



BEST SUMMERS

Tras dos años de exhaustiva investigación, Rosina Bernar eligió en 2004, un campamento de verano para sus hijos en EEUU. Con toda la información adquirida y sus contactos creó al año siguiente una empresa que asesora y ubica a un limitado número de niños españoles en campamentos americanos, adaptándolos siempre a sus gustos y aficiones para que obtengan una mejor inmersión en la cultura y el idioma del país. Cobra por sus gestiones sin incrementar el precio del destino. **(Más inf.:** www.bestsummers.com; rosina@bestsummers.com)



Veranos a la americana

Rosina Bernar conoce personalmente todos los campamentos a donde envía hasta 150 niños cada año.

Siempre me atrajeron los campamentos de verano en Estados Unidos –me encantaba la película *Tú a Boston y yo a California*–. Y aprovechando que tengo amigos allí y que voy bastante con mi marido, empecé hace ocho años a investigarlos a fondo para enviar a mis hijos. Buscaba para ellos una inmersión total en la cultura, pero no quería dejarlos en manos de cualquiera. Me habían explicado que cada campamento (*camps*) es diferente, que *no son para todos los niños* y que hay que asesorarse en la elección. Los hay para deportistas en los que un chico se puede sentir desplazado si no lo es. Unos ponen énfasis en actividades artísticas, otros son de aventura, de baile, de música... Durante dos años visité muchos de ellos y entrevisté a sus directores y dueños. Cuando mis hijos volvieron de pasar por fin su primer verano en uno de ellos, eran otros, mucho más abiertos y trajeron el recuerdo de una experiencia que no olvidarían. No sólo había acertado con el sitio, sino que además me di cuenta de que tenía acumulada una información privilegiada. Entonces decidí utilizar mis contactos para constituir Best Summers. La iniciativa funcionó enseguida, gracias a familias que me conocían y querían enviar a sus hijos, y también por el interés de los propios directores que, encantados por la experiencia, me animaban a que les llevara a los españoles que fueran adecuados para su *camp*. Lancé la web en 2005 (bestsummers.com). Es muy familiar, con las opiniones de los niños, sus fotos... Ese primer año envié a 20 –la mayoría de Bilbao, donde vivo–, el siguiente a 70, luego a 100... hasta alcanzar los 150 niños de toda España. Nunca una cantidad que yo no pueda controlar. Tampoco envío grupos, los mezclo, ya que estos campamentos no están preparados para recibir a 20 españoles que no se integran. Sólo trabajo con

sitios buenos, no necesariamente caros –el precio ronda los 2.500-3.000 euros por cuatro semanas–. Trabajo con unos 50 *camps* que conozco personalmente, casi todos en la costa Este del país. Soy licenciada en Historia del Arte y antes tenía una galería, pero tuve que dejarla. Al principio creía que podría compaginar las dos cosas, pensando que lo de los *camps* sería algo para el verano, pero la verdad es que ahora me dedico todo el año a este negocio. En verano me instalo allí, voy a visitar a los niños y les hago una entrevista cuando vuelven. En invierno tengo

otros programas: preuniversitarios, colegios... que me obligan a viajar durante todo el año. No he tenido malas experiencias, los niños vuelven encantados, y eso es lo que me da fuerza, porque todos los veranos acabo agotada. Es muy intenso seguir de cerca mis campamentos, familias y *campers* durante todo el año... Pero creo que ese es precisamente mi acierto, la manera personal que tengo de llevar este negocio.» **_ por J. Ramón Gómez**

LA ELECCIÓN ACERTADA

«Un año me encontré a un niño francés en un campamento de teatro, fotografía, cine y televisión, aunque a él no le interesaba. Lo habían *largado* allí y el director no sabía qué hacer. Llamó a los padres pero sólo querían que aprendiera inglés. El director estaba horrorizado.»