine.- ¿En qué consiste el método ABP?

ABP.- A de Alex, B de Blanca, P de nuestro proyecto. Pero además son las siglas de nuestro método: *Analyze, Balance and Proceed*. Son las tres patas básicas para nosotras en un proceso de orden. En el “análisis” necesitamos hacernos cargo de la situación y comprender qué tipo de necesidad tiene el cliente (mudanza, cambio de armario, momento vital que necesita reorganización). No se organiza un vestidor de la misma forma para alguien que viste de traje a diario que para una persona que teletrabaja. O no planteamos la misma despena en una familia con intolerancias alimentarias que en una en la que todos comen de todo.

En el “balance” nos metemos de lleno en el proceso de descartar. Se trata de decidir con qué te quedas y con qué no. “Proceed” es la pura ejecución, el momento de poner en práctica todo.

LMM.- ¿Quién hay detrás?

Blanca Formáriz.- Alex, con mucha experiencia en terreno, conoce a la perfección todos los elementos de orden presentes en el mercado que ofrecemos a nuestros clientes. ¡No se le escapa ni uno! Además, es experta en protocolo, lo que es un complemento perfecto para que un hogar funcione bien. La definiría como seguidora y fantástica ejecutora.

Alexandra Moreira.- Blanca viene de dirigir durante la última década una gran empresa de marketing digital que nació como *startup*. Esa experiencia y su visión empresarial son im-



prescindibles para ABP en este momento. Hay mucho trabajo “en la sombra” que no suele verse pero que es muy necesario para sacar una empresa adelante. La definiría como resolutiva y creativa.

LMM.- ¿Qué servicios ofrecéis?

ABP.- El orden y organización son la base de nuestro negocio, y tiene ramificaciones. Un cliente puede contratarnos para organizar simplemente un armario o para gestionar su mudanza de principio a fin y entrar a vivir en su casa sin absolutamente ninguna caja de por medio. Nosotras nos encargamos de que todos los elementos estén colocados en su sitio. Y lo hacemos, además, optimizando el espacio.

En el caso de clientes que vienen a vivir a Madrid desde otra ciudad, gestionamos todo lo relacionado con su hogar para el momento de la llegada. Añadimos a los servicios anteriores la contratación del seguro de hogar, de sistemas de seguridad, contratación y formación del servicio doméstico...

LMM.- ¿Cuál es vuestro perfil de clientes?

ABP.- Es indiscutible que en el sector del lujo éste es un servicio muy demandado, pero es equivocado pensar que encaje únicamente en ese perfil. Atendemos a clientes de todo tipo que necesitan poner en orden su hogar o que simplemente no tienen tiempo. La semana pasada estuvimos en NY preparando una mudanza internacional en una mansión de La Moraleja y otro día organizamos una cocina en un piso de 60 metros cuadrados en Madrid.

www.abproject.es

La Moraleja Home Staging

María Medina y Carola Nozal, socias de La Moraleja Home Staging y La Moraleja Home, respectivamente, nos hablan de los beneficios y la razón de ser de esta herramienta de marketing, como es el home staging, a la hora de incrementar el valor de una vivienda de lujo.

La Moraleja Magazine.- ¿Cómo nace La Moraleja Home Staging?

Carola Nozal.- El sector inmobiliario, especialmente el de lujo, se vuelve cada vez más exigente y profesional. El proceso de cambio de casa requiere soluciones que faciliten este trámite. LA MORALEJA HOME ofrece soluciones integrales como el interiorismo, *re-looking*, reformas, vaciado de casas y, como no, el *Home Staging*.

Una casa estratégicamente amueblada cambia radicalmente la percepción del cliente comprador, acortando los tiempos de venta y apoyando el máximo precio posible. La Moraleja Home se asocia ahora con The Hamptons para crear la marca La Moraleja Home Staging, dos compañías complementarias y con una misma visión, que se unen para ser más competitivas y eficientes. Una bonita forma de crecer.

LMM.- ¿Qué es y en qué se diferencia el *Home Staging* de un *Home Staging* de Lujo?

María Medina.- El *Home Staging* es la mejor herramienta de marketing para presentar un producto inmobiliario a la venta. Incrementa exponencialmente su valor y ayuda a los compradores a entender los espacios, algo muy importante que todo propietario (vivienda) da por hecho y no es así.

Hay varias diferencias, principalmente el mobiliario: un *Home Staging* para una vivienda de lujo exige un mobiliario de alta gama y acorde al estilo de la vivienda, no sirve poner un mueble bueno, debe tener una armonía con el estilo de la vivienda y hacerla destacar más. Debes hacerla más exclusiva y diferente al resto. Te exige hacer proyectos muy personalizados y a medida.

LMM.- ¿Por qué hacer un *Home Staging* de lujo en una vivienda de lujo?



María Medina, socia y directora de proyectos de LMHS; y Carola Nozal, socia de LMH. Vivienda rehabilitada, Promotor VG Investment.

María Medina.- Con una vivienda de lujo es aún más difícil encontrar a su potencial cliente, ya que son más exigentes buscando algo diferente y que les sorprenda. Por ello, LMHS crea viviendas que sorprendan a este tipo de cliente.

LMM.- ¿Qué os hace diferentes?

María Medina.- Nos diferenciamos básicamente en que somos un actor más de la operación de compra-venta, ya que nosotros hacemos la inversión de mobiliario en la vivienda y le facilitamos al propietario o inversor la forma de pago. La inversión a realizar en una vivienda de lujo es elevada. Y financiando esta inversión en mobiliario agilizamos el proceso de venta sin que el propietario o el inversor tengan que realizar ese desembolso inicial.

LMM.- ¿Cuál es vuestra ubicación y en qué zonas trabajáis?

María Medina.- Nuestras oficinas están en La Plaza de la Moraleja, y nuestras actuaciones principales son: La Moraleja, Ciudadcampo, La Finca, Pozuelo, Boadilla del Monte y Madrid. Ahora vamos a ampliar a nivel nacional, comenzaremos con Barcelona, Costa Brava, Mallorca y después iremos ampliando zonas, siempre pensando en ubicaciones claves donde el lujo esté presente.

www.lamoralejahome.com

Vivienda en la Milla de Oro de Madrid, Promotor, VGInvestment

SUMA inmobiliaria

Entrevista a Sergio Suárez, su fundador

SUMA nace hace 14 años con el propósito de abrirse hueco en el *real estate* de lujo de la capital. Ahora, esta inmobiliaria se consolida como una de las más prestigiosas y seguras a la hora de adquirir un inmueble. Sergio Suárez, su director y fundador, nos acerca a esta empresa que opera en la zona de La Moraleja y Conde de Orgaz-Arturo Soria. Sus metodologías y su equipo multidisciplinar avalan su trabajo.

LMM.- Háblenos de los inicios de SUMA...

Sergio Suárez.- En el año 2010, después de haber trabajado durante muchos años en el sector, es cuando decido dar el paso de montar mi propia empresa. Me reúno con mi hermano y con su ayuda empiezo a crear lo que hoy es SUMA. Empecé trabajando solo desde casa y fue en agosto de ese mismo año cuando realizamos nuestra primera venta, que fue un chalet adosado en El Soto de La Moraleja. El siguiente año contratamos a nuestro primer empleado y fue en 2013 cuando abrimos nuestra primera oficina en Arturo Soria, 99.

LMM.- ¿Cómo ve el sector inmobiliario en La Moraleja?

Sergio Suárez.- Veo que hay algunas agencias que hacen las cosas muy bien y en esa línea estamos trabajando. Nosotros decidimos abrir oficina física en La Moraleja hace 4 años, aunque ya trabajábamos en la zona y estamos francamente satisfechos con los resultados; no sólo de operaciones realizadas, sino de cómo nos hemos hecho un hueco en un mercado tan saturado. Cada vez nos recomiendan más y confían en nosotros a la hora de vender o comprar.

LMM.- ¿Cuál es su perfil de cliente?

Sergio Suárez.- Por las zonas en las que tenemos nuestras oficinas, suele ser un cliente de alto poder adquisitivo. En la zona de Arturo Soria y Conde de Orgaz el perfil es más

nacional, aunque destaca la gran cantidad de francófonos que viven, ya que allí se ubica el Liceo Francés.

En La Moraleja, en los últimos tiempos venimos recibiendo a muchos clientes latinoamericanos, sobre todo buscando casas grandes dentro de La Moraleja. En las zonas de El Soto y El Encinar predominan las familias nacionales que buscan cercanía de los colegios y servicios (restauración, clubes deportivos...), y a un paso de Madrid.

LMM.- ¿Podríamos afirmar que el sector inmobiliario de lujo está en auge?

Sergio Suárez.- Está en auge Madrid, y esto está atrayendo mucho cliente extranjero con dinero. Madrid se está convirtiendo en una referencia mundial por su amplia oferta hotelera, restauración y ocio. Esto unido a que seguimos estando en precios mucho más competitivos que otras grandes ciudades como Londres o París, hacen de la capital un lugar ideal para vivir. Además, el idioma ayuda para que las fortunas latinoamericanas lleven tiempo instalándose en la capital y promoviendo y comprando activos *prime* por toda la comunidad.

LMM.- ¿Qué es lo que más asusta a un comprador?

Sergio Suárez.- Personalmente creo que lo peor es la falta de información y de profesionalidad, que generan una desconfianza total. El intrusismo que vivimos en nuestro sector hace que cualquiera que tenga un teléfono y un móvil se crea agente inmobiliario, intentando hacer operaciones a cualquier precio y de cualquier manera, generando una mala imagen.

LMM.- ¿Y qué garantías da SUMA a sus clientes?

Sergio Suárez.- En SUMA tenemos gente con muchísima experiencia en el sector, tanto nacional como internacional,



que habla varios idiomas y tiene formación tanto comercial como fiscal y jurídica. Además, tenemos un equipo de marketing con el que analizamos cada vivienda y estudiamos la mejor estrategia para cada propiedad. Lo primero que hacemos es un estudio del inmueble para comprobar que no hay ningún problema para venderlo y recopilar toda la documentación. Esto es clave en SUMA antes de comercializar una casa y es la única forma de que las partes se sientan asesoradas y acompañadas en todo el proceso. Esto genera una confianza que al final hace que sean los propios clientes los que nos recomiendan.

LMM.- ¿Cómo ha cambiado el comportamiento del sector desde la pandemia?

Sergio Suárez.- Nosotros notamos un cambio radical de las preferencias de búsqueda justo después del confinamiento, ¡era una locura! Todo el mundo que había pasado el confinamiento sin zona exterior se dio cuenta de lo

importante que es una terraza o jardín. Por las zonas donde operamos, pasamos a tener una demanda desmedida y se empezaron a vender todas las casas con jardín, terraza, etc. Ha cobrado mucho valor el espacio exterior en detrimento de la ubicación céntrica.

LMM.- ¿Cuál es el mayor reto al que se enfrenta el sector inmobiliario de lujo hoy en día?

Sergio Suárez.- El sector en general, no solo el lujo, carece de falta de regulación, que creo que es fundamental, la unificación de honorarios y de sistema de trabajo, y la necesidad de formar y colegiar o registrar a todos los intermediarios, algo parecido a Estados Unidos, donde es necesario obtener una licencia. Creo que esto daría mucha más credibilidad al sector y evitaría el intrusismo y la falta de profesionalidad que hay y que debemos eliminar.

www.sumainmobiliaria.es

Alcobendas bate récords en educación

La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, inauguró en septiembre junto a la alcaldesa de Alcobendas, Rocío García Alcántara, el nuevo curso escolar 2024/25 en un centro del municipio.

La ciudad de Alcobendas lidera el ranking de plazas educativas e inversión en educación pública en España, mientras que la Comunidad de Madrid logra un nuevo récord histórico de docentes, de becas y de alumnos de 0 a 3 años. Reforzar el bilingüismo o el uso de la Inteligencia Artificial es uno de los nuevos retos que afrontarán.

Y para celebrar los nuevos desafíos y fortalezas en este ámbito, el pasado mes de septiembre la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, y la alcaldesa de Alcobendas, Rocío García Alcántara, inauguraron el nuevo curso escolar 2024/25 en el colegio público de Educación Infantil y Primaria de Alcobendas Daoíz y Velarde.

Un acto al que también asistieron el consejero de Educación, Ciencia y Universidades, Emilio Viciano; el concejal de Educación del consistorio, Fernando Martínez y

el director del colegio público Daoíz y Velarde de Alcobendas, Carlos Román.

Rocío García Alcántara agradeció durante el evento a la presidenta la elección de Alcobendas para el inicio de este curso, poniendo en alza valores como “la defensa de políticas que contribuyen a crear sociedades abiertas, vivas, plurales”. La edil también destacó que la ciudad es “sinónimo de libertad educativa”.

Y es que los datos son el mejor aval en materia de educación pública que tiene este municipio madrileño, que ya es la ciudad de España con más plazas educativas de 0 a 18 años. Este año con una inversión récord en educación pública de más de 10 millones de euros. En sus más de 80 centros escolares, entre públicos, concertados y privados, hay escolarizados más de 33.000 niños.



Rocío García Alcántara, alcaldesa de Alcobendas



Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la CAM



Entre las novedades del nuevo curso en Alcobendas se encuentra la bajada de ratio en todo el segundo ciclo infantil, y en primero y segundo de la ESO; nuevos proyectos como aulas del futuro, emisoras de radio y podcast y nuevas iniciativas para fomentar la convivencia y la salud emocional.

Además, desde el mes de septiembre comienza a funcionar la sección lingüística con los idiomas de inglés y chino. Y es que por fin Alcobendas cuenta con Escuela Oficial de Idiomas. “Gracias al impulso de la presidenta Ayuso se ha puesto en marcha en solo unos meses después de años de reivindicaciones”, destacó la alcaldesa.

Otra de sus novedades es la puesta en marcha, a partir de octubre, de varios cursos del Aula +50 de la Universidad Autónoma de Madrid.

La Comunidad de Madrid registra sus mejores cifras

En materia de educación, la Comunidad de Madrid también registra cifras históricas en este inicio de curso, con un

nuevo récord de docentes, becas y estudiantes de Formación Profesional y en escuelas infantiles públicas de 0-3 años en la región.

Además, el Ejecutivo madrileño invertirá este curso 2024/25 un total de 269 millones (+9,3%) para becas y ayudas al estudio que podrán llegar a más de 716.000 beneficiarios, 70.000 más que el pasado. Concretamente se destinarán 68 millones a las de comedor; 67,3 a Educación Infantil; 43,5 a Bachillerato; 33 a Formación Profesional; 15 a Segunda Oportunidad; 41 al programa de préstamo de libros ACCEDE y más de 1,1 millones a las ayudas para el transporte y para abrir los comedores en periodos no lectivos y ofrecer desayunos.

También en este nuevo curso el 94% de las familias ha escolarizado a sus hijos en el centro que eligieron como primera opción. Y un total de 17 nuevas infraestructuras educativas públicas entrarán en servicio en septiembre. Se trata de nuevos centros, ampliaciones y equipamientos como



gimnasios que han supuesto una inversión de 47,3 millones de euros y suman 136 nuevas aulas para cerca de 3.300 alumnos.

Bilingüismo, Historia de España en español, IA y una Unidad de Salud Mental

Además de estrenar más plazas educativas por habitante y menos alumnos por clase en infantil y secundaria, el ejecutivo regional apuesta por el bilingüismo, la Inteligencia Artificial y por impartir Historia de España en español, entre otras novedades.

La Comunidad de Madrid, que cumple 20 años en la educación madrileña, introduce nuevos contenidos y se apoyará en herramientas de Inteligencia Artificial. Este curso se crean también nuevas asignaturas optativas para Secundaria como “Hitos y héroes de la cultura inglesa”, impartida en ese idioma por los profesores habilitados. Por otro lado, el programa STEMadrid se extiende a los centros bilingües, y además se pondrá en marcha tanto la radio escolar como un concurso de oratoria en inglés.

En cuanto a la asignatura de Historia de España, la Comunidad de Madrid ha modificado los currículos de

Primaria, Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato con el objetivo de que los contenidos de estas etapas relacionados con esta asignatura se impartan en español en los centros con programa bilingüe a partir de este curso 2024/25. Y los alumnos de ESO recibirán desde este curso enseñanzas sobre la misión protectora del Ejército y la Policía, las drogas, adicciones y pérdida de libertad o la violencia contra los demás.

Otra de sus grandes apuestas es la creación de una unidad especializada para mejorar la salud mental. En este sentido la presidenta de la Comunidad de Madrid anunció en el acto de inauguración del nuevo curso en Alcobendas, la creación de la primera unidad especializada de España que investigará “cómo desde la Educación se puede contribuir a la mejora de la salud mental, social y emocional de los más jóvenes”.

Esta iniciativa pionera contará con un equipo de expertos que realizará trabajos en material social y emocional aplicados a la convivencia, el estudio de las repercusiones del uso y abuso de las pantallas o el consumo de sustancias adictivas.

Openbank 
By Santander



CIRCLASSICA

LA HISTORIA **MUNDIAL** CONTINÚA

✦ ESTRENO 31 OCTUBRE ✦

UN ESPECTÁCULO DE:

 Productores de Sonrisas

COLABORA:

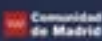
 SPRINGFIELD KIDS

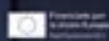
 iHOLA!

 LEXUS

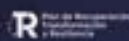
 SER2

 Radio Madrid

 Comunidad de Madrid







 IFEMA MADRID LIVE



Vuelta al cole



Los mejores centros educativos de la capital nos hablan de sus novedades, propuestas y actividades para el nuevo curso 2024-25. La vuelta al cole llega cargada de extraescolares, idiomas, actividades culturales y espacios para el desarrollo de sus alumnos. Su objetivo, que tengan confianza y autoestima para ser ciudadanos del mañana, personas felices y preparadas para abordar la vida de adulto.

Esgrima, baloncesto, tenis, pádel, kárate, arte, teatro, idiomas... un abanico de propuestas para todos los gustos. Un inicio de año escolar cargado de sorpresas, como nuevos espacios y programas al aire libre, o colegios libres de móviles para que sus alumnos tengan relaciones sanas y constructivas.

Brains Nursery Schools

Exclusividad y excelencia de 0 a 6 años



www.brainsnursery.com

Brains Nursery Schools con una trayectoria de más de 45 años en la etapa infantil, ha consolidado su proyecto educativo combinando un potente e innovador programa de estimulación temprana, desarrollado por profesionales especializados, con la creación de espacios diseñados y adaptados para el uso exclusivo de estas edades, a los que ha incorporado sus amplias zonas exteriores naciendo así su programa: “*Outdoor Learning Experiences*”.

Este programa favorece la salud y bienestar del niño al posibilitar su contacto con la naturaleza, la luz y el sol, a la vez que incorpora sus espacios exteriores a su proyecto como espacios de aprendizaje. Así los niños-as disfrutan de innovadoras actividades, juegos y deportes al aire libre para estimular las emociones positivas, fomentar la psicomotricidad, la creatividad, el cuidado del medioambiente y además generar felicidad en un entorno multilingüe y con visión internacional.

Liceo Francés

Deportes, idiomas, cultura y extraescolares multilingües

En el Liceo Francés ofrece a las familias, al finalizar las clases, un amplio servicio de actividades extraescolares en francés diseñadas para permitir a los alumnos no sólo enriquecer sus conocimientos académicos, sino también seguir en contacto constante con el idioma. Estas actividades les brindan la oportunidad de desarrollarse en diversas áreas, ya sean artísticas, científicas o deportivas, fomentando su crecimiento personal.

Proponen un abanico variado de talleres para fomentar la creatividad, el interés por el medio ambiente, la autoestima, el sentido crítico y el trabajo en equipo. Talleres de naturaleza, teatro, programación, club de mates, creación de cortometrajes, pequeños reporteros, coro, pádel, origami, entre otros.

Además, colaboradores como la asociación de padres de alumnos y otras culturales y deportivas, complementan esta oferta con talleres adicionales en español e inglés, abarcando



disciplinas como baloncesto, equitación, ballet, esgrima, atletismo, tenis, ajedrez...

www.saintex-lfm.org



ST.GEORGE
MADRID

iSP International
Schools
Partnership

An international learning community
where every child thrives



Your **British International School**
in Madrid

Book your visit now!

admissions@stgeorgemadrid.com



Colegio Alemán

¡Aprende alemán y vive la cultura!

En el Colegio Alemán de Madrid no solo aprenderás el idioma, sino que experimentarás una inmersión completa en las tradiciones y el estilo de vida alemán. Con profesores nativos y una comunidad que vive y respira Alemania, encontrarás un curso de alemán que se adapte a tus necesidades.

Además, Alemania abre puertas a estudios y programas especiales para jóvenes con numerosas oportunidades, facilitando el inicio de una carrera en uno de los mercados más dinámicos de Europa.

¡Últimas plazas! Destacamos su curso de ingreso para niños sin conocimientos previos de alemán, dirigido a alumnos de 4º de primaria con la posibilidad de incorporarse en 5º de primaria en este centro. ¡No pierdas esta oportunidad!



comunicacion@dsmadrid.org | Teléfono 91 558 02 00
www.dsmadrid.org

International College Spain (ICS)

¡Emocionantes mejoras para el nuevo curso!

En International College Spain (ICS) están comprometidos con brindar excelencia educativa. Para el año escolar 2024-2025 el centro ha realizado emocionantes mejoras para asegurar que sus estudiantes prosperen académica, social y personalmente dentro de un entorno vibrante.

La nueva cafetería, que cuenta con una estación de Poke con platos frescos y saludables, es solo el comienzo. También han introducido aulas de última generación equipadas con pantallas interactivas, diseñadas para fomentar experiencias de aprendizaje innovadoras y dinámicas. Sus nuevas canchas deportivas y las nuevas superficies acolchadas en los patios de recreo brindan espacios seguros.

También se enorgullecen de lanzar los “*Student-Led Lunch Clubs*”, más de 20 clubes para que los alumnos exploren sus pasiones, bien sea en arte, deportes, programación,



manualidades... Además, para apoyar su concentración y bienestar, han implementado la política de “No Mobile Phones” durante el día escolar.

“En ICS estamos dedicados a fomentar un ambiente que empodere a cada estudiante para alcanzar su máximo potencial”.

icsmadrid.org

admissions@icsmadrid.org | +34 91 650 2398

Qbic

BRAINS NURSERY SCHOOL



**BRAINS
NURSERY**
SCHOOLS MADRID

- ✓ Centro especializado de 4 meses a 6 años
- ✓ Proyecto multilingüe
- ✓ Certificación oficial en inglés
- ✓ Continuidad en 1º de Primaria en los mejores centros educativos
- ✓ Instalaciones exclusivas para esta etapa
- ✓ Actividades opcionales: piscina, judo, ballet, piano, ajedrez...

www.brainsnursery.com

¡Te esperamos!

Colegio Internacional Escandinavo

Vuelta a clase en un espacio libre de móviles



El nuevo curso supone desafíos, aprendizajes, trabajo duro y mucha diversión. Además, para los alumnos del Colegio Internacional Escandinavo este año viene con un cambio notable: el colegio se ha convertido en una zona libre de móviles. La norma es sencilla: los alumnos no pueden usar los teléfonos en clase ni durante los recreos, independientemente de su edad.

Aunque los móviles ofrecen varias ventajas, los riesgos que conllevan son considerables y deben ser controlados, dice su directora, Jenny Dettmann. "El constante zumbido y las notificaciones distraen a los alumnos de sus estudios y, lo que es igualmente importante, de las interacciones reales. La adicción a los móviles es un problema serio de salud mental que afecta a millones de personas en todo el mundo. He tenido alumnos llorando en mi oficina después de que sus teléfonos fueron confiscados. Muchos sienten que no pueden vivir sin ellos. Es nuestra responsabilidad, como educadores, ayudar a los alumnos a encontrar un equilibrio más saludable".

En cuanto a sus alumnos de Bachillerato, tienen que guardar sus teléfonos en una funda y bloquearla al entrar al recinto escolar. Estas fundas utilizan un imán fuerte y solo pueden ser desbloqueadas con un dispositivo especial ubicado en la entrada del colegio. La regla sigue siendo sencilla: los alumnos no necesitan llevar sus teléfonos al colegio, pero si lo hacen, tienen que permanecer en la funda. A los alumnos más jóvenes se les recomienda no llevar teléfonos, y, si lo hacen, sus dispositivos se guardan de forma segura durante todo el día.

Los profesores han recibido el nuevo sistema de manera muy positiva. "He notado mucha más concentración y participación en clase, y los alumnos interactúan de manera más natural entre ellos durante los recreos", comenta uno de sus docentes.

Aunque algunos alumnos pueden tardar un poco más en adaptarse completamente al cambio, muchos ya han mostrado su apoyo a la nueva política. "Estamos convencidos de que el cambio será positivo para todos", aseguran desde el centro.

www.escandinavo.com



INTERNATIONAL COLLEGE SPAIN
MADRID

A NORD ANGLIA EDUCATION SCHOOL

CREATE YOUR FUTURE



Our students are inspired to shape their futures with the support of caring teachers, exceptional facilities, a welcoming international community, and a globally recognised IB curriculum.

Help your child discover all they can do, and all they can be.

+34 91 650 2398 | admissions@icsmadrid.org | icsmadrid.org

SCAN
HERE



King's College School La Moraleja

Una vuelta al cole marcada por altos estándares académicos e innovación tecnológica

El comienzo del nuevo curso en King's College School La Moraleja llega lleno de novedades y con la satisfacción de los logros obtenidos durante el último año académico. June Donnan, directora del colegio, destaca con orgullo el sobresaliente rendimiento de los estudiantes, especialmente en los exámenes GCSE (*General Certificate of Secondary Education*). Un notable 47% de los alumnos obtuvo la calificación más alta, A*, el 63% alcanzó A*-A, y un 80,5% logró A*-B.

“Nuestras calificaciones de A*-A, son un 41% más altas que el promedio de los colegios del Reino Unido y un 20% más altas que las escuelas independientes. Estos resultados reflejan nuestra ambición académica y cómo motivamos a nuestros estudiantes para que alcancen su máximo potencial”, señala Mrs Donnan.

Además de celebrar sus éxitos académicos, King's College School La Moraleja aprovechó las vacaciones de verano para realizar importantes mejoras en su edificio del Paseo de Alcobendas, centrándose especialmente en la renovación de las aulas de Year 5 y Year 6, así como en la construcción y apertura de una nueva biblioteca. Los alumnos han disfrutado al regresar a sus modernas y luminosas aulas, diseñadas para fomentar el aprendizaje autónomo y colaborativo, habilidades esenciales en el exigente currículo británico. *“La nueva y espaciosa biblioteca ha sido diseñada para inspirar la lectura, la investigación y el descubrimiento, proporcionando un espacio destinado a potenciar las capacidades de cada alumno”*, comentó la directora, June Donnan.

King's College School La Moraleja también destaca por su apuesta por la innovación tecnológica, con el lanzamiento de las clases inmersivas a través de la realidad virtual, *“Metaverse VR lessons”*. Utilizando avanzadas gafas de realidad virtual, ofrecen experiencias educativas que antes eran inimaginables. *“Estamos encantados de brindar a nuestros alumnos la oportunidad de sumergirse en experiencias que antes solo podían imaginar. Desde caminar virtualmente por las calles del Londres de Shakespeare, hasta explorar la vida marina en el fondo del océano”*, comenta la directora, Mrs. Donnan.



A esto se suma la integración de Inspired AI, la plataforma de inteligencia artificial del Grupo Inspired Education, que personaliza el aprendizaje de cada estudiante según sus necesidades. *“Ya hemos observado un incremento notable en nuestros resultados académicos desde la implementación de esta herramienta. Los estudiantes han demostrado un conocimiento ampliado y un vocabulario enriquecido en clase tras completar las cápsulas de aprendizaje en la plataforma”*, añade Mrs. Donnan.

Como *High-Performance Learning World Class School*, este año continuarán aplicando una filosofía pedagógica basada en la investigación que refleja su comprensión de la capacidad humana. Este enfoque fomenta una mentalidad de alto rendimiento en los estudiantes, quienes reconocen que poseen las habilidades y valores necesarios para aprender sobre cualquier tema. Para lograr mejores resultados es fundamental la implicación de los padres, extendiendo esta filosofía más allá del aula. *“Durante el año, organizamos talleres para acercar a los padres a los principios del High Performance Learning, proporcionándoles estrategias prácticas para apoyar a sus hijos tanto en el aula como en el hogar”*, concluye.

Descubra e infórmese en King's College School La Moraleja, un colegio que empodera a los estudiantes con pensamiento crítico, creatividad y éxito global en un ambiente de apoyo. Jornada de puertas abiertas el 9 de noviembre.

www.madrid-lamoraleja.kingscollegeschools.org



LICEO FRANCÉS DE MADRID

CENTRO DE CONDE DE ORGAZ & CENTRO DE LA MORALEJA

1400

AÑOS ABRIENDO MENTES 1884-2024



Este mundo necesita más mentes libres, creativas y preparadas para, unidas, hacer frente a lo que depare el futuro.



Colegio internacional abierto a alumnos no francoparlantes



Introducción al inglés desde los 3 años



Excelente preparación académica para estudios superiores



Compromiso con el desarrollo sostenible

CURSO 25/26
MATRÍCULA ABIERTA
a partir del 11/11/2024
www.liceofrancesmadrid.org


**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

aefe
Agence pour
l'enseignement français
à l'étranger

ST George Madrid

Innovación y excelencia

El colegio británico internacional St. George Madrid inicia este nuevo curso con emocionantes novedades. Durante el verano, sus alumnos lograron resultados sobresalientes en los exámenes oficiales de IGCSE, que se realizan al finalizar Secundaria. Esto les proporciona una base sólida para afrontar con éxito la siguiente fase de su educación: el prestigioso Diploma del Bachillerato Internacional (IB).

Además, han incorporado formalmente el *International Primary Curriculum* (IPC) en la etapa de Primaria. Este programa innovador, utilizado en Reino Unido, introduce un enfoque global al aprendizaje preparando a sus estudiantes desde temprana edad para enfrentar los desafíos de un mundo cada vez más interconectado.

En cuanto a las instalaciones, se ha renovado el área de Infantil y Primaria creando espacios que promueven el juego, el desarrollo físico y el aprendizaje en un entorno seguro y estimulante. Además, se ha modernizado la zona



del IB Diploma, propiciando un ambiente que favorece el rendimiento académico de los mayores. Las aulas también han sido equipadas con pantallas interactivas.

www.stgeorgemadrid.com

CUANDO ACUDIR AL LOGOPEDA

CUANDO NO SE
LE ENTIENDE

CUANDO
NO HABLA

CUANDO NO
INTERACCIONA

CUANDO SE
TRABA

Paula Lagorio
Logopeda niños y adultos
Tel. 619 62 75 24
[@paula.lagorio.logopeda](mailto:paula.lagorio.logopeda@gmail.com)
mplagorio@yahoo.es

Colegio San Patricio La Moraleja

Excelencia académica, innovación y valores cristianos

Con más de 60 años de excelencia educativa, el Colegio San Patricio cerró el último curso académico con resultados extraordinarios en sus tres sedes de Madrid y Toledo. Los alumnos de Bachillerato lograron acceso a prestigiosas universidades internacionales, como Rice University, University College London, University of St Andrew, ICADE y IE University, fruto de la rigurosa preparación académica, multilingüe y basada en valores que ofrece desde los 12 meses de edad.

Su sede en La Moraleja —enfocada en la educación Infantil y Primaria— no fue la excepción, cerrando el curso con importantes logros y una visión clara hacia el futuro. Su directora, Alicia Gamboa-Herraiz, nos habla de los resultados, las expectativas para el nuevo curso y las mejoras.

Uno de los hitos más importantes del curso pasado para el colegio ha sido el excelente desempeño en las pruebas GET (Evaluación Internacional de los Estudiantes para Primaria) de 6º de Primaria. "Los resultados han sido excepcionales. En Matemáticas, nos hemos posicionado 67 puntos por encima de la media nacional; en Ciencias, estamos 29 puntos por encima; y en Lectura hemos alcanzado 50 puntos más que la media", destaca Alicia Gamboa-Herraiz.

Además, los exámenes de Cambridge reafirman el sólido programa bilingüe del colegio: el 41,18% de los estudiantes de 6º de Primaria alcanzó el nivel B2 (*First Certificate*), mientras que el 59% obtuvo el nivel B1 (PET). "Esto nos asegura que nuestros estudiantes están bien preparados en el dominio de los idiomas, una de nuestras prioridades", añade la directora.

Este curso el enfoque del colegio no se limitará a los resultados académicos. "Nuestra misión va más allá de las calificaciones. Queremos formar personas altamente preparadas, felices y responsables, capaces de liderar con un ejemplo positivo en la sociedad", afirma.

Con un claustro de profesores que cuenta con más de 15 nacionalidades, el colegio fomenta una educación diversa y global. "Somos un colegio bilingüe y nuestros profesores son nativos en las lenguas que enseñan. Además, como centro de ideario católico, los valores cristianos son el fundamento de nuestra convivencia", explica Alicia Gamboa-Herraiz.



Uno de sus programas destacados es el dedicado a los alumnos con Altas Capacidades. "Nos hemos consolidado como un colegio de referencia. Diagnosticamos y hacemos un seguimiento continuo tanto del alumno como de la familia. Contamos con proyectos específicos para desarrollar su talento, con el apoyo de un Departamento de Orientación".

El colegio también ha realizado importantes mejoras en sus instalaciones. "Hemos renovado la piscina, el mobiliario de Infantil siguiendo la metodología Reggio Emilia y contamos con nuevas aulas como el *Science Lab* y el Aula STEM. Estos espacios están diseñados para potenciar la creatividad y la experimentación", señala.

Entre las novedades para este curso, el colegio sigue apostando por la tecnología sin perder de vista lo tradicional. En el Aula STEM se han incorporado gafas de realidad virtual, robótica y plataformas de aprendizaje basadas en inteligencia artificial.

El Colegio San Patricio ha sido reconocido como Mejor Centro Educativo en cuanto al compromiso de los estudiantes en la II Edición de los premios "2e Compromiso con la Transparencia 2024". Este galardón es otorgado por 2e Estudios y Evaluaciones, única empresa acreditada en España por la OCDE para la evaluación PISA para centros educativos.

www.colegiosanpatriciomadrid.com

Bienestar y salud



Con la llegada del otoño, nuestro cuerpo y piel experimentan cambios que requieren atención especial. Esta estación, marcada por el descenso de las temperaturas, nos invita a adaptar nuestros cuidados de salud y belleza. Desde la hidratación profunda, la nutrición adecuada y el deporte correcto, el otoño se convierte en el momento ideal para revitalizar nuestra rutina y prepararnos para el frío del invierno. En esta sección, te compartimos los mejores consejos para lucir radiante y mantener tu bienestar en armonía.

L'Huile en Sérúm

Clarins Precious nos presenta su nuevo elixir de belleza

Un milagroso ritual nocturno, un concentrado de belleza extraído de la reina de la noche, una flor de América Central que sólo florece una vez al año y cuyo elixir ayuda a regenerar la piel durante las horas de sueño. Hablamos de L'Huile en Sérúm, un tratamiento de noche de Clarins Precious.

Un ritmo de vida intenso, el estrés y la falta de descanso pasan factura a la piel, causando deshidratación, un tono apagado, envejecimiento prematuro... Ahora rejuvenecerás mientras duermes con esta joya de frasco con reflejos dorados, un auténtico elixir de belleza extraído de la particular flor llamada la reina de la noche, con 7.900 microperlas que encierran los más exquisitos aceites, nos desvelan desde Clarins.

En el corazón de la fórmula se encuentra el crio-extracto de la reina de la noche originaria de América Central. Cultivada con mimo para Clarins en la Bretaña francesa por especialistas dedicados en exclusiva a esta excepcional planta que florece solo una vez al año a la luz de la luna llena. Es en ese momento cuando la flor ha alcanzado su plena madurez y riqueza molecular para ser recolectada. Su crio-extracto tiene la capacidad de reactivar la longevidad de la piel.

En este *L'Huile en Sérúm*, además del crio-extracto de reina de la noche se le ha añadido un trío de péptidos con propiedades redensificantes y reestructurantes. Una poderosa combinación bautizada como "Clarins Precious Skincare Age Delaying Technology". Con un doble poder, por un lado previene todas las señales del envejecimiento gracias a la flor; y por otra, gracias al trío de péptidos mejora los signos visibles de la edad. Al complejo se le ha añadido silicio impregnado con piedra de luna para optimizar la regeneración nocturna de la piel y reafirmarla. Y para una mayor eficacia, la fórmula se ha elaborado con una nueva tecnología llamada "microfluidique", que permite aislar ingredientes activos en microperlas.

En la fórmula se encuentran más de 7900 microperlas de aceite que se activan en el momento de la aplicación. Los aceites encerrados en ellas son: el extracto de wakame, que



favorece la hidratación de la piel, y el aceite de rosa mosqueta, que aporta un mayor confort. Noche tras noche, la piel se recarga, está intensamente hidratada, nutrida y restaurada.

Después de aplicar *L'Huile en Sérúm* se recomienda deslizar "l'Outil" de Clarins Precious sobre el rostro y el cuello para favorecer la penetración del tratamiento y mejorar su eficacia. Su efecto drenante y frío reactiva la microcirculación, tensa y reafirma la piel.

www.clarins.es

La Casa de la Luna

Tu espacio de serenidad y tranquilidad a la vuelta de la esquina

Ya ha comenzado el nuevo curso en La Casa de la Luna. Este espacio acogedor, refugio de calma y bienestar para los practicantes de yoga y meditación, cuenta también con otras ofertas siempre dirigidas a mejorar la calidad de vida, el bienestar de las personas y por supuesto a “crear comunidad”, ya que la mayoría de los asistentes son vecinos de nuestras urbanizaciones.

Luis Benolier, bioquímico, fotógrafo y apasionado cocinero con una gran vocación hacia la salud a través de los buenos hábitos, ofrece dos veces al mes talleres de cocina saludable donde se reúnen un máximo de 7 alumnos para cocinar y degustar un menú sabroso y nutritivo.

Tanya Muñoz —Kalyana Devi— experimentada profesora de yoga, da clase los jueves por la tarde.

Y Alicia López-van Dam —Padmavati— dirige la mayoría de clases de yoga y meditación, con propuestas para todos los niveles y en muy diferentes horarios.

La Casa de la Luna se creó en el año 2013, siendo su primera ubicación una gran casa en Camino de Hoyarrasa. En 2021, después del COVID, la actividad se reinició en El Encinar de los Reyes, calle Manuel Altolaguirre.

Además de las actividades habituales, puntualmente realizan colaboraciones y talleres como baños de gong, sesiones de nidra yoga, talleres, conferencias y conciertos.

Si quieres estar al día de sus actividades, puedes seguirlos en Instagram o suscribirte a su newsletter.



la casa de la luna HORARIOS
CLASES DE YOGA Y MEDITACIÓN

HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES
07:30		Yoga		Yoga
10:00	Yoga	Introducción a meditación	Yoga	
11:30	Soft Yoga			
18:00				Yoga (Tanya)
18:30	Meditación			
19:00			Meditación	
19:30		Yoga		Soft Yoga
20:00	Meditación			



Teléfono: 91 143 45 66 | 667 86 70 72

F6 Pilates

Regala salud y bienestar
a tu cuerpo

Primera clase de
valoración GRATUITA

www.f6pilates.com

Calle Caléndula 93
Miniparc III
El Soto de la Moraleja
(parking gratuito)

**Ya somos
Ciudad Europea
del Deporte 2025
*¡Gracias!***



ALCOBENDAS



A close-up photograph of a hand holding a large, vibrant autumn leaf. The leaf is primarily red and orange, with some yellow and green at the base. A heart-shaped cutout is made in the center of the leaf, revealing a blurred background. The text "Planes de otoño" is written in a bold, black, sans-serif font across the heart cutout. The background is a soft, out-of-focus yellow and green, suggesting an outdoor setting with sunlight.

Planes de otoño

Nuevos restaurantes, rutas gastronómicas, escapadas... El otoño nos invita a redescubrir el encanto de la naturaleza y a disfrutar de nuevas experiencias en ambientes más acogedores. Descubre con *La Moraleja Magazine* los mejores planes para aprovechar al máximo esta estación cargada de magia.

La cultura del tapeo madrileño

Por Lurdes Peña

Madrid, la animada capital de España, es mucho más que sus icónicos edificios y concurridas calles. Es el núcleo vibrante de una costumbre gastronómica que moldea la vida social madrileña: la pasión por el tapeo.

Esta costumbre, que invita a disfrutar de pequeñas delicias mientras se socializa, es mucho más que una simple manera de comer; es una forma de vivir y entender la ciudad.

El tapeo en Madrid tiene sus raíces en siglos de historia. Su origen se remonta a antiguas leyendas, como la que cuenta que el rey Alfonso X el Sabio, que tuvo la ingeniosa idea de acompañar el vino con pequeñas porciones de comida para moderar sus efectos.

Lo que llamó "tapa" o "cubierta", originalmente un trozo de pan o una raspa de embutido que se colocaba sobre la copa para evitar que entraran moscas, evolucionó con el tiempo hasta convertirse en un arte en sí mismo.

La evolución moderna de la tapa en los últimos años ha incorporado técnicas de alta cocina y experimentación cu-

linaria. Chefs de renombre han modernizado este concepto, elevando este formato sencillo a un nivel gourmet en restaurantes con estrellas Michelin, reinterpretando clásicos con un toque vanguardista.

Por otro lado, las bebidas tradicionales que acompañan el tapeo merecen un apartado especial. La caña, el vino de la casa o el vermú de grifo, una costumbre que ha resurgido con fuerza en los últimos años, son buenos fieles compañeros de las tapas.

Y, por supuesto, no podemos olvidar las tapas más emblemáticas y castizas: las patatas bravas con su salsita, la ensaladilla rusa y la tortilla de patatas (con o sin cebolla, un debate nacional). Pensar en estas delicias nos trae a la mente La Ardosá: "¡Camarero, por favor! Un pincho de tortilla y un vermú de grifo".

A diferencia de una comida formal, el tapeo se realiza de manera relajada, fomentando la interacción social. Formato conocido como "ir de tapas", no solo es parte de la cultura nacional, sino que también podría considerarse un Bien de Interés Turístico, ya que se ha convertido en una atracción que incluyen tours organizados para descubrir el Madrid más castizo.

Los mercados

Son puntos clave en la oferta de tapeo en la ciudad. En muchos de ellos, como los mercados de San Miguel, San Antón o incluso Vallehermoso, además de comprar productos frescos, los visitantes pueden disfrutar de tapas directamente en los puestos.

Estos mercados, que usan ingredientes locales de "kilómetro 0", destacan por la calidad de los productos que ofrecen.

La sostenibilidad también ha llegado al mundo del tapeo y cada vez más bares y restaurantes ofrecen opciones vegetarianas y veganas, adaptándose a nuevas preferencias alimentarias. Eso sí, sin perder la esencia de esta tradición.





El tapeo madrileño es una cita obligada para cualquier visitante. Aquí, locales y turistas se mezclan en un ambiente de camaradería disfrutando de una variedad interminable de tapas, desde las más tradicionales hasta las más innovadoras.

Se puede comenzar el recorrido en la Latina, en una taberna centenaria probando una tapa de callos a la madrileña, plato contundente que refleja el espíritu castizo de la ciudad. Según la tarde avanza, el ambiente se llena de risas y conversaciones en las calles empedradas. Es el momento perfecto para continuar hasta un bar cercano y pedir unas croquetas caseras, crujientes por fuera y cremosas por dentro, acompañadas de una caña, eso sí, bien fría.

El aire bohemio y creativo de Malasaña ofrece una experiencia de tapeo más contemporánea. Los bares combinan lo clásico con lo moderno y es posible encontrar tapas de jamón ibérico de bellota junto a versiones de tacos o baos con un toque madrileño.

En Chueca la diversidad cultural del barrio se refleja en las tapas, que van desde las tradicionales patatas bravas

hasta propuestas más exóticas que fusionan ingredientes internacionales.

El tapeo en Madrid también es una manera de descubrir la historia de la ciudad a través de sus bares. Establecimientos emblemáticos como Casa Lucio, la taberna de Antonio Sánchez (la más antigua de Madrid) o Casa Labra han sido testigos de la evolución de la sociedad madrileña durante generaciones.

Sus paredes aún resuenan con las conversaciones de figuras históricas y literarias que los frecuentaban, lo que da testimonio de la profunda relación entre la gastronomía y la cultura en Madrid.

Lo que realmente define la cultura del tapeo en Madrid es su capacidad para reunir a personas de todas las edades y procedencias en torno a una mesa, para compartir no solo comida, sino también historias, risas y momentos.

En Madrid el tapeo no es solo una actividad, es una filosofía de vida.

Es la manera en que la ciudad se abre al visitante, invitándole a formar parte de su historia y su cultura.

¡Buen provecho!

Aúrea

El nuevo restaurante del Grupo Paraguas conquista La Moraleja



Hace pocos meses que el Grupo Paraguas aterrizaba en la Plaza de La Moraleja. En poco tiempo ya se ha convertido en un reclamo gastronómico. ¿Su secreto? La experiencia y el saber hacer de sus fundadores, Marta Seco y Sandro Silva, los dos tienen un vínculo especial con este sofisticado y acogedor restaurante.

Con Áurea, Marta Seco rinde un emotivo homenaje a su abuela paterna, una gran cocinera, generosa y carismática, que supo transmitir la alegría de compartir y disfrutar de la comida como un momento de encuentro con los suyos; y Sandro, que muchos años antes soñó y participó en la carta de Aspen, su antecesor. Quién les iba a decir que unas décadas después abrirían once restaurantes —el primero El Paraguas—, dentro y fuera de nuestras fronteras.

En Áurea puedes disfrutar de varios ambientes, desde el restaurante principal o sus tres terrazas, hasta una sección más distendida de Ultramarinos. Con un servicio continuo desde la mañana hasta entrada la noche, su propuesta culinaria

es la combinación perfecta entre tradición e innovación. Cuenta con una amplia selección de entrantes, algunos de los favoritos son la Cecina de Wagyu, el Carpaccio de Gambas Rojas y las Zamburiñas al Parmesano. En su horno preparan pizza, arroces, pastas y, como gran protagonista, ese sabor de sus brasas y el servicio de sus pescados enteros (rodaballo, lubina, pixín, lenguado, etc).

En cuanto a carnes, su carta nos propone una variedad de cortes y estilos de preparación, desde la Hamburguesa de Rabo de Toro hasta el Steak Tartar terminado en mesa, o el excepcional Lomo Alto de Angus (45 días de maduración). Postres caseros como la Crostata de Frutos Rojos con Helado de Vainilla completan esta experiencia gastronómica, siempre con las mejores materias primas.

Ultramarinos

Y la gran novedad desde su apertura, el espacio de Ultramarinos, que abrió oficialmente sus puertas a principios



de septiembre con una carta de desayunos y una agradable terraza para empezar el día. Tostadas, barritas, huevos al gusto, croissants y bollería casera, además de frutas y zumos frescos, aquí hay opciones para todos los paladares.

Ultramarinos permanece abierto hasta la noche y a partir del mediodía, con una carta especialmente pensada para disfrutar de un tapeo refinado en cualquier momento de la semana.

En cuanto a la decoración, Áurea ha recibido el mismo mimo y atención meticulosa que caracteriza a cada restaurante del Grupo Paraguas. “Junto con el equipo de Hurlé&Martín, hemos buscado nuevas inspiraciones para expresar la personalidad única de Áurea y crear un ambiente que transmita una sensación de hogar y sofisticación, pero también de paz y de privacidad. Conseguir esto no fue fácil, dada la amplitud y versatilidad del espacio”, nos cuentan sus responsables.

Un espacio que ha sabido mezclar mobiliario de perfil clásico con textiles contemporáneos, integrando además el

producto como parte del escenario (frutas, verduras, mostrador de pescado y marisco, etc), un detalle muy distintivo en los restaurantes del Grupo. Los colores predominantes, verde oliva y caldera, se combinan con tonos suaves y pasteles acentuados con estampados florales al estilo William Morris. Así, el restaurante transmite la atmósfera de un salón sofisticado, bañado por la delicada luz natural del patio central.

La terraza principal, adornada con madera y vegetación, aporta un toque de naturaleza orgánica, haciendo de cada visita una experiencia placentera y relajante.

Restaurante Áurea

Plaza de La Moraleja, 2

Alcobendas- Madrid.

Tel.: 670 71 26 56

www.restauranteaurea.com

[@aurea.restaurante](https://www.instagram.com/aurea.restaurante)

Asta

Una fórmula de éxito basada en horno de carbón y la personalización de servicio y eventos

Entrevistamos a Belén Calzada y Raquel Obregón, socias y responsables de Asta, un restaurante de cocina tradicional donde priman los productos frescos y de temporada y la cercanía de un espacio que se aleja de las franquicias y busca mantener su propia identidad. Todo ello en un entorno ajardinado y único, en el CC Moraleja Green.

LMM.- Asta es un restaurante con identidad propia. ¿Qué os hace diferentes?

Asta.- Asta pertenece al sector de restaurantes independientes. Defendemos una fórmula con personalidad propia basada en dos pilares: cocina de toda la vida y personalización tanto en el servicio como en la organización de eventos. En un mundo en el que las cadenas y franquicias han copado el mercado, el cliente agradece encontrar una alternativa en la que se mantiene la tradición en los procedimientos de cocina, se utilizan productos frescos y naturales, y se ofrecen opciones saludables. También se agradece de forma determinante la atención personalizada que ofrecemos a la hora de organizar eventos.

LMM.- ¿Por qué elegís el CC Moraleja Green para ubicar este espacio gastronómico?

Asta.- Nos gusta el entorno del Jardín porque permite a nuestros clientes y también a nuestro equipo disfrutar de un espacio donde la naturaleza y el aire libre son elementos esenciales, todo ello a un paso de Madrid, con buena accesibilidad y facilidad de aparcamiento. Esto es importante para nuestros clientes habituales y también para los invitados a los eventos que organizamos.

LMM.- ¿Quién hay detrás de Asta?

Asta.- Una empresa que tiene más de treinta años de experiencia en el sector de la restauración y la organización de eventos, con diferentes locales y servicios. Desde 2020 la empresa está gestionada por dos de sus socias, Belén Calzada y Raquel Obregón, que acumulan una amplia experiencia



en los sectores de publicidad y gestión patrimonial respectivamente y que en 2020 decidieron dar el salto para gestionar directamente la empresa.

Trabajamos muy conectadas en todos los ámbitos, ponemos mucho foco en la gestión del personal que para

El cliente agradece encontrar alternativas en las que se mantienen los procedimientos tradicionales de cocina basados en productos frescos y naturales con opciones saludables



Belen y Raquel con Omar y Giancarlo, los responsables de cocina y sala

nosotros es pieza clave. Somos un equipo pequeño pero muy compacto.

LMM.- ¿En qué os inspiráis a la hora de decidir la carta?

Asta.- Tenemos claro que nos dirigimos a un público que busca comer y beber bien en un entorno agradable y a un precio razonable. Para nosotros es vital mantener estas claves y para ello buscamos inspiración en nuestra afición por la gastronomía, que nos permite visitar constantemente locales con fórmulas inspiradoras; también la afición por viajar y conocer diferentes culturas gastronómicas ayuda mucho. Todo esto unido a la gran experiencia y profesionalidad de nuestro chef, que es fuente de inspiración constante.

LMM.- Para el día a día, ¿cuál es vuestra propuesta?

Asta.- Nuestra carta satisface muy bien las necesidades del día a día con muy buenas opciones para picar y para compartir. También tenemos la sección “*Greens*”, para los que buscan cuidar la alimentación o para vegetarianos, todo ello además de las clásicas carnes y pescados que salen de nuestro horno de carbón y que son la seña de identidad de Asta.

Para aquellos que trabajan o viven en el entorno y nos visitan asiduamente disponemos de un menú ejecutivo sema-

nal —que servimos de lunes a viernes a mediodía—, y que se compone de cuatro opciones de primeros y segundos platos, postre, bebida y café. El menú se hace con los mismos criterios de tradición en el proceso de cocinado y de materia prima.

LMM.- ¿Por qué sois “*Sobremesa lovers*”?

Asta.- En nuestra cultura, la mesa es un concepto muy potente que va más allá de la comida o la bebida. Muchas cosas buenas de nuestra vida suceden en torno a la mesa. La propuesta de Asta nació como un espacio de “estar”, no sólo de comer y beber. La sobremesa es un concepto muy español, muy enraizado en nuestra cultura, y quisimos destacarlo. Por eso, de jueves a sábados no cerramos entre comida y cena porque son los días en los que nuestros clientes se relajan después de comer y pueden pasar la tarde charlando entre amigos. Los sábados y domingos muchas familias con niños eligen Asta porque buscan compatibilizar una buena comida y sobremesa con un ocio de calidad para sus hijos, que encuentran en las actividades infantiles que ofrece El Jardín.

ASTA

Moraleja Green. Av. de Europa, 10 – Tel.: 916 573 099

Reservas: www.astarestaurante.com

Eventos@astarestaurante.com |  [asta_restaurante](https://www.instagram.com/asta_restaurante)

La hospitalidad y la excelencia definen a Lexus

El término *Omotenashi* se traduce como “hospitalidad”, pero su significado va mucho más allá. Es una filosofía que implica anticiparse a las necesidades del cliente, brindando una atención excepcional y personalizada que supera expectativas. En Lexus, *Omotenashi* se refleja en cada aspecto del diseño y fabricación de sus vehículos, así como en la experiencia de compra y postventa.

Lexus Madrid: seis centros de excelencia a su servicio

La experiencia Lexus no termina en la compra del vehículo; continúa en cada interacción con los centros de Lexus Madrid. Con seis instalaciones ubicadas estratégicamente en Avenida de Burgos nº 114 (Lexus Madrid Norte), Avda. de la Victoria nº 9 (Lexus El Plantío), calle Ciruela nº 1 (Lexus Majadahonda), Paseo de la Castellana nº 114 (Lexus Castellana), calle General Alvarez de Castro nº 16 (Lexus Madrid Centro), y con un taller exclusivo de chapa y pintura en la calle Trespaderne nº 21 en Barajas (Lexus Barajas), Lexus Madrid ofrece un servicio orientado al cliente que refleja los valores fundamentales de la marca: excelencia, liderazgo y constancia en cada proceso.

Cada uno de estos centros no solo destaca por su infraestructura moderna y su personal exclusivamente especializado en Lexus, sino también por su enfoque en la gestión eficiente y la implicación de sus empleados, asegurando que cada cliente reciba una atención personalizada y orientada a la excelencia. En Lexus Madrid, el objetivo es claro: superar las expectativas y ofrecer una experiencia memorable en cada visita.

Lexus LBX: una experiencia de lujo disponible en Lexus Madrid

Lexus, sinónimo de lujo, innovación y excelencia, lleva la experiencia de conducir a otro nivel con el lanzamiento del

nuevo Lexus LBX, un SUV compacto que destaca por su diseño, tecnología y, sobre todo, por su enfoque en el cliente. Este vehículo, ya disponible para entrega inmediata en Lexus Madrid, encarna el espíritu del *Omotenashi*, la hospitalidad japonesa que define cada detalle de la marca.

Lexus ofrece una amplia gama de estilos de personalización para el LBX, permitiendo a los propietarios elegir entre una variedad de colores de pintura y acabados. Desde tonos clásicos como el negro y el blanco hasta opciones más atrevidas como el rojo y el azul metálico, hay una opción para cada gusto.

Sofisticación y tecnología

El Lexus LBX llega a Lexus Madrid para redefinir el concepto de lujo compacto. Este SUV combina el estilo audaz de la marca con un rendimiento eficiente y ágil, ideal para quienes buscan un vehículo versátil para la vida urbana sin renunciar a la elegancia y comodidad.

El Lexus LBX Híbrido cuenta con un avanzado sistema de propulsión que combina un motor de gasolina de 1.5 litros y un motor eléctrico a través del Lexus Hybrid Drive. Este sistema permite alternar o combinar ambos motores para optimizar el consumo y reducir emisiones, ofreciendo 134 caballos de potencia.

Con su sistema de propulsión híbrido y su diseño innovador, el LBX es un fiel reflejo del compromiso de Lexus con la sostenibilidad y la excelencia en cada trayecto. Es un vehículo que invita a disfrutar del camino y que, al mismo tiempo, ofrece la tranquilidad de saber que está conduciendo uno de los SUV más sofisticados de su categoría.

Solicite una prueba de conducción en cualquiera de sus instalaciones: leads@lexusmadrid.es

Para más información entre en www.lexus.madrid



El tiempo de las fieras no es solo una novela de intriga, sino también una reflexión sobre la sociedad en la que vivimos

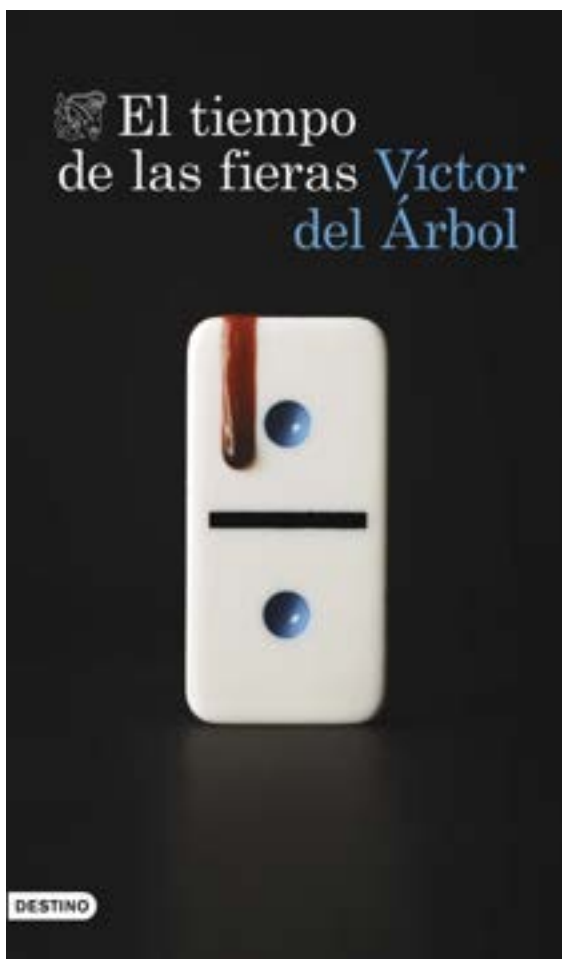
El tiempo de las fieras, una trama negra de poder y corrupción

Un atropello con fuga (pura rutina policial) y un terrible suceso en una fábrica bastan para desbaratar el sosiego de una isla tan apacible como Lanzarote. Bastan estas dos mismas premisas en principio inconexas para que Víctor del Árbol urda una nueva trama negra en la que el poder y la corrupción arrojan a los protagonistas a un laberinto de intereses económicos, venganzas personales y ambiciones desmedidas.

El escritor barcelonés regresa al género policial con *El tiempo de las fieras* (Destino, septiembre 2024). Y con las fieras y *Del Árbol* regresan los asesinatos y la crueldad, los sicarios, el inspector Leal, la exinspectora Virginia Ortiz y el Gordo Soria. También Clara Fité. Ninguno de ellos se asemeja a los policías y la periodista que fueron tres años antes. Tan solo el subcomisario Soria, relegado al destierro, se aferra a la esperanza de pasar sin pena ni gloria los últimos años de

su carrera, volver a su tierra y seguir con sus dioramas de la Primera Guerra Mundial. Los demás están rotos. Se hicieron trizas después de la traumática experiencia vivida en 2005 en *Nadie en esta tierra*.

Pese a las constantes alusiones a la novela previa, la obra actual se lee sin problemas de manera independiente. Tampoco se trata de una saga policial. Ni siquiera existe un protagonista definido —se trata más bien de una novela coral—. Tal vez Soria, en ocasiones, prevalece sobre el resto gracias a su rectitud, profesionalidad e intuición. El antihéroe, inmune a la ambición, mantiene a raya a ese elenco de depredadores dispuestos a devorar cuanto encuentran a su paso. El pasado se alza como un personaje más, pues la mayor parte de las acciones presentes son consecuencia de decisiones antiguas, secretos infames y podredumbre de toda índole.



La historia comienza con el atropello de Vesna Gujic, una joven de diecinueve años, en una carretera desierta de Lanzarote. El incidente desencadena una investigación ligada a una compleja trama de crimen y poder que se extiende por varios países. La venganza, la codicia y los intereses económicos mueven las piezas de un juego a contrarreloj, en el que cada segundo es vital para mantenerse en el tablero.

El tiempo de las fieras no es solo una novela de intriga, sino también una reflexión sobre la sociedad en la que vivimos. Del Árbol utiliza la trama para explorar la corrupción, la desigualdad y la violencia, pintando un panorama sombrío pero realista de un mundo dominado por los poderosos. No en vano se desarrolla durante la primavera del 2008, poco antes de la gran crisis financiera global provocada por la quiebra de Lehman Brothers, cuando «las decisiones de unos cuantos llevaron a la miseria a millones de personas».

Pese a la atmósfera de tensión y el contexto social fácilmente reconocible, Víctor del Árbol no deja oír su voz —al menos, no se percibe tan cristalina como en *Un millón de gotas* o *Antes de los días terribles*—. Sí mantiene su estilo narrativo característico: entornos asfixiantes, situaciones límite, cambios de ritmo, formidables saltos temporales. Su prosa ágil y precisa conecta escenarios lejanos (Lanzarote, Barcelona, México, Venezuela, los Balcanes) al transcurso de los hechos y personajes, desvelando poco a poco sus motivos, sus carencias, sus caracteres, al tiempo que transmite emociones intensas e imágenes nítidas en la mente del lector. Remueve la dureza de muchas de las escenas, la impasibilidad (el disfrute, incluso) de algunos ante el mal y el sufrimiento ajeno. Porque, como afirma el propio autor, «aquí estamos hablando de una cacería humana y de fieras de verdad».

Relato ganador primera edición concurso de relatos *La Moraleja Magazine*

Tres s3cr3tos

Por Tomás Martínez

Dejaron atrás la casa de Ana, tras cerrar los detalles de su proyecto en Turkana. La lluvia había amainado y aún tenían tiempo antes de la cena. Las tres amigas sonreían, pero sus lentos pasos reflejaban el peso interno que cargaban. Rosa, maniquí de éxito internacional, lidiaba con autolesiones una relación tóxica con un afamado futbolista. Elisa, CEO de una tecnológica, mantenía una relación secreta con éste. Alicia, recién divorciada tras la bancarrota familiar, traficaba con contenido sensible en la *dark web* para mantenerse a flote.

Para despejar sus constantes remordimientos, Elisa sugirió visitar la Casa del Guarda, una construcción abandonada en una finca cercana. Las demás aceptaron, buscando algo de emoción en aquel gris y húmedo ambiente. Forzaron la verja y al llegar encontraron un lugar oscuro y decadente, con grafitis en las paredes y ventanas rotas. La lluvia se intensificaba y una tormenta comenzaba a formarse, lo que las empujó a refugiarse dentro.

El aire estaba cargado de un silencio inquietante. De repente, un ruido seco rompió la tranquilidad. Rosa, con el corazón en la garganta, se giró y vio el cuerpo brutalmente asesinado de su marido. El cadáver, irreconocible por las múltiples heridas, yacía en un charco de sangre. El pánico se apoderó de ellas, pero Alicia, manteniendo una extraña calma, las instó a no tocar nada. Mientras discutían qué hacer, escucharon pasos. Se escondieron detrás de un vasto sifonier, cuando un encapuchado entró portando un cuchillo ensangrentado. Con los dedos temblando, Alicia acertó a enviar un mensaje encriptado. En segundos, una alerta en el móvil del hombre lo hizo salir apresuradamente del lugar y las amigas huyeron. En la fría plaza de La Moraleja, bajo una tenue luz que apenas penetraba la densa lluvia invernal, Alicia las llevó a un café apartado. Rosa, devastada y en shock, se encerró en el aseo



para liberar su dolor. En la mesa, Alicia confesaba a Elisa su implicación en el tráfico de información y le reveló que el hombre era parte de su red criminal. Había vendido vídeos comprometedores sobre un miembro importante de la misma, y el asesinato de alguien de su entorno era la consecuencia.

Elisa, impactada por la confesión y enfrentándose a sus propios sentimientos de culpa, estaba aterrizada ante la posibilidad de que el escándalo se hiciera público. Alicia sabía que la única forma de protegerse era eliminar cualquier rastro.

Unidas por el miedo y el deseo de venganza, idearon un plan. Alicia, con sus habilidades para rastrear información, localizó al sicario. Elisa utilizó su influencia y contactos para cortar la conectividad de cámaras y móviles de la zona. Rosa, impulsada por el dolor y la rabia, se postuló para acabar con el asesino de su marido. Bajo la tormenta que rugía sobre La Moraleja, siguieron al hombre hasta unas oficinas en desuso. Con la lluvia cayendo y el sonido de los truenos cubriendo sus movimientos, lograron sorprenderle. Un enfrentamiento tenso y violento se desató. Rosa, armada con un cuchillo que había cogido en el café, se lanzó sobre el hombre, movida por una furia incontrolable. Alicia y Elisa se aseguraron de que no tuviera escapatoria.

En la oscuridad, las tres amigas se quedaron en silencio, respirando con dificultad. Sabían que no podrían volver atrás, pero también comprendían que habían tomado el control de su destino. La Moraleja volvió a su tranquilidad habitual, pero la experiencia dejó una huella imborrable, recordándoles que incluso en los lugares más lujosos, las sombras pueden ocultar los secretos más oscuros. Y ahora, ellas también sabían cómo moverse en esas sombras, dispuestas a protegerse. A cualquier precio.



SUMA
INMOBILIARIA

Trabajemos juntos

¿COMPRA, VENDE O ALQUILA SU CASA?

La Moraleja Soto de La Moraleja Encinar de los Reyes Arroyo de la Vega



Arturo Soria Conde Orgaz Ciudalcampo Santo Domingo Valdelagua

Venda, compre o alquile su casa de lujo de manera segura y agradable.

Amplia experiencia y discreción total, le ofrecemos un proceso personalizado y fluido en varios idiomas. Confíe en nuestro equipo de profesionales especializado en viviendas de lujo para obtener resultados excepcionales.

ENCANTADOS DE AYUDARLE

Solicite información sobre nuestro servicio único y exclusivo de marketing inmobiliario

OFICINA LA MORALEJA
Plaza de la Fuente, s/n
Portal 1, planta 1ª loc 3
28109 La Moraleja
Tlf: 910 228 309



www.sumainmobiliaria.es

OFICINA CONDE DE ORGAZ
C/ Torrecilla del Puerto, 5
Parque Conde de Orgaz
28043 Madrid
Tlf: 917 555 669



LBX

HAZ TU MUNDO EXTRAORDINARIO

NUEVO LEXUS LBX POR 250 €* /MES

48 cuotas. Entrada: 7.659,15 €. Última Cuota: 20.337,03 €.

TIN: 7,95 %. *TAE: 9,25 %.

LEXUS MADRID NORTE

NORTE

Avda. de Burgos, 114
Tel. 913 846 565

CASTELLANA

Pº Castellana, 104
Tel. 915 633 396

PLANTÍO

Avda. de la Victoria, 9
Tel. 917 081708

MAJADAHONDA

C/Ciruela, 1
Tel. 917 373 333

Lexus LBX ELEGANT MY24: Emisiones CO₂ (g/km): 103. Consumo medio (l/100 km): 4,5.



*Lexus LBX ELEGANT MY24. Precio por financiar: 31.900 € con Lexus Privilege. PVP al contado: 34.700 €. Entrada: 7.659,15 €. TIN: 7,95%. TAE: 9,25%. 49 meses: 48 cuotas de 250 € / mes y última cuota: 20.337,03 €. Comisión de apertura financiada (2,99 %): 724,80 €. Precio Total a Plazos: 39.996,18 €. Importe Total de Crédito: 24.965,65 €. Importe Total Adeudado: 32.337,03 €. Coste Total de Crédito: 8.096,18 €. Importe de Intereses: 7.371,38 €. Sistema de Amortización Francés. Oferta conjunta de Lexus España y Toyota Kreditbank GmbH sucursal en España con el producto Lexus Privilege. Capital mínimo a financiar 20.000 €. El producto Lexus Privilege le permitirá, al finalizar el plazo, cambiar su LBX ELEGANT MY24 por un nuevo Lexus, devolverlo sin gastos adicionales o quedárselo pagando o refinanciando la última cuota siempre que se cumplan las condiciones establecidas en el contrato. Oferta válida en Península y Baleares. IVA, transporte, impuesto de matriculación y campaña promocional incluidos. Hasta 15 años o 250.000 km de Garantía con Lexus Relax. Consulte términos y condiciones en www.lexusauto.es. Otros gastos de matriculación, pintura metalizada y equipamiento opcional no incluidos. Oferta válida hasta el 30/09/2024. Promoción no acumulable a otras ofertas o descuentos. Modelo visualizado puede no corresponder con el modelo ofertado. Para más información, o si está interesado en los valores de un vehículo con distinto acabado, por favor contacte con la División de LEXUS de Toyota España S.L.U. o su Concesionario LEXUS.