

GRUPO JURÍDICO

Montejo & GLEZ. Martín

A B O G A D O S

www.montejoygonzalezmartin.es

Sombrerería, 21 - 6º / Tlfno. 925 821 571 / 45600 Talavera de la Reina (To)



ABOGADOS Y ECONOMISTAS

FISCAL -- LABORAL -- CONTABLE -- SOCIEDADES
TESTAMENTARÍAS -- HERENCIAS

www.enclave-asesores.es

Sol, 4 - Tlfno. 925 000 984 / Sombrerería, 21 - 6° - Tlfno. 925 821 571 / Talavera de la Reina (To) info@enclave-asesores.es

Montejo & González Martín Ramos González de Rivera

PROTECCIÓN DE DATOS COMPLIANCE PENAL

DERECHO CIVIL • MERCANTIL • SOCIETARIO

Cristo de la Guía, 12 - 3º B / Tlfnos. 925 826 840 - 607 664 674 - 647 601 655 / Talavera de la Reina (To) ramosgonzalezderivera@montejoygonzalezmartin.es

Futurart. Claves empresariales y solidarias es Fundación Futurart

Fundación Futurart es una institución **sin ánimo de lucro** con fines sociales que pretende acompañar a las **empresas solidarias** en sus labores de Responsabilidad Social Empresarial.

Mantenemos un Compromiso Social con las asociaciones de nuestra ciudad **apoyando cada año un proyecto** concreto elegido por las empresas solidarias que forman la fundación.

Más información en www.fundacionfuturart.es

¿QUÉ VAS A ENCONTRAR EN ESTE NÚMERO?

OPINIÓN

Editorial. José Luis Bodas 4. Salud. COFICAM. 10. En Mayúsculas. Raquel Torres 11. Legal. Roberto González 27. Márketing. Abraham Amor 60. Coaching. Curro Trujillo 65. Publicidad con Ciritione. Tomás Arriero 66.

DESTACADOS

LO HACEMOS POSIBLE	Down Talavera	5
CONCEPTO EMPRESARIAL	Garvín. Este año más que nunca	8
A FONDO	Pedro Durán. "El mundo se mueve con ilusión"	12
EMPRESARIAS	SPA Las Abiertas. Desconexión y relax en plena naturaleza	16
ENTRE CALDOS	13Uvas. Profesionales del vino	18
OPINIÓN	Mais Informática. "La Solidaridad es unos de los mejores cimientos"	22
DE CERCA	Begoña Polonio. Presidenta del CNDEUTO	23
ASOCIACIÓN DE ASOCIACIONES	AFATA. Al pie del cañón con los mas vulnerables de la pandemia	28
DE LEY	Jesús Lázaro. Abogaphone	31
INNOVACIÓN	García Industrias del Vidrio. Hablamos de Innovación	32
ENTREVISTA	Contrapunto.Una librería con aroma a café	36
EMPRESA	Chelo Marugán. Maestra peluquera	40
CUARTO SECTOR	Vettonia Seguridad. No hay mal que cien años dure	43
TIENE LA PALABRA	Tierras de Cerámica. Sueño cumplido	44
EN TUS MANOS	Yphysio. "Somos por encima de todo un equipo de profesionales"	48
EXPERTOS	Marsamatic. Toda una vida abriendo puertas a la comodidad	51
BIENVENIDA ASOCIADOS	Nuevas empresas asociadas	52
DE TÚ A TÚ	Muebles Carrasco. 50 años de tradición empresarial	55
UNIDAD ESPECIALIZADA	EBORASALUD. Aliados de la salud también en tiempo de Covid	58
ARTESANOS SOLIDARIOS	El arte en tus manos	62
EN LA RED	Carnicerías Otero. Ahora a un solo click	67
PROYECTO SOLIDARIO	Proyectos Empresariales Solidarios de Fundación	68

DIRECTOR José Luis Bodas

REDACCIÓN Equipo Fundación Futurart

FOTOGRAFÍA Fundación Futurart / Archivo Tecnigraf / DISEÑO Y MAQUETACIÓN Equipo Fundación Futurart

IMPRIME Técnicas Gráficas Talavera

Las opiniones, notas y comentarios serán exclusiva responsabilidad de los firmantes o las entidades que facilitaron los datos. La reproducción de los artículos y fotografías está prohibida salvo autorización expresa por escrito.



Si me remonto a los inicios de este 2020, por aquel entonces me preguntaba qué esperaba de este año, supongo que como el resto de la humanidad, para nada lo que nos ha traído.

Este año como poco, y sin entrar en mayores tragedias, nos ha roto esquemas, nos ha cambiado las reglas, nos ha dado una bofetada en todos los sentidos a todos sin excepciones y empresarialmente hablando nos deja bastante tocados.

Llegados a este punto jamás esperaba que este tramo final del año sería lo que está siendo, tan diferente a todo lo que podía imaginar y que esta circunstancia trastocara nuestros planes en la manera de celebrar nuestra particular fiesta de la solidaridad sustentada por el tejido empresarial y las entidades de Talavera y su comarca.

En términos generales nos ha restado mucha libertad, y no nos ha permitido ser nosotros mismos, ni hacer en muchas ocasiones lo que nos hubiera gustado.

Ahora bien, ese concepto de Responsabilidad Social Corporativa

(RSC) tan arraigado en las empresas y entidades que componen Fundación Futurart y relacionado con la ética en la manera de hacer empresa, de hacer entidad, teniendo constantemente presente la forma de corresponder a nuestro entorno, cuidando que esas decisiones del día a día reflejen un buen impacto en nuestra comunidad, nuestra sociedad, eso, precisamente eso, es lo que no se ha podido llevar por delante esta pandemia, esa ola de solidaridad generada por cada una de las personas que hay a la cabeza de esas entidades, esas marcas, de esas pymes, que conforman Fundación Futurart, un año más y de manera incondicional deciden apoyar y ser parte activa en cada uno de nuestros proyectos solidarios en favor de personas que nos necesitan y de un mundo mejor.

Gracias por ayudarnos a ayudar, gracias por tu solidaridad, gracias porque quien te necesita sabe que el mundo cambia con tu ejemplo, no con tu opinión. Gracias por hacerlo posible un año más.

El mejor escaparate para tu empresa Contrata tu publicidad con nosotros



Otra forma de ser solidario

www.fundacionfuturart.es

C/ Victoria Kent, 20 P.I. La Floresta - 45600 Talavera de la Reina (TO) Tel. 925 812 250 - Fax 925 828 197 - email: correo@fundacionfuturart.es



SIEMPRE CON ESPERANZA



Este año 2020 llega a su fin, un año que, al igual que para otras muchas personas, prometía venir cargado de nuevos proyectos, nuevas experiencias y el cual íbamos a afrontar con más ganas si cabe que años anteriores, pero a menudo todo aquello que creemos que tenemos controlado se escapa de nuestras manos.

En 2020, Down Talavera, se convertía en Proyecto Empresarial Solidario de Fundación Futurart por primera vez, y desde el anuncio de esta gran noticia, en la Gala Solidaria del año 2019, comenzamos a planificar, a organizar y a trabajar en equipo junto con la Fundación cómo llevaríamos a cabo el año tan prometedor que comenzaba. Pero las circunstancias se cruzaron en nuestro camino, y en el de todos, y tuvimos que cambiar el rumbo de todo lo previsto hasta el momento. Aun así nosotros no perdemos las ganas, la ilusión y en especial el enorme agradecimiento de todos los que formamos parte de la asociación, Junta Directiva, profesionales y familias, tenemos mucho que agradecer a Fundación Futurart y a todas las empresas y entidades que la componen. Pese a no haber podido llevar a cabo las actividades que teníamos previstas, ni los numerosos actos benéficos que teníamos planeados, Fundación Futurart ha estado a nuestro lado en todo momento, incluso en los momentos más complicados donde reinaba el miedo y la incertidumbre, prestándonos apoyo en todo aquello que estaba en su mano, abriéndonos una ventana al mundo a través de un espacio en su revista en el cual poder contar que la asociación continuaba trabajando, que nada nos iba a frenar y en especial, dándonos la



oportunidad de seguir dando eco a los derechos de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales.

Pero si algo hemos de agradecer enormemente, es el compromiso y la confianza que la Fundación Futurart ha depositado en nosotros como asociación teniendo el gran gesto de que **seamos** también Proyecto Empresarial Solidario en 2021 dadas las circunstancias de este año, y con la esperanza de que la situación vuelva de manera paulatina a la normalidad y podamos seguir desarrollando nuestra actividad y todos los planes de futuro planeados junto a la Fundación.

VERÁS LA ENERGÍA de otra manera

Te ayudamos a ahorrar en tu factura eléctrica

- PLAN DE EFICIENCIA ENERGÉTICA PARA EMPRESAS Y COMUNIDADES
- INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN GENERAL, ALTA Y BAJA TENSIÓN.
- PUNTOS DE RECARGA DE COCHES ELÉCTRICOS INSTALACIONES TRAMITACIONES DE PERMISOS - AYUDAS...

fenienergía

EMPRESA DELEGADA













Tel. 678 551 151



Del mismo modo, queremos agradecer al Embajador Solidario de Fundación, el doctor Roberto Pozo Moreno, el apoyar nuestro proyecto solidario y la labor que realiza nuestra asociación en la lucha por la plena inclusión social, laboral, educativa y sanitaria, así como en la mejora de la calidad de vida de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales. Y nos alegra que siga siendo Embajador Solidario de nuestro proyecto el próximo año.

El 2021 lo afrontaremos con mayor ilusión si cabe, con la esperanza puesta en que todo lo sucedido en 2020 con la pandemia de coronavirus quede atrás y que, poco a poco, podamos volver a la normalidad para seguir desarrollando todo lo que se quedó paralizado y retomar los proyectos de futuro. Por eso mantener el ser Proyecto Empresarial Solidario de Fundación Futurart también para 2021 nos da la fuerza que tanto necesitamos en estos momentos y el apoyo que la asociación necesita para impulsar programas dirigidos a personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales.

Entre ellos se encuentra el poder llevar a cabo el proyecto que presentamos para ser Proyecto Empresarial Solidario, y que seleccionaron con sus votos las empresas y entidades que forman Fundación, y que consiste en un programa destinado a favorecer la inclusión de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, así como la de sus familias, llevando a cabo todo tipo de actividades en el entorno comunitario otorgándoles el sitio que les pertenece como ciudadanos de pleno derecho. Entre estas actividades, las más demandas entre las familias y los chicos y chicas que componen la asociación está el ocio inclusivo. La situación actual del ocio de las personas con discapacidad está condicionada porque socialmente se trata de un colectivo en riesgo de exclusión social debido a los prejuicios y a los estereotipos que a día de hoy aún nos encontramos en la sociedad. La oferta de ocio actual les excluye, se dan bajos niveles de participación comunitaria y persisten las barreras internas y externas que determinan la participación de las personas con discapacidad intelectuales en actividades de ocio en un

entorno comunitario normalizado. Con el desarrollo de este proyecto fomentamos la participación social de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales a través de actividades lúdicas en entornos inclusivos y durante su tiempo de ocio.

Además, lo más atractivo de este proyecto es llevar a cabo salidas vacacionales de media estancia en destinos bien de playa o de montaña, en virtud de las preferencias de los chicos y chicas participantes. Sería la primera vez que desde Down Talavera se lleva a cabo este tipo de actividad, donde los chicos y chicas de la asociación se embarcan en una aventura solos, sin la compañía de sus familias estando de vacaciones únicamente con sus amigos y amigas. Además, es importante destacar que, con estas actividades vacacionales, no sólo se consigue proporcionar un espacio de ocio inclusivo en el entorno comunitario, sino que también se trabajan aspectos fundamentales como la autonomía personal, las actividades básicas de la vida diaria, la autodeterminación, el empoderamiento en la toma de decisiones etc.



PRODUCTOS ZOOSANITARIOS SALUD Y NUTRICIÓN ANIMAL

Empresa dedicada a la Salud y Nutrición Animal desde 1985

> Alfonso XI, 7 - Pol. Ind. La Floresta Tels.: 925 80 37 91 - 616 427 400 45600 TALAVERA DE LA REINA (Toledo) romo@comercialromo.com



Dadas las circunstancias, debido a las medidas cautelares y al cierre de todas las actividades de ocio en la comunidad, este proyecto no se ha podido desarrollar como teníamos previsto en un inicio, pero esto no interfiere en nuestros planes de futuro y mucho menos en el ánimo y en las ganas que tenemos de llevarlo a cabo. Estamos convencidos de que **cuando termine esta situación que nos ha tocado vivir volveremos** a planificar y a ejecutar este proyecto **con más ganas** si cabe que cuando lo diseñamos, y todo ello gracias, una vez más, a la colaboración y a la confianza que han depositado en nosotros todas las empresas, entidades y personas que forman parte de Fundación Futurart.

Ha sido un placer compartir con todos vosotros

este año 2020, gracias a todas las personas que han dedicado un ratito de su día a leer nuestros artículos en la revista de la Fundación y a conocer así un poco más del funcionamiento de nuestra asociación. Gracias por darnos la oportunidad de hacernos un poco más visibles en cada edición de la revista y por compartir con nosotros estos momentos tan excepcionales que nos ha tocado vivir.

Nos vemos de nuevo en el 2021, cargados de nuevas ilusiones y nuevos proyectos encaminados a perseguir la plena inclusión de las personas y la defensa de los derechos y deberes de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, así como de sus familias.







GARVÍN. ESTE AÑO, MÁS QUE NUNCA, AL LADO DEL AGRICULTOR Y EL GANADERO

En un año sensiblemente marcado por la pandemia de la Covid-19, el sector agropecuario ha tenido que mantenerse firme dada su condición de actividad comercial esencial. En **Grupo Garvín** han redoblado esfuerzos durante todos estos meses por estar más que nunca junto al agricultor y al ganadero; poniendo a su disposición la maquinaria y los recambios agrícolas necesarios, así como su servicio de urgencias y de taller, con el objetivo de garantizar la continuidad de la actividad en las explotaciones agrícolas y ganaderas.

El campo entiende más de climatología, de ciclos naturales y de labores de la tierra que de virus. Por ello, a pesar de la incidencia que ha tenido social y económicamente el coronavirus, la agricultura y la ganadería han añadido a su condición de sector primario la acepción de sostén del resto de actividades comerciales. Grupo Garvín ha seguido con sus entregas de las máquinas más adecuadas para cada época del año, facilitando su puesta a punto y demostraciones gratuitas; con su atención en las agrotiendas de Talavera y Olías del Rey, donde el agricultor y el ganadero han podido encontrar ese accesorio o recambio que necesitaba; con su servicio de urgencias y sus talleres móviles desplazándose hasta las explotaciones agrarias y ganaderas para garantizar la continuidad del trabajo; y con ese servicio postventa personalizado que les diferencia y que tiene una solución para cada agricultor y ganadero.

Garvín es **de siempre**. Porque son más de ocho décadas dedicándose con pasión a la fabricación y distribución de maquinaria y repuestos agrícolas. Garvín es **para todos**. Porque aúnan tradición, experiencia e innovación para seguir hoy

aportando soluciones integrales al sector agrícola. En su vocación siempre ha estado el acompañar al agricultor y ganadero lo que les ha hecho merecedores de su confianza y la de grandes marcas a nivel mundial. Así, Agrícola Garvín es empresa asociada a Grupo PROMODIS, el primer grupo europeo de compras de maquinaria agrícola.

A Garvín le caracteriza la ampliación de horizontes. Como así lo demuestra su división internacional con la que realizan proyectos tipo "llave en mano" para países emergentes; y su apuesta por el sector ganadero con equipos industriales para instalar, mantener y ampliar las salas de ordeño.

Les define su carácter de empresa familiar, cer-





cana y de atención personalizada. Y les diferencia su asistencia técnica, el asesoramiento al profesional, la gestión de la logística, el transporte de la maquinaria, su entrega, puesta en marcha y verificación así como su servicio postventa.

Un grupo empresarial arraigado en Talavera de la Reina con sus instalaciones centrales formadas por una exposición permanente con zona de maquinaria forestal y jardinería, aula formativa, zona de autoservicio agrícola y una campa exterior con las últimas **novedades del sector agrícola**. Su delegación en Olías del Rey, se presenta como un centro Promodis pionero en la región como concepto de autoservicio especializado en recambios y consumibles agrícolas. Todo ello les permite dar servicio y cobertura a una amplia zona de influencia que comprende las provincias de Madrid, Ávila, Cáceres, Guadalajara y, por supuesto, Toledo.

Hoy, es la cuarta generación de la empresa la que afronta los nuevos retos del sector. Y lo hace con la misma pasión que sus fundadores y con el mismo compromiso que han puesto todas y cada una de las personas que, durante 85 años, han escrito y escriben su historia empresarial.

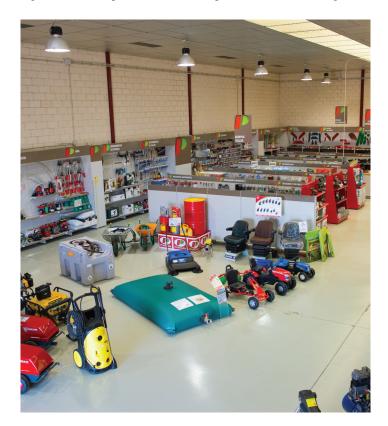
EL JUGUETE DIFERENTE, EL REGALO DE NAVIDAD MÁS ESPECIAL, EN GARVÍN

Desde hace algunas navidades, Agrícola Garvín



ha incorporado una línea de juguetes y miniaturas que se convierten en propuestas distintas, especiales y exclusivas para unas fechas en las que tanto apetece regalar. Si lo que buscamos en estas Navidades es sorprender con un juguete original y didáctico, en Garvín nos dan la clave. Disponen de una amplia gama de juguetes y réplicas de maquinaria agrícola, granjas y herramientas de jardinería, con tal grado de realidad que parecen de verdad.

Y si nuestra pasión o la de aquella persona a la que queremos sorprender es el campo, en Garvín disponen de un gran surtido de réplicas en miniatura de las máquinas, ideales para coleccionar. ■





COFICAM ACERCA LA FIGURA DEL FISIOTERAPEUTA A LOS CASTELLANOMANCHEGOS



Desde el año 2002, el Colegio Profesional de Fisioterapeutas de Castilla - La Mancha (COFICAM), con sede en Albacete, tiene entre sus objetivos acercar la Fisioterapia y la figura del fisioterapeuta a la sociedad en general y a los castellanomanchegos en particular, a través de la promoción de esta ciencia en distintos foros culturales, sociales o de investigación.

COFICAM, con 1.992 colegiados inscritos, se involucra cada día con el objetivo de **promover**, **favorecer y acercar la profesión a los ciudadanos** y velar por el uso adecuado del ejercicio de la Fisioterapia en diferentes ámbitos, ya sea profesionalmente, institucionalmente, con los colegiados o formativamente.

En este sentido, desde el Colegio se desarrollan distintas actividades con el fin de fomentar la concienciación de la población sobre esta disciplina. A finales de 2018 se puso en marcha la campaña sobre ergonomía postural **Pelotón Salud**, una iniciativa cuyo fin es transmitir los beneficios de la Fisioterapia a través de la prevención y la incorporación de hábitos saludables, inculcar buenos hábitos posturales a los niños en su día a día, además de concienciar a padres y profesores de la importancia de continuar aplicando lo aprendido y fomentar rutinas saludables como el deporte.

Este proyecto surge a raíz del compromiso del Colegio con los más jóvenes para defender el bienestar infantil y generar buenos hábitos posturales en su día a día. La campaña de concienciación tuvo lugar en 17 centros educativos de Castilla-La Mancha y estuvo dirigida a alumnos de entre 6 y 9 años. Durante varios meses, hasta 35 fisioterapeutas de COFICAM formados especialmente para ello, visitaron estos centros de la comunidad con el objetivo de presentar consejos de forma amena y dinámica mediante micro-charlas e interactuando con los niños. Pelotón Salud es una iniciativa educativa que, aunque ha tenido que paralizarse por la pandemia, cuenta con varias plataformas multimedia para que el mensaje llegue a los más jóvenes de una forma sencilla y divertida.

Además, COFICAM celebra cada año su **Día Mundial de la Fisioterapia**, una jornada en la que fisioterapeutas de la región se unen para tratar y poner en común los conocimientos sobre un tema. En 2018 las Tecnologías de la información fueron las protagonistas con la intención de sensibilizar a la población sobre el mal uso que se hace con frecuencia de las TIC's, dando lugar a problemas como tendinitis, whatsappitis o artrosis del pulgar. En 2019 el día se centró en el Ejercicio Terapéutico, mien-

tras que en este año 2020 el tema protagonista no podía ser otro que el manejo de los pacientes COVID

En su tarea de concienciación y solidaridad con la población COFICAM participa en algunas carreras populares como la de la Asociación Un@ más o la VII Carrera Popular Benéfica Desarrollo Running. Cada año también participa en la media maratón internacional de Albacete. Desde 2013 el Colegio colabora con esta carrera en la que participan hasta 3.000 atletas, aportando más de una veintena de fisioterapeutas que atienden a los participantes que así lo solicitan durante y al término de la prueba.

En COFICAM siempre hemos apoyado la presencia de **fisioterapeutas** en este tipo de eventos deportivos multitudinarios, ya que la labor del fisioterapeuta deportivo es de vital importancia para la sociedad.

Sin duda, a través de todas estas acciones, la labor de COFICAM se ha dado a conocer un poco más entre la población, ayudando a entender mejor en qué consiste esta profesión y los beneficios que puede generar bien aplicada y explicada.

JAVIER MERINO

(Vocal de COFICAM en Toledo)

¿QUEDAMOS A TOMAR ALGO?

Por razones que ahora no vienen a cuento, suelo tener conversaciones con personas de varios países europeos que pasan un tiempo entre nosotros, en nuestra ciudad, con nuestros amigos. Personas que vienen a aprender nuestro modo de vida, nuestra lengua, nuestra cultura. Una de las primeras cosas que aprenden es a hacer la pregunta que encabeza el artículo de este mes, ¿quedamos a tomar algo? Tomemos algo juntos, como sea, charlemos, es algo que parece definirnos como sociedad. ¿Lo aprovechamos?

"Son tiempos de cambio. Nada será lo que era. Todo saldrá bien. Saldremos más fuertes. Todo es incierto". Estas son las consignas de estos días, lugares comunes que se repiten y se repiten en redes sociales, en las conversaciones entre amigos (online, porque no podemos estar juntos), en los cafés que nos tomamos (en las terrazas de los bares, o en sus puertas, porque ya no podemos reunirnos en la barra ni en las mesas de tertulia).

En nuestro interior, ese que siente zozobra, temor, nerviosismo, rabia, tristeza, sabemos que es cierto que hay un aire de cambio, pero es tan difícil cambiar, ver las cosas con otros ojos, darnos cuenta de que, en realidad, el cambio ya estaba entre nosotros. Fundación Futurart nos reúne aquí cada mes y hace tiempo que cree en estos cambios, en el trabajo de todos para que nadie se quede efectivamente fuera y busca cada año entre los empresarios de nuestra ciudad empresas que rompan los estereotipos, que incluyan los tan ansiados cambios sociales en su práctica diaria. Así que yo también he decido cambiar. Hoy no traigo un libro de ayuda a emprendedores, que busque cómo se forjan los líderes o que sea el testimonio individual de un empresario solidario. Hoy traigo una guía creada Cuía sobre La Economía Social y Solidaria



por el sindicato CCOO, la confederación de trabajadores que inició su andadura en los años sesenta y cuya filiación comunista originaria no se le escapa a nadie hoy en día.

Son tiempos de cambio, puede ser, quizá por eso debemos empezar a ser solo uno, a dejar de buscar el enfrentamiento y tratar de encontrar soluciones a los problemas que a todos nos acechan. El mercado de trabajo, la organización social es ya otra. Los empresarios son trabajadores y los trabajadores se convierten en empresarios en un mundo donde el empleo ha cambiado de cara y requiere de un esfuerzo conjunto. Las empresas sociales, más allá del viejo cooperativismo, son una salida para muchos desempleados que tienen ahora más que nunca el mundo a sus pies, o en sus dedos, solo con un click en un teclado o en una pantalla.

La *Guía sobre economía social y solidaria* puede ser un documento útil si estamos pen-

sando en cómo mejorar nosotros, cómo encontrar un nuevo empleo, cómo autoemplearnos y cómo colaborar con mis vecinos, mi ciudad o con toda la sociedad. Se trata de un documento que recoge las definiciones, el marco jurídico, las posibilidades de financiación, las estrategias de desarrollo de los proyectos que queremos llevar a cabo y una pequeña historia de este tipo de concepción empresarial. El debate sobre hacia dónde queremos ir puede empezar desde el prólogo de la guía, lugar desde el que los creadores dejan claro cuáles son los propósitos que les han llevado a la creación de la misma.

No seré yo quien se dedique a aleccionar al lector sobre aquello que debe pensar, sobre una u otra ideología. El lector es siempre capaz de averiguar con qué está de acuerdo y con qué no, pero, a veces, una mirada desde el otro lado puede abrir muchas puertas.

Lo tristemente cierto es que la situación de emergencia sanitaria que estamos viviendo ha puesto ante nuestros ojos los fallos del sistema (laboral, educativo, social, etc.) y hace falta repensar muchas de las verdades que considerábamos inamovibles.

Así que, ¿qué les parece? ¿Nos tomamos algo juntos? ■



RAQUEL TORRES LUMBRERAS
IES Gabriel Alonso de Herrera

Chelo Marugán cultura de belleza saludable

C/ Justiniano López Brea, 3 - Talavera de la Reina / Tel. 925 82 70 30 www.chelomarugan.com



Esta es la historia de un nombre y un apellido ligados al de su negocio hace ya 45 años, pues las primeras líneas de este libro se escribieron allá por el año 1975 en una pequeña ferretería. Cuatro décadas y media de una manera de entender la vida y que han construido uno de los nombres referentes en el panorama empresarial talaverano: Pedro Durán, Ferretería. Lo que viene a continuación es la entrevista con el empresario... y la charla con el hombre.

HOMBRE Y EMPRESARIO FORJADOS A SÍ MISMO

La casualidad quiso que nuestro protagonista y su futuro profesional se cruzaran tras comprobar que lo de los estudios en lo que entonces era Maestría Industrial no eran lo suyo a tenor de las notas que conseguía. "Mi padre habló con un conocido que tenía una ferretería y se dedicaba al tema industrial", recuerda Pedro Durán. "Recuerdo que empecé a trabajar el día 5 de mayo de 1975 y poco a poco fui aprendiendo. Cuando entré, no tenía ni tienda, tan sólo unos vendedores que venían, les hacíamos los pedidos a Madrid y daban mínimo una semana de entrega". En diciembre de ese mismo año abrieron una tienda de cara al público en la que Pedro despachaba y atendía. Contaba entonces con quince años.

Llegó el momento de "hacerse un hombre" y de cumplir con el servicio militar, optando por realizarlo como voluntario de Cruz Roja en Talavera durante veinte meses. Las condiciones no eran sencillas, porque hacía un día de guardia por dos de trabajo en la ferretería.

Así que con 19 años y un Seat 127, Pedro Durán salía a la calle a vender por los talleres. Aquellos cinco años previos le habían permitido conocer el producto y la gente le iba atendiendo porque le reconocía de su paso por la tienda. Así estuvo durante un par de años hasta que "la empresa empieza a ir mal, sus nuevos dueños no sabían llevarla y en noviembre de 1981 decido establecerme por mi cuenta", nos explica. Unos meses después, en enero de 1982, Ferretería Pedro Durán da sus primeros pasos con la compra de su primera furgoneta a la que cargaba con todo lo que iba a vender: tornillos, electrodos... "Tengo recuerdos de que en aquellos momentos la gente se reía de mí diciéndome pero pobrecito, ¿dónde vas con eso? Y yo respondía: no, si tengo más material. Pero yo no tenía más material, lo único que tenía eran muchas ganas de trabajar. Y si vendía cuatro, compraba seis y con el beneficio iba pagando..." Por aquel entonces había empresas importantes como Moro, Figueroa e Hijos o La Zamorana; a día de hoy, sólo ésta última ha sobrevivido.

Poco a poco el trabajo va en aumento y, un año después, Pedro abre una pequeña tienda de apenas 30 m2 en la calle Santa Teresa; posteriormente se trasladan a una un poco mayor, de 100 m2, en la calle Navalcán. Hasta que llega la crisis del 83-84 que, como explica el propio Pedro, "no fue una crisis de trabajo sino de dinero. Nos dejaron algunos clientes unas buenas cornadas en forma de deudas. Y, claro, si cuando estás alzando el vuelo te pegan en la cabeza, te caes, y te encuentras sin fuerzas ni recursos. Entonces me dije que, hasta que no estuviera preparado, no volvería a abrir".

Con esta determinación, Pedro inició su reinvención laboral. Se marchó a la parcela de su padre donde había una nave y, en su interior, la pavimentó con cemento, se preparó unas estanterías y se hizo una especie de pequeño almacén dentro de otra nave que su padre tenía allí para guardar los camiones. Y volvió de nuevo a arrancar, "de cinco hacía seis; de seis hacía siete... y así durante unos cinco años. Yo cargaba la furgoneta por las mañanas y la descargaba por las noches porque sólo tenía un vehículo. Iba recogiendo y entregando a los clientes. Yo compraba, vendía, repartía, facturaba... Lo bacía absolutamente todo", recuerda con cierto orgullo. En el caso de Pedro Durán, la expresión un "empresario hecho a sí mismo", no es precisamente un eufemismo, sino pura realidad. Desde muy pronto vida profesional y personal se entrelazan y Alicia, su mujer hoy y por aquel entonces novia, le echaba una mano haciendo las facturas a máquina. Ambos encontraron una casa en El Chaparral que contaba con una nave de 120 m2 y que Pedro fue llenando poco a poco de material. "Pedía un poco más de material de la cuenta y, según iba vendiendo, iba comprando más y el beneficio lo iba dejando en el almacén hasta que en el año 90 nos trasladamos a estas instalaciones con más de 400 m2. Desde entonces, hemos crecido lo que hemos podido", confiesa Pedro Durán. Un resumen demasiado injusto para sintetizar los más de 11.000 metros cuadrados de instalaciones que Durán Ferretería tiene a día de hoy en su almacén central de Talavera, con una cartera de más de 5.000 clientes y una base de negocio tan importante como asentada después de cuatro décadas.

Durante este viaje, varios hitos que han marcado la trayectoria empresarial de Durán Ferretería, como la apertura de un almacén en Navalmoral de la Mata, la nave que se hizo en el Polígono Industrial de Torrehierro y la apertura hace tres años de su delegación en Illescas. Entre medias,



la incorporación al negocio hace dieciséis años de su hijo David, lo que otorgó impulso y proyección a la empresa y que motiva cierto orgullo a la hora de referirse a ello por parte de Pedro, por mucho que pretenda disimularlo.

LA FERRETERÍA DE ANTES, EL NEGOCIO DE AHORA

Mucho ha cambiado la forma de ver y entender la ferretería industrial, y por su trayectoria Pedro Duran puede analizar el sector desde una atalaya privilegiada. Reconoce que ahora es más complicado que entonces, "cuando la gente de la comarca te venía a comprar, cargaban el producto y no bacía falta ir a visitarla; además no volvían en uno o dos meses. Había mucho trabajo en los pueblos, todo el mundo quería tener sus ventanas de aluminio, sus buenas puertas y todo eso dio mucho trabajo. Pero, hoy, la compra ha cambiado mucho. Antes, la gente podía esperar una semana y boy quieren el material ya mismo. Y, si no tienes un buen stock, con buenas marcas y a buenos precios, no puedes trabajar". Pensar hoy en arrancar como hace 45 años, se antoja difícil de imaginar. "Sería imposible, pues tendrías que pelear con grandes grupos que se mueven mucho", explica Pedro Durán.

En este sentido, el servicio que ofrece Durán Ferretería es difícil de igualar y su labor es ampliamente reconocida por sus clientes; no en vano, un stock de 90.000 referencias lo avala. "Con este número de referencias y 800 proveedores, puede

que te falte algo; pero vente con una lista de 20 cosas que necesitas, y si no te llevas 19 poco falta. En Durán Ferretería estamos comprando hoy para vender dentro de 15 días; nos adelantamos", explica Pedro Durán.

EL SECRETO DE LA PERMANENCIA EN EL TIEMPO

Cuatro décadas y media en un negocio como éste dan para mucho, como repasa nuestro protagonista. "Ha habido de todo, buenos momentos, malos y regulares. Las crisis nos han dado fuerte, porque llegamos a ser 60 personas y hubo que despedir a gente. El cliente también cerraba, y te dejaba a deber". Sin embargo y a pesar de todas las dificultades, la empresa se ha sobrepuesto hasta lo que es hoy. ¿El secreto?, quizás lo encontramos en la perspectiva de negocio que tiene Pedro Durán: "Al negocio lo que hay que hacer es quererlo, debe ser una prolongación de ti, tu hijo, le tienes que ayudar. Y cuando el negocio te pide, le tienes que devolver lo que te ha dado", sentencia.

Si determinante es su visión del negocio, no menos lo es su comparativa entre empresario y empleado. "Una cosa es ser empleado y otra es ser empresario. Ser empresario significa, en un momento dado, tener que ceder parte de lo que ya te ha dado el negocio para que el negocio siga flotando. Porque, evidentemente, en el camino hay baches, hay ríos... y tienes que poner una barca para cruzarlos. Eso significa que tienes



FABRICACIÓN DE CUADROS ELÉCTRICOS, ESPECIALIZADOS EN LA PROGRAMACIÓN DE PLC'S Y PUESTAS EN MARCHA

SECTORES DE APLICACIÓN: AGRÍCOLA, AGUA, ALIMENTICIO E INDUSTRIAL

C/ CARPINTERÍA 37-39 ■ Tel. 925701797 - 45638 PEPINO (TOLEDO)

que volver a invertir tu dinero en el negocio, porque hay un mañana y los malos momentos llegan".

Si dirigir es tomar decisiones, en la vida de Pedro Durán se deben contar por muchos miles las que ha debido tomar a lo largo de toda su trayectoria; y quien le conoce sabe que a diario. Cuando se le pregunta si se arrepiente de alguna, es tajante: "No me arrepiento nunca de las decisiones que he tomado. Unas me han ido bien y otras mal; de las que me ban ido mal be aprendido. Evidentemente hay cosas que no las tenía que haber becho de esa manera, pero be aprendido cómo no hacerlo. Las decisiones se toman en base a lo que tienes sobre la mesa en un momento concreto; y te puede salir bien o mal. Es como cuando llegas a un cruce de caminos y tienes dos alternativas: derecha o izquierda. ¿Cómo sabes si te hubiera ido mejor por un lado u otro? En este negocio creo que equivocaciones importantes no be tenido, porque entonces no estaría donde estoy. Unas decisiones te traen satisfacciones, otras te dan dolor de cabeza... pero no cambiaría ninguna de ellas. Lo importante es tomarlas a cada momento".

Si muchas han sido las decisiones tomadas, no pocas deben haber sido las satisfacciones recibidas después de más de 45 años. Una de las más importantes reconoce Pedro Durán fue entrar a formar parte en 1993 de ASIDE (Agrupación de Suministros Industriales de España)



por lo que significaba que lo hubieran considerado buen candidato para estar dentro de un grupo de compras de suministros industriales tan importante. "Otra fue cuando pude formar parte de la directiva de ese grupo, continúa, siete años en el consejo de administración tomando decisiones de mi empresa y de empresas parejas a la mía. Satisfacción fue también estar doce años como presidente de ASIDE, lo que me sirvió para aprender mucho de mis compañeros, cómo negociaban...".

En el escalafón de satisfacciones ocupa un lugar importante, sobre todo por lo que toca al corazoncito, cuando le pidió a su hijo David que se pusiera a trabajar con él. "*Tener a un hijo tuyo*

al lado todos los días, con puntos de vista que pueden ser iguales o diferentes, pero que te sirve de apoyo, fue y es una gran satisfacción. He tenido en la empresa a mi padre, a mi mujer, a mi hermano, a dos hermanas y a mi hijo".

Pedro tiene claro el axioma que hace tener éxito empresarial: "todo lo que le quieras poner a este negocio, a cualquier negocio, es lo que vas a sacar. Hay gente que poniendo menos es feliz, y me parece bien. Pero a mí me gusta el negocio, venir a trabajar... Tanto es así que no tengo pensamiento de jubilarme nunca. Tengo conocidos con negocios importantes, y con 80 años siguen yendo a la empresa. Pues yo quiero ser uno de esos. El negocio me dará para descansar,



Avda. del Príncipe, 27
Tel. 925 72 28 00
Web: www.cyme.es
E-mail: cyme@cyme.es
TALAVERA DE LA REINA

Asesoría de empresas Fiscal - Laboral Contabilidad Seguros generales







para disfrutar, pero sobre todo el negocio para mí es una satisfacción más en la vida. Porque un empresario lo es desde que nace hasta que se muere; ser emprendedor se lleva en la sangre".

EL FUTURO MÁS INMEDIATO

Ante lo que está por venir en el sector de la ferretería industrial, Pedro piensa que, en la zona en la que estamos, "seguirá más o menos bien. El problema es que las grandes empresas están llegando a acuerdos con multinacionales del sector y los grandes pedidos les están llegando de manera directa. Por eso creamos un grupo de ventas, Bextok, para ser fuertes precisamente a la hora de vender; es un grupo que aquí en Talavera puede que no se note mucho porque no hay grandes empresas, pero fuera, como en Madrid sí que se nota su actividad. En Bextok, la unión hace la venta".

El pasado se conecta con el futuro en la relación de Ferretería Pedro Durán con sus clientes; así, hoy se atiende a los hijos e incluso nietos de aquellos clientes que comenzaron hace cuatro décadas. "Me siento orgulloso de esta situación y te voy a dar un ejemplo. Es un orgullo profesional y personal haber vendido a clientes como Justino Fernández que fue el padre de Hermanos Fdez. Peño de Calera; y abora seguimos vendiendo a la compañía, que la dirigen sus nietos. Pero esto es un ejemplo, como éste hay otro buen número de empresas. Han pasado ya tres generaciones. Cuando miras atrás y ves que estás en los 60 años de edad ya y piensas en todo lo que llevas recorrido... Y es que para mí la salud es trabajar y tener situaciones en las que tenga que tomar decisiones por mí mismo; porque el cerebro hay que ejercitarlo; si no, se atrofia, y yo tomo cada día montones de decisiones y eso es porque el músculo, el cerebro, está bien engrasado", defiende con convicción.

ORGULIO Y SATISFACCIÓN POR LO LOGRADO

La marca, la ferretería, son de sobra conocidas en Talavera y su amplia comarca y objeto de comentarios que ponen a Durán Ferretería como ejemplo de negocio de éxito. Lejos de aumentar la temperatura en el termómetro del ego, a Pedro Durán este reconocimiento le estimula en el día a día. "Las cosas se hacen con ilusión, el mundo se mueve con ilusión y esfuerzo, más que con dinero".

Todo lo da la seriedad y formalidad en el negocio. En el caso de Durán Ferretería, Pedro tiene empleados que llevan con él nada menos que 30 años, "no les irá mal después de tanto tiempo, señala con una sonrisa. Y no se trata de ego, es el reconocimiento a que has hecho un trabajo como has querido hacerlo, una satisfacción enorme cuando escuchas a gente decir que lo que hemos levantado empresarialmente durante este tiempo tiene una gran envergadura para la zona en la que estamos.

Con 45 años de trayectoria profesional, con los sesenta de edad recién cumplidos, podría antojarse difícil que nuestro protagonista encontrara un motivo para ilusionarse cada día con el trabajo. "Tengo ilusión porque mi negocio esté más controlado, digitalizado ya que no le voy a restar esfuerzo o inversión que necesite. Me ilusiona mantener la plantilla, puestos de trabajo, que la empresa esté más adaptada a los tiempos porque los retos son diferentes. No necesito mucho más que otras personas, la verdad; durante este camino, han surgido varias sociedades que han nacido del negocio "madre" de la ferretería, buscando esa diversificación para mantener con vitalidad el negocio, no aferrarnos a un solo sector, logrando gestionar un equipo humano de más de 100 empleados... Todavía me apetece hacer cosas diferentes cada día, tengo ilusión por hacer cosas nuevas y creo que a eso

se debe el crecimiento en otros sectores". Más de un centenar de empleados, un dato que hace reflexionar sobre la cantidad de gente a la que se ha preparado en la empresa, pues Pedro no olvida que "el desarrollo de un negocio se hace con la gente que está a tu alrededor, porque el equipo lo haces tú, no te viene hecho. Tienes que hacer que trabaje y se desarrolle".

Siempre en constante evolución para que el negocio no se pare, "estoy todo el día empujando a mi gente. Me siento vivo, con ganas de seguir empujando el negocio. ¿Hasta dónde me van a llevar estas ganas? No lo sé. Me gustaría que tomara el relevo parte de mi familia, que el negocio se siguiera llamando Durán pero no sé qué deparará el futuro".

EL DÍA DE LA RETIRADA...

Pese a su afán por la inmortalidad empresarial, Pedro es consciente de que, el día de dar un paso al lado, inexorablemente llegará. Preguntado ante esa situación y sobre cómo le gustaría ser recordado, Pedro Durán, lo tiene claro. "Me gustaría que dijeran de mí que fui un tipo trabajador y serio. Todo el mundo sabe que yo, a la bora de entrar en la ferretería soy el primero, y me voy el último. Que fui valiente a nivel comercial, emprendedor". Sin embargo, esta respuesta se ve reforzada por el comentario que hace tan sólo unos días le hizo un cliente amigo suyo: "Gracias a las manos que has echado, Pedro, a las empresas y empresarios de Talavera en momentos difíciles, muchas siguen a día de hoy abiertas". Y no se nos ocurre mejor recuerdo con el que pasar a la posteridad empresarial, ni mejor manera de finalizar esta entrevista. Para lo primero, a Pedro, aún le quedan unos pocos madrugones.

VÍCTOR MANUEL FERNÁNDEZ

SPA-COMPLEJO RURAL LAS ABIERTAS

DESCONEXIÓN Y RELAX EN PLENA NATURALEZA



Mi nombre es Ana Isabel García Otero, tengo 56 años, estoy casada y soy madre de 4 hijos, nací en El Torrico provincia de Toledo. Soy Técnico en Administración de Empresas, formación con la que me he desarrollado profesionalmente. En el año 1987 me incorporé al mundo laboral, primero por cuenta ajena y desde el año 1998 como empresaria autónoma. En estos 30 años de trayectoria profesional, siempre en compañía de mi marido, he desarrollado varias actividades económicas, y en los últimos 23 años las he compaginado con mi labor de madre de familia numerosa, siendo este el proyecto personal del que me siento más orgullosa. Lo que hoy llamamos conciliar la vida profesional y personal, es una tarea dura, de mucho trabajo y esfuerzo, pero ánimo a todas las personas de ambos sexos a intentarlo, pues con dedicación y motivación se consigue.

Creo que es muy importante tener un propósito de vida. De esta manera devolvemos y aportamos a la sociedad dos importantes pilares como son la continuidad del ser humano y la actividad y riqueza económica de una comunidad.

Las actividades que me encuentro desarrollando desde mis inicios son: prestación de servicios de seguridad privada, tanto física, servicios de vigilancia personal y de bienes, como la instalación de sistemas de alarmas y CCTV. Servicios de instalaciones eléctricas en general. Instalación y mantenimiento de energías renovables (energía fotovoltaica) en concreto los huertos solares, sector tecnológico con un futuro muy prometedor.

LAS ABIERTAS

Desde el año 2014, formo parte de los que apostaron por el **turismo rural de calidad y cercano**. Toda la familia nos desplazamos desde Toledo capital a una pequeña finca en el término municipal de San Bartolomé de las Abiertas.

Nuestro proyecto de turismo rural se caracteriza por nuestra **cercanía con el cliente**, ofreciendo un **trato familiar** y a la vez **profesional** con el fin de satisfacerles, para ello, es importante conocer los gustos, aficiones y necesidades de todos y cada uno de ellos. En general buscan alejarse de las ciudades, de su día a día tan estresante, y encontrar un poco de **tranquilidad**, **descanso** y sosiego. Se trata de un proyecto ambicioso, donde estamos implicados toda la familia y los 5 empleados que nos acompañan en la labor. En estos momentos, tan difíciles para todos, este sector concretamente, es uno de los más afectados, pero con voluntad y ganas, vamos a salir adelante y con más sabiduría pues de todo se aprende, hasta de los malos momentos.

En nuestro proyecto contamos con dos casa rurales, de nueva construcción con todas las comodidades del siglo XXI, en plena naturaleza, rodeadas de olivos. La capacidad que disponemos es para 60 huéspedes; restaurante, próximamente salón para eventos (bodas, comuniones, bautizos, etc.) y Spa como terapia de relajación y de bienestar, y masajes. Ofrecemos: salud, bienestar, tranquilidad y relax. Disponemos de salones para empresas: celebración de reuniones, formación y todo tipo de eventos empresariales. Y para los que necesitan actividad física y el contacto con el aire puro les proponemos rutas en quads, paseos a caballo, pistas de tenis, pádel, etc. Además disponemos de campo de fútbol con césped natural, lago para paseos en canoa o parque de multiaventura: puentes tibetanos, tirolina...

Nos satisface mucho que durante estos 5 años han pasado por nuestras instalaciones personas de toda España y de varios países europeos y americanos. En muchos de los casos repiten y se han convertido en parte de la familia, es un honor y todo un placer saber que cuentan con nosotros para su descanso o celebraciones.

Nuestro establecimiento conocido como SPA-Complejo Rural Las Abiertas ofrece a la comarca de Talavera, y a toda la provincia de Toledo, contacto pleno con la naturaleza, un lugar donde descansar y desconectar, disfrutar de unas vacaciones o relajarse en nuestro Spa, así como disfrutar de una cocina con platos saludables y sabrosos, ofreciendo carnes de producción propia.

Nos gusta conocer las inquietudes, necesidades y gustos de nuestros clientes para ofrecerles la mejor estancia, degustación, bienestar y relajación. Os animo a contactar con nosotros, os vamos a sorprender. Os esperamos. ■

CONTACTO:

Tlfnos.: 925 86 02 25 - 639 012 222 (también WhatsApp) www.lasabiertas.com Email: info@lasabiertas.com Facebook: Complejo Rural Spa Las Abiertas Instagram: @sparural_lasabiertas Twitter:@spalasabiertas



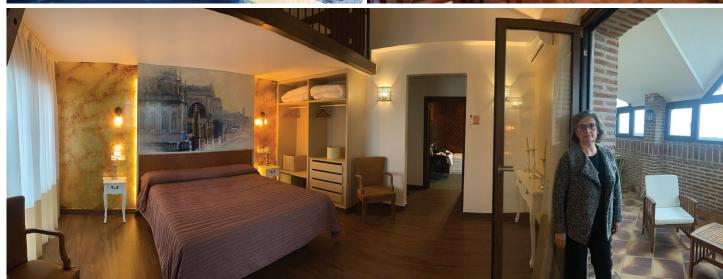












13 UVAS PROFESIONALES DEL VINO

13Uvas es una distribuidora distinta, un proyecto creado desde el entusiasmo y la experiencia. Marianela Viadero, tras una larga trayectoria dedicada al mundo del vino como sumiller y directora comercial, decidió crear su propio negocio. Fue en 2017 cuando nació 13Uvas Vinatería, una empresa fundada con pasión, compromiso y esfuerzo. Y es que Marianela mujer apasionada de su trabajo, no ceja en el empeño de transmitir sus conocimientos a través de la cultura del vino.





¿Cómo definiría el trabajo de 13 Uvas?

13 Uvas vinatería es un proyecto profundamente humano, en el que apostamos cada día por un trato cercano y personal. Creado por personas y para personas que tienen un nexo común: su curiosidad y su amor por el mundo del vino.

Nuestra misión: ofrecer a nuestros clientes, una opción diferente; mejor atención, servicio y precio.

Visión: llevar a nuestros clientes los mejores productos, la cantidad es tu opción.

Valores: compromiso a la excelencia, compromiso de servicio.

¿Dónde se centra su ámbito de actuación?

Actualmente nos dedicamos a la venta y distribución de vinos en el canal Horeca, y fundamentalmente en la provincia de Toledo y Madrid. Desde www.13uvasvinateria.com nos acercamos a particulares que quieren adentrarse en este fascinante mundo, en nuestra tienda online pueden encontrar una selección de vinos, y siempre acertarán. También pueden suscribirse al Club Vinatero donde descubrirán vinos emocionantes, y con alma.

Las pequeñas bodegas son una parte importante del sector vitivinícola español. ¿Es una tendencia o los nuevos bodegueros han venido para quedarse?

Las pequeñas bodegas constituyen el 40% del mercado del vino. No son tendencia, forman parte del sector y por supuesto se van a quedar. En España, el sector vitivinícola es una parte muy importante, no solo de nuestro patrimonio, sino también de nuestra sociedad y nuestra cultura. El vino contribuye a nuestra imagen de país y es un imán de atracción de visitantes y turistas; tenemos un sector responsable y sostenible, con su entorno y con las personas que nos rodean; es motor de desarrollo en muchos pueblos y ciudades pequeñas de nuestra geografía, distribuye el territorio y ofrece empleo de calidad; es símbolo de costumbres pero también es puntero en innovación e investigación; es el reflejo del buen de hacer de miles de empresas y viticultores en todo el país.

¿Cómo empezaste en el mundo del vino?

Mi primer contacto fue cuando trabajaba en hostelería. Poco a poco me di cuenta de lo mucho que me gustaba la interrelación con el cliente, cuando estaba en sala como ayudante, luego fui ascendiendo hasta convertirme en jefa de sala, y es ahí, cuando me doy cuenta de los nuevos gusto de nuestros clientes les gustaba



pedir una copita de vino, pero había quienes no se atrevían, le tenían miedo, era algo abstracto, desconocido y lo consideraban un poco elitista. Los clientes me pedían consejo y yo de forma cercana les aconsejaba, les hablaba de las sensaciones más que de la parte técnica. Así es como descubrí mi verdadera pasión y tomé la decisión de formarme en sumillería en la escuela de hostelería de Toledo, y día tras día me he ido acercando más al mundo del vino, formándome, viajando, leyendo, catando etc. es un mundo en el que nunca dejas de aprender.

¿Cuántos vino tiene que probar para elegir sus preferencias? Porque imagino que serán muchos.

No podría fijar una cantidad exacta, el mundo del vino nos ofrece infinidad de posibilidades y nunca dejas de sorprenderte, una persona que

"Es símbolo de costumbres pero también es puntero en innovación e investigación"



se dedica a este mundo nunca puede dejar de catar, siempre descubres cosas nuevas. Vivimos en un mundo de excesiva información, donde tenemos que aprender a sacar conocimiento y destilarlo en sabiduría. Intento beber menos y profundizar más.

La cocina española goza de una gran fama en otros países. ¿Cree que el vino también está tan reconocido?

Los vinos españoles son reconocidos a nivel mundial pero no lo suficiente a pesar de ser uno de los mayores productores del mundo, creo que no están lo suficientemente promocionados, estamos a la sombra de Francia que nos compra vinos a granel y al final vamos a tener mucha más repercusión, y estamos destacando mucho, mucho más de lo que destacábamos antes. Se exportan vinos de alta gama en pequeñas cantidades pero de gran prestigio. Y por otro lado encontramos los vinos españoles que conquistan los mercados extranjeros por su relación calidad-precio.

¿Qué vinos son mejores, los de grandes bodegas o los de bodegas pequeñas?

Hay grandes vinos en bodegas pequeñas y grandes vinos en bodegas grandes. No se puede generalizar. Hay espacio para todo el mundo.

Hay quien prefiere grandes marcas, marcas ya

HIJOS de FULGENCIO FERNÁNDEZ, S.L. CASA FUNDADA EN EL AÑO 1898

INSTALACIONES DE ORDEÑO MECÁNICO

Vacas, cabras y ovejas SAC - SENIOR - MANOVAC Tanques frigoríficos SERVICIO POST-VENTA

SERVICIO 24 HORAS - TFNO. 607 844 584

C/ Navalcán, 34 - 45600 TALAVERA DE LA REINA Teléfonos: 607 844 584 - 607 842 077 - 925 80 05 86

"Los clientes me pedían consejo y yo de forma cercana les aconsejaba, les hablaba de las sensaciones más que de la parte técnica"

consolidadas y quien busca pequeños productores. Yo personalmente defiendo la autenticidad de lo pequeño, pequeñas bodegas con viñedos propios, una familia, una tradición, una pasión. ¿Qué características debe tener un buen vino? Para mí una palabra que define un buen vino es equilibrio. Principalmente en su aspecto gustativo, todos sus elementos han de estar en equilibrio (acidez y dulzor, concentración de taninos y suavidad en boca y proporción de alcohol y frescura).

¿Qué temperatura es la ideal para beber un vino?

La temperatura del vino es vital para su degustación, un vino sometido a mayores temperaturas es más vulnerable que un vino más frio, ya que puede templarse fácilmente con el ambiente. Sin embargo si está demasiado caliente se puede estropear con bastante facilidad.

Casi todos los vinos blancos suelen servirse más fríos que el vino tinto, sin embargo algunos vinos blancos no se sirven fríos, y tampoco todos los vinos tintos se sirven a su temperatura ambiente. Cada vino tiene una temperatura óptima para servirlo.

Desde 13Uvas, estas son las distintas temperaturas en los diferentes vinos que aconsejamos. Para los Tintos jóvenes 12-14°C, los Tintos crianzas 14-17°C, los Rosados jóvenes 7-10°C, los Blanco con barrica 10-12°C, los Blancos jóvenes 7-10°C, y no olvidemos que la temperatura de los vinos dulces está entre los 10-12°C.

Si abrimos una botella para la cena y sobra un poquito ¿qué debemos hacer?

No pasa nada, nosotros en casa somos consumidores de vino y unas veces bebes más que otras, pues hay algunas precauciones básicas que tomar, lo primero beberlo lo antes posible, un vino no aguanta más de una semana, taparlo con una bomba de vacío que las hay muy buenas y baratas o, con su propio corcho, y si lo guardas en la nevera mejor en posición vertical, porque el vino contiene moléculas y así conservan mejor sus cualidades.

Para disfrutar de un buen vino ¿debemos entender de ellos?

Para disfrutar del vino no es necesario ser un experto, para disfrutar de un buen vino lo más importante es la compañía aunque también son importantes otros factores. Abrir una botella de vino con un buen sacacorchos es toda una habilidad, hay que hacerlo con mucho mimo, y cuidado para evitar que el corcho se rompa en

el interior de la botella.

También es importante tomarlo en la copa adecuada que, nos mostrará mejor las cualidades de nuestro caldo. Un buen vino, parece obvio, pero el vino ha de ser de calidad y ser conservado en buenas condiciones y por supuesto, servir o, tomarlo a la temperatura correcta.

Una de las críticas más comunes que reciben las pequeñas bodegas son los altos precios de sus vinos. ¿Existe una buena relación calidadprecio en España?

Desde mi humilde punto de vista considero que en relación a la calidad de vinos que están elaborando las pequeñas bodegas los precios son apropiados en la inmensa mayoría, claro podemos encontrar de todo. Las pequeñas bodegas son un valor al alza y muy apreciado por los consumidores. Se trata muchas veces de viticultores que recuperan terrenos olvidados, con viñas viejas que dan gran potencia al vino porque sus frutos salen muy concentrados en azucares. Cómo la cosecha es poca y las condiciones del terreno muy acotadas, los azucares no se diluyen, como si pasa cuando se cosechan grandes extensiones con microclimatologías más variadas. El resultado son vinos de alto grado alcohólico y calidad.





Para las pequeñas bodegas es muy importante comunicar su filosofía de trabajo. Como distribuidora, 13 uvas tienen que transmitir esa pasión. ¿Cómo lo consiguen?

Vivo cada día con pasión el vino y cuando sientes esa pasión, y eres capaz de hacer que los demás la sientan también, es un sentimiento realmente mágico.

Detrás de una botella de vino hay un sueño, una historia, unas manos, un viñedo, un paisaje, personas extraordinariamente buenas y trabajadoras etc. El vino tiene la capacidad de emocionar y transportar estos logros y convertirlos en huellas para continuar en el camino.

El vino ecológico está cogiendo mucha fuerza, sobre todos en bodegas recientes que trabajan con una producción orgánica que respete al medio ambiente. ¿Qué opina 13 uvas al respecto de esta tendencia?

El vino ecológico está de moda, cada vez son más los consumidores que demandan este tipo de vinos por la preocupación actual por la huella que dejaremos en nuestro planeta y por qué los consumidores también se han dado cuenta de que los vinos ecológicos en la mayoría de las ocasiones son vinos con una relación calidad-precio extraordinaria, son vinos con personalidad además de cuidar el entorno y ser más saludables para el consumidor. Los vinos ecológicos son el futuro.

Para terminar. ¿Cuál es el mejor vino?

Para mí el mejor vino es el que se comparte con los amig@s, familia, y demás. Vociferando desde dentro un buen brindis por la vida. ■

INMA GONZÁLEZ





Una apuesta por las energías renovables Instalaciones de autoconsumo solar



Ofrecemos Servicio de Asesoría Energética

Telf. 925 82 75 00







Calle Jaime I 45600 - Talavera de la Reina (TO) Telf.: 925 82 75 00 - Fax 925 82 43 32 info@antoniogodoy.es

www.antoniogodoy.es

j Juntos hacia el futuro!

"LA SOLIDARIDAD ES UNO DE LOS MEJORES CIMIENTOS EN LOS QUE SUSTENTAR UNA EMPRESA"





Para **Informática MAIS**, la superación, la evolución, el avance y la mejora siempre han formado parte de nuestros objetivos primordiales. Para nosotros, son conceptos necesarios e inevitables.

En marzo de este año 2020 el estallido de la pandemia, la preocupación y la inestabilidad general, nos hicieron modificar prioridades y reescribir nuevos conceptos. A falta de unas directrices claras y unificadas comunes para todas las empresas tuvimos que improvisar continuamente.

La aplicación de medidas de seguridad para proteger a nuestro personal y a nuestros clientes del coronavirus pasó a ser algo necesario y prioritario, redujimos el aforo, adaptamos horarios preferentes para personas mayores, instalamos una pantalla protectora en el mostrador, una máquina dispensadora de gel hidroalcohólico, una papelera con apertura automática para depositar los guantes protectores, también colocamos una máquina de ozono para limpiar el ambiente, filtros EPA, etc. Además, para garantizar un servicio continuo a nuestros clientes habituales y el servicio de mantenimiento, optamos por que parte del personal trabajase desde su casa.

Por otra parte, el teletrabajo y el cierre de los colegios pasando los niños a estudiar online desde casa, provocó en el sector informático la rotura de stock de artículos tan esenciales como ordenadores portátiles, impresoras, webcams, cables, etc. En pocos días estaba todo agotado, los productos lle-

gaban con cuentagotas y a precios desorbitados. Como consecuencia de ello, en los meses de abril y mayo, nuestra empresa se volcó con los vecinos proporcionándoles sin costo, asesoramiento, impresión de trabajos, fotocopias, etc.

También instruimos y asesoramos a muchas empresas que lo solicitaron sobre la forma en la que debían preparar sus sistemas para el acceso remoto y cómo readaptar sus equipos para el teletrabajo.

Actualmente la situación sigue inestable y miramos al futuro con incertidumbre esperando con nostalgia el regreso de aquellos días en los que desconocíamos la importancia de lo que teníamos. Ahora, sumidos en una surrealista realidad, es hora de mantener fuertes nuestros principios y aportar con nuestras acciones, pequeños pero constantes grandes cambios. Sin lugar a dudas, la bondad y la solidaridad son de las virtudes que más beneficios otorgan a cualquier persona y por supuesto uno de los mejores cimientos en los que se puede sustentar una empresa. Desde Informática MAIS, no queremos dejar pasar la ocasión para enviar muchos ánimos, fuerza y sobre todo esperanza para todas aquellas familias que han sido afectadas por esta situación. Por último, por hacer de la solidaridad fortaleza, mis gracias de todo corazón a Fundación Futurart.

MIGUEL ÁNGEL IBEAS SÁNCHEZ

(Gerente de Informática Mais)



Cárnicas DIBE

Carnes de caza mayor. Compra de astas y desmogues de caza mayor: ciervo y gamo. Carnes, embutidos y elaborados de caza, lidia, ovino y cerdo

Natural, de Calidad y de Nuestra Tierra

Siguenos en:





CÁRNICAS DIBE, S.L. Autovía de Extremadura, Km. 163 10392 El Gordo (Cáceres) - España Telf. + 34 927 57 75 00 / Fax: + 34 927 57 75 59

carnicasdibe@carnicasdibe.com



www.carnicasdibe.com

BEGOÑA POLONIO

PRESIDENTA DE LA CONFERENCIA NACIONAL DE DECANOS Y DECANAS DE TERAPIA OCUPACIONAL (CNDEUTO)

Begoña Polonio, es doctora en Psicología, licenciada en periodismo, graduada en Terapia Ocupacional con la especialidad en Disfunciones Físicas y Geriatría y profesora titular de universidad desde hace más de 25 años, Además de ser decana de la Facultad de Ciencias de la Salud de nuestra ciudad desde el año 2010, y es que esta talaverana se ha convertido en una protagonista de excepción en la evolución de la docencia en Terapia Ocupacional al ser nombrada hace escasamente un mes, presidenta de la Conferencia Nacional de Decanos y Decanas de Terapia Ocupacional (CNDEUTO).



En primer lugar, felicitarla por el nuevo cargo y desearle muchísima suerte en esta nueva etapa. Me imagino que le habrá pillado por sorpresa este nombramiento. ¿Cómo afronta este reto?

¡Muchas gracias! Es todo un honor y un desafío poder ponerme al frente de todos los decanos y decanas de Terapia Ocupacional de la universidad española, más, si cabe, en estos momentos tan complejos que estamos viviendo en general toda la población, pero, particularmente, para los que formamos parte de ese colectivo fundamental en momentos de pandemia, que es el de los profesionales de salud. Afronto esta etapa con mucha ilusión, con mucho ánimo y con muchas ideas y ganas de trabajar para la disciplina y con la disciplina, para darle la visibilidad que merece y contribuir a su reconocimiento social y profesional.

Vamos a conocerla de "Cerca". ¿Quién es Begoña Polonio?

Begoña Polonio es una persona sencilla, traba-

"Afronto esta etapa con mucha ilusión, con mucho ánimo y con muchas ideas y ganas de trabajar"

jadora, altruista, a la que le hace feliz poder mejorar la vida de las personas que tiene a su alrededor, desde lo personal, pero también y muy principalmente, desde lo profesional, intentando hacer lo posible desde todos los puestos y lugares que he ido ocupando a lo largo de mi trayectoria para contribuir con mi pequeño granito de arena para que esto sea así.

También es una persona modesta, pero con carácter, trabajadora, luchadora por lo que cree justo, transparente -a veces más de lo que me

gustaría, sincera, a la que le gustan las cosas bien hechas -por eso reconozco que soy exigente conmigo misma y también con los demás- y comprometida con su profesión y su trabajo y con la realidad social. Nunca doy nada por perdido y siempre veo el vaso medio lleno. Bajar los brazos no está en mi ADN. Podría decir muchas más cosas, porque, a estas alturas de la vida ya me conozco bastante bien, pero dejémoslo para otro momento...

Ha trabajado como terapeuta ocupacional en centros clínicos, hospitales, organismos en Madrid y Toledo. ¿Cómo fue esa experiencia?

Es una experiencia insustituible para cualquier profesional de salud, incluso para aquellos que se decantan por la docencia desde un primer momento. Ejercer la profesión para la que te has formado durante tanto tiempo, creo que es el deseo de todas las personas que emprenden el camino de la Terapia Ocupacional, en particular, pero también de cualquier disciplina sanitaria, en general. Y, además, creo que es algo impres-





cindible para poder compartir después esta experiencia con los estudiantes, si quieres dedicarte a la docencia.

He tenido el privilegio de poder trabajar en distintos ámbitos profesionales, centros e instituciones, hasta incluso he podido ejercer la profesión de forma privada, con mi propio centro y en atención a domicilio. Todo ello me ha enriquecido muchísimo y me ha hecho aprender a respetar a todos y todas las profesiones y sus profesionales y a valorar la importancia del trabajo en equipo y de la colaboración inter o transdisciplinar para mejorar la salud de las personas a las que tratamos. Soy una férrea defensora del trabajo en equipo desde mis comienzos. Esto se lo debo a mis maestros, además de haberme inculcado esa inquietud por aprender y por mejorar cada día.

De la experiencia de ejercer mi profesión, lo único que puedo decir son cosas buenas. A mí me satisface el trabajo en sí mismo, porque es lo que he elegido y lo he ejercido siempre con bastante autonomía y, quiero creer que, con profesionalidad, pero esa sonrisa que te dedica un paciente porque ve cómo está mejorando, o esas lágrimas de emoción cuando se logran objetivos que se veían inalcanzables, eso no tiene precio.

Es lo que te carga de energía para seguir adelante, hasta en las situaciones más duras, que las hay. Eso no se puede comparar con nada, es algo que no sólo te reafirma en haber elegido bien la profesión, sino que te llena el corazón y te impulsa con fuerza a seguir luchando día a día por mejorar la calidad de vida de esas personas para las que trabajas.

"Es un honor encabezar a los Decanos y Decanas de todas las universidades españolas al frente de la CNDEUTO"

¿Cómo llegó al ámbito de la docencia y, por qué lo elige como medio para desempeñar su profesión?

Desde el primer momento me interesé por la docencia. Me gustaba aprender cada día y compartir lo aprendido con compañeros y colegas. Todas las iniciativas y propuestas eran aceptadas por mi parte, aunque he decir que en algún caso después de decir sí, me "temblaban un poco las piernas", y la incorporación a la formación de los terapeutas ocupacionales, estaba entre esas propuestas. Así, me incorporé a la docencia en la misma Escuela en la que me había formado un año después de haber finalizado mi formación, de la mano de dos de mis maestros, la directora de la Escuela Nacional de Terapia Ocupacional, Ma José Román, y el Dr. Francisco Guillén Llera, uno de los padres de la especialidad de Geriatría en España y que, desgraciadamente ya no están entre nosotros. Mª José me propuso impartir la asignatura de "Actividades de la vida diaria" y Paco -como le llamábamos todos los que trabajamos con él- me propuso compartir con él la asignatura de "Geriatría". En ambos casos dije que sí y comenzó mi periplo en la formación de los futuros terapeutas ocupacionales de nuestro país. Esta actividad docente la



compatibilizaba, por supuesto, con mi actividad clínica por entonces en el hospital.

Desde ese momento hasta ahora, he formado parte del cuerpo docente de varias universidades españolas, hasta recalar en la Universidad de Castilla-La Mancha, en la que decidí quedarme hace más de dos décadas. Durante los primeros momentos, combinaba el ejercicio clínico de la Terapia Ocupacional con el ejercicio de la docencia en la disciplina, pero llegó un momento que tuve que elegir entre una cosa o la otra, puesto que empezaba a ser inviable compartir ambas. Y por eso elegí la docencia en Terapia Ocupacional y la Universidad de Castilla-La Mancha para ejercerla.

Desde hace algo más de un mes la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad de Castilla-La Mancha en Talavera de la Reina asume la presidencia Nacional. ¿Cómo va afrontar este reto?

Con mucha ilusión, con responsabilidad y con muchas ideas a desarrollar a lo largo de los próximos cuatro años.

Para la Universidad de Castilla-La Mancha, y para mí en particular, es un honor encabezar a los Decanos y Decanas de todas las universidades españolas al frente de la CNDEUTO. En un honor, pero también es una responsabilidad que asumo con compromiso y conocimiento de que la situación que estamos atravesando en muy



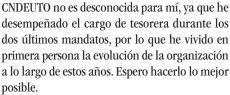
compleja y difícil, pero dispuesta a poner toda mi capacidad y mi trabajo a disposición de la organización, para solventar todas las situaciones y dificultades que vayan aconteciendo que, seguro no serán pocas, en tiempos de pandemia. Mis líneas de desarrollo se apoyan en seis pilares, que son (1) la consolidación de la posición de la Terapia Ocupacional a nivel académico, (2) el posicionamiento de la disciplina en Ciencias de la Salud, (3) la promoción de la investigación en el área y el desarrollo del conocimiento, (4) el acercamiento entre instituciones académicas

y profesionales en el ámbito de nuestra disciplina, (5) el fortalecimiento de las relaciones con organismos internacionales y (6) el afrontamiento de la situación creada por el SARS-CoV-2 respecto de la formación práctica en centros externos a las universidades de nuestros estudiantes.

En la aventura me acompañan personas con un largo recorrido y un prestigio reconocido que estoy segura de que harán que todo sea posible y fácil, pese a las circunstancias. Ellos son garantía de éxito. También he de decir que la







Hace prácticamente un año y en el 2019 recibió la medalla de oro que es el máximo reconocimiento que se otorga en España a los terapeutas ocupacionales. ¿Es un reconocimiento a su trayectoria profesional?

Yo así lo he tomado y estaré siempre agradecida por ello. Que el colectivo profesional y el colectivo académico se unan para otorgar este reconocimiento en A Coruña y que, en votaciones separadas, ambas instituciones hayan decidido que fuera yo la galardonada, es una enorme sa-



tisfacción que llena de emoción y que hace que se refuercen las convicciones de que el camino recorrido hasta ahora ha merecido la pena.

Para mí, recibir esta Medalla fue algo tan inesperado como gratificante. Fue todo un honor y un aliciente para seguir luchando por la disciplina que tanto me ha dado a lo largo de toda mi vida. Se lo agradeceré siempre a los compañeros y compañeras de profesión.

Para terminar. ¿Qué proyectos tiene de cara al nuevo año 2021?

Soy una persona que siempre está emprendiendo nuevos proyectos y que siempre tiene ideas en las que embarcar a los compañeros para, como he mencionado en algún momento, intentar mejorar lo que está a mi alrededor, en la medida de mis posibilidades. Los tiempos que vivimos son difíciles y planificar es arriesgado, ya que puede haber causas de fuerza mayor que impidan o dificulten cumplir esos planes. Pero ¿por qué no arriesgarse? ... Me gustaría que en 2021 pudiéramos ver materializados los proyectos que la pandemia ha dejado paralizados, como por ejemplo que podamos ampliar los espacios clínicos de la Facultad, que se creen nuevos espacios de investigación para nuestros profesores y profesoras y también espacios de convivencia en los que toda la comunidad universitaria pueda vivir y convivir haciendo universidad. Y, ya puestos, querría ver hecho realidad el Campus Universitario de Talavera de la Reina en la Universidad de Castilla-La Mancha. Ahí es nada...■

INMA GONZÁLEZ



LA SOLIDARIDAD DE LOS ABOGADOS



Soy hombre, he sido hijo, soy creyente, soy y seré amigo... también soy abogado. Algunas de esas condiciones las he elegido yo, otras no. Algunas me caracterizan, otras me definen. Pero estoy orgulloso de todas y cada una de ellas. También estoy orgulloso de ser abogado.

Opinamos, todos, de nuestros semejantes. Nos arrogamos la capacidad de decidir si el otro -el que tenemos enfrente- es merecedor de nuestra consideración. Y como no, también se opina del abogado.

Jurista, togado, letrado, doctor, licenciado... me han denominado de muchas maneras grandilocuentes y respetuosas. Pero también me han llamado picapleitos, leguleyo o tinterillo.

Pero sea cual sea el nombre aplicado o la consideración tenida, en todo caso, los abogados defendemos, ayudamos, asesoramos, intercedemos, protegemos o mediamos, respaldamos, auxiliamos y ayudamos, y hacemos todo lo que esté en nuestras manos para velar por los derechos de nuestros clientes.

Y como no, en el devenir de la "vida-profesión", a veces, nos encontramos con personas que necesitan asistencia letrada y no tienen medios económicos. Ahí entra la figura del **abogado de turno de oficio**, al cual pertenecí durante varios años. Este servicio es financiado por el Estado (o por la comunidad autónoma) y da cobertura asistencial al ciudadano en materia del acceso a la tutela judicial efectiva. Resumiendo y dicho en román paladino: El abogado ayuda a su cliente a un precio muy económico que es pa-

gado por todos porque individualmente él no puede afrontar el gasto.

Los abogados también sabemos ser solidarios. Y queremos serlo. Actualmente los abogados del turno de oficio se dejan la piel ante la situación generada por las concatenadas crisis financiera primero, económica después, y sanitaria actual, que han generado situaciones de alarma social por los desahucios, despidos, impago de hipotecas o, por ejemplo, concurso de acreedores. Tanta miseria imposibilita a muchas personas poder siquiera contratar a un letrado particular para acceder a los tribunales, y por ello se pone en manos de estos profesionales, los cuales no siempre están lo suficientemente valorados.

Ensalcemos el trabajo de los abogados del turno de oficio, **solidarios** donde los haya, que aplican su tiempo y dedican sus conocimientos a ayudar a quien lo necesita.

Acabo como empecé: soy hombre, he sido hijo, soy creyente, soy y seré amigo... también soy abogado. Y estoy orgulloso de serlo. ■



ROBERTO GLEZ. MARTÍN Abogado. Asesor Jurídico www.montejoygonzalezmartin.es



Global de Electricidad e Instalaciones, S.L.

www.globalei.es

Vanguardia y tecnología para ofrecer el mejor servicio



Te ayudamos a mejorar



Global de Electricidad e Instalaciones

C/ Victoria Kent, 18 45600-Talavera de la Reina - Toledo

Tel. y Fax: 925 80 50 29 Móvil: 606 255 098

Email: info@globalei.es

www.globalei.es

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO 2019

AFATA, AL PIE DEL CAÑÓN CON LOS MÁS VULVERABLES DE LA PANDEMIA

Una vez acabado su año de elección, siempre es especial para Fundación conocer el desarrollo del trabajo y el fin de la ayuda económica del que ha sido Proyecto Empresarial Solidario. En esta ocasión toca acercarnos a AFATA, la asociación de familiares de enfermos de Alzbeimer y otras demencias de Talavera, Proyecto en 2019, pero se hace difícil escribir sobre ello, sin antes interesarse por cómo les ha afectado la dura situación que estamos viviendo a causa del coronavirus. Y es que AFATA trabaja con las personas más vulnerables como son los mayores afectados por deterioro cognitivo.



Alicia Peñuela, presidenta de la asociación nos cuenta que lo están viviendo "con muchísima preocupación" porque saben cómo avanza la enfermedad y lo importante que es para los mayores todas sus terapias. "La gente está tocada porque todos pensábamos que esto iba a durar menos, y para los mayores el tiempo corre en contra, necesitan que trabajemos con ellos diariamente, sus rutinas, necesitan cuidados que tienen que ser presenciales. Las nuevas tecnologías para comunicarse están ahí pero nunca podrán sustituir a la cercanía de un abrazo y todo esto va en detrimento de salud", se lamenta Peñuela.

En cuanto a los **familiares**, también están "muy afectados" como cuenta la presidenta porque el cuidador/a principal a veces son los hijos, pero en otras muchas ocasiones son el cónyuge o personas también muy mayores que tienen sus propias dolencias. A ello hay que sumar el miedo al

"La gente está tocada, todos pensábamos que esto iba a durar menos y para los mayores el tiempo corre en contra"

contagio, la soledad y la pérdida de su vida normal, "no pueden ir a su centro de actividades, ver a sus nietos, tener su bingo, su terapia, su misa, su paseo diario con la amiga... en definitiva cosas muy importantes" para ellos nos dice. "En algunos casos se han ido los hijos a vivir con ellos o al revés pero, en otros muchos están totalmente solos, es una situación muy triste", explica Peñuela sobre una realidad que ven a diario en AFATA. "Te cuentan que tienen miedo y angustia, que todos los días son iguales, que no salen a la calle o lo justo, necesitan el contacto físico y a veces tienen a la familia fuera o aunque estén también en Talavera apenas los ven", corrobora Cristina Fernández, trabajadora social de la entidad.

TRABAJANDO CON TODAS LAS MEDIDAS

AFATA debido a las restricciones sanitarias no puede ofrecer todos sus servicios habituales

como el de estancias diurnas, ofertado en la residencia para personas mayores Virgen del Prado de Talavera, pero sí realizan terapias a través de aplicaciones telemáticas y trabajan logopedia, ejercicios para la movilidad, terapia ocupacional, etc. Presencialmente mantienen el servicio de terapias a domicilio y el Servicio de Promoción de la Autonomía Personal (SEPAP-MejoraT) de la Consejería de Bienestar Social, gracias al Ayuntamiento de Talavera que les ha cedido una sala para poder realizar este servicio en concreto. "Todo se organiza con la máxima protección, la desinfección es constante, seguimos todos los protocolos y medidas sanitarias para que ellos puedan estar lo más seguros posible", aclara Peñuela. "Afortunadamente todo está fluyendo con normalidad y no ha habido ningún problema. Aun así, van sólo 3/4 usuarios de los 65 que son habitualmente porque tienen miedo, y si no lo tienen ellos, lo tienen los hijos y no quieren que vayan para evitar posibles riesgos", se muestra comprensiva la presidenta.

"En las llamadas semanales a los usuarios, les preguntamos cómo están, intentamos distraerles del monotema de la pandemia, les preguntamos qué han hecho para comer, qué tal se organizan el día, si han llamado a sus hijos.... La vida continua y tenemos que seguir lo mejor que podamos", alienta Peñuela. El resto de actividades, así como las peticiones de información o personas que están pendientes de ser valoradas, se





atienden **vía telefónica** (925. 81. 47.77- 605. 032.172) o **telemática**.

MEJORAS PARA LOS ENFERMOS

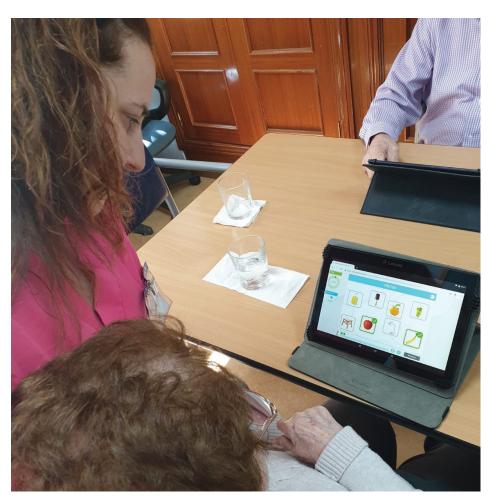
Si les preguntamos qué demandas harían para mejorar la calidad de vida de las personas con Alzheimer y otro tipo de demencias, desde la entidad lo tiene claro, "son muchas", pero por poner sólo un ejemplo, a nivel sanitario estas personas "necesitan mayor atención y seguimiento por parte de los especialistas", explica Cristina Fernández la trabajadora social. "Entendemos cómo está la situación, pero a veces las consultas telefónicas de neurología, por ejemplo, no son las más adecuadas, a veces se llama al número del hijo que en ese momento no está con sus padres o a la cuidadora es también muy mayor y no sabe explicar bien lo que está sucediendo. A nivel de Atención Primaria también cabría mejorar porque está todo saturado, estas personas no sólo tienen demencia también otros problemas de salud por su edad y necesitan sus controles y seguimiento", continua Fernández. "Necesitan una red de recursos que ahora con esa situación de emergencia se ha visto que es muy frágil, la mayoría han perdido los pocos apoyos que tienen, y eso es un perjuicio muy grave para la persona con demencia y para sus cuidadores", expone a la vez que desea que "sea revisado cuando sea posible y que haya mayores partidas económicas para poder invertir más en las personas dependientes".

TERAPIAS NO FARMACOLÓGICAS COMO PROYECTO SOLIDARIO

El Alzheimer es el tipo de demencia más habitual, no tiene cura ni prevención, por ello lo que se trabaja principalmente es ralentizar su evolución a través de dos tipos de tratamientos: el farmacológico (la medicación que mandan los médicos especialistas que va dirigida a los síntomas) y el no farmacológico, (las terapias) estas últimas las llevan a cabo entidades como AFATA. "En las terapias se trabajan muchas áreas, el nivel cognitivo, el funcional, el físico, las habilidades sociales... El proyecto que presentamos a Fundación Futurart estaba dirigido al área cognitiva", explica la trabajadora social. "En él trabajamos todo lo que tiene que ver con las capacidades intelectuales: concentración, razonamiento, calculo, memoria...Se realiza a través de la estimulación cognitiva tradicional con fichas, etc., y también trabajamos otras áreas a través de nuevas tecnologías con tablets y una plataforma que se llama NeuronUP donde se preparan, se personalizan y se programan las actividades".

El proyecto que se ejecutó durante 2019 también ha tenido su continuación durante este 2020 adaptándose a las medidas sanitarias. Como ella misma también cuenta han trabajado la atención cognitiva de forma individual a domicilio, y en grupos presenciales reducidos de 4/6 per-

Al miedo al contagio hay que sumarle la soledad en que viven muchos ancianos"



sonas dentro del programa SEPAP MEJORA-T. En él los usuarios han hecho "terapias de psicoestimulación además de orientación a la realidad como recordatorios de dónde están, cómo han llegado, etc. También hemos realizado terapias de reminiscencias que son recordar hechos pasados (su historia personal, sus parientes, acontecimientos que les han sido gratificantes, oficios antiguos, costumbres, fiestas...), explica.

"Seguimos todas las medidas de prevención en la actividad presencial, pero entendemos que hay personas que tienen un estado de salud delicado y no quieren asistir. Por eso les hemos hecho un seguimiento a nivel individual todo este tiempo dándoles apoyo y orientando a sus cuidadores sobre cómo realizar los cuidados y adaptaciones del hogar. También se les han enviado actividades telemáticas, voluntarias para que no supongan un añadido a su tarea diaria como cuidadores", explica Fernández. "Se las enviamos adaptadas y les hacemos videollamadas en grupo para que participen en actividades conjuntas y estén activos. Sobre todo les inculcamos lo importante de continuar con hábitos de vida saludable: alimentación, higiene, actividad física...", concluye.

SINCERO AGRADECIMIENTO

Preguntada sobre qué ha supuesto ser Provecto Empresarial Solidario de Fundación para AFATA, Alicia Peñuela, presidenta de la entidad lo tiene claro, "tanto la asociación, como yo como presidenta, estamos muy agradecidas a todas las personas que forman Fundación Futurart, empezando por todas esas empresas y entidades que aportan su granito de arena. El ser elegidos como Proyecto Empresarial Solidario 2019 fue un gran sorpresón y una alegría, ya lo habíamos sido en 2006 y no pensábamos que repetiríamos. Sabiendo que Talavera está como está es de admirar que las empresas y entidades piensen en las personas que lo necesitan. El agradecimiento es inmenso sobre todo a Fundación por todo lo que hace para que se pueda llevar a cabo esta iniciativa. Y desde aquí quiero animar a todas las personas en general, y en especial, a nuestros usuarios, de los que nos acordamos mucho, ojalá pase esto pronto para que todos volvamos a la normalidad y trabajemos con ellos como veníamos haciendo", concluye.

KORO LÁZARO

ABOGAPHONE. EL SERVICIO JURÍDICO MÁS SOLIDARIO QUE CRECIÓ EN PANDEMIA

¿Un servicio jurídico de consultas gratuitas? Quizás para algunos despachos es algo impensable, pero para Aequitas Legis Abogados, y Jesús Lázaro Ruiz fue la manera de aliarse con una sociedad que estaba pasando por una pandemia que afecta no solo a la salud, sino también a las relaciones familiares, personales, a la economía, y al ámbito laboral y empresarial. Abogaphone. Así se llama el proyecto que Lázaro, junto a un compañero abogado de Madrid, habían desarrollado anteriormente a la pandemia, con un objetivo claro: una plataforma online para dar respuesta a personas que "no pueden acceder al Turno de Oficio por su renta, pero tampoco pueden abonar honorarios de un abogado particular" en áreas tan dispares como el derecho laboral, civil, mercantil, penal o administrativo.



Y esta era y es la base de Abogaphone: el usuario, a través de su plataforma digital en la web www.abogaphone.es, puede realizar una consulta jurídica, que es estudiada y analizada para dar una respuesta acorde a la legalidad y la jurisprudencia aplicable. Así, se ofrece al usuario consejo o recomendación para abordar su problemática. "Para Aequitas Legis Abogados era una cuestión de Responsabilidad Social el hecho de acercar la abogacía al ciudadano. Por esta razón se decidió poner en marcha esta iniciativa para la defensa de los intereses de los ciudadanos y particulares" recalca Jesús Lázaro. Además, con esta plataforma se daba un paso más en la atención a distancia en el ámbito jurídico.

Y es que la abogacía es un servicio esencial y necesario, y en la actual situación social debe ser accesible para todos. También en el entorno digital. Este paso, el de realizar un asesoramiento jurídico de manera online, se enmarca dentro del avance que el Legal-tech, y las nuevas necesidades que la época actual marcan en el ámbito de la abogacía. "Desde ABOGAPHONE impulsamos esa nueva manera de trabajar de una forma eficaz, sencilla y gratuita para resolver las primeras consultas, algo que muchas veces es un gran obstáculo para el ciudadano". Con anterioridad a la Covid-19, en caso que la consulta precisase un abogado en un procedimiento judicial, ABOGAPHONE designaba un profesional en cualquier punto de España, ya que cuenta con convenios de colaboración en todo el territorio nacional, con precios muy reducidos y con pagos aplazados estandarizados. "El ciudadano podía así acceder así a un servicio jurídico particular y de calidad", apostilla su creador. Pero durante el confinamiento y la pandemia, este servicio se ofreció gratuitamente sin designación de abogado, siendo contestadas todas las consultas personalmente por los socios fundadores (y sus colaboradores) de la plataforma Abogaphone, gratuitamente sin designación de abogado. Por lo que este servicio ha sido de gran ayuda para muchas personas que necesitaban resolver sus dudas durante el confinamiento. Y los datos lo corroboran: en tan solo 4 días Jesús Lázaro Ruiz y su equipo resolvieron más de 180 consultas de manera positiva y gratuita a través de la web. Y es que, durante el confinamiento por la pandemia más que nunca fue necesario acercar la abogacía a todas las personas. Para los fundadores de Abogaphone, lo que se trataba era de intentar acercar el servicio jurídico al ciudadano, permitir el acceso a una consulta jurídica de forma gratuita, para tratar de ayudar en la situación de crisis en la que nos vimos sumergidos. Hubo muchas iniciativas de empresas y de particulares que trataron de aportar su granito de arena, y por parte de Jesús Lázaro Ruiz, Aequitas Legis Abogados, y el resto de miembros de Abogaphone éste fue el modo que encontraron de colaborar y ayudar a los demás. Más información en www.abogaphone.es

GARCÍA INDUSTRIAS DEL VIDRIO HABLAMOS DE INNOVACIÓN Y PROFESIONALIDAD

Desde que el pasado año, la empresa tomase un nuevo rumbo de la mano de Carlos Moreno, Daniel Rodríguez y Fernando Sánchez, son muchos los cambios que han realizado para seguir mejorando el servicio a los clientes y mantener la confianza mutua con el resto de stakeholders.



A pesar de la incertidumbre vivida en estos meses de pandemia, nuestra empresa ha mantenido las inversiones previstas en materia de tecnología. El equipo de profesionales que trabajamos en García tenemos una prioridad, clientes satisfechos 100%, y la tecnología nos permite brindar un mejor soporte y atención, además de hacer más eficientes y eficaces los procesos internos.

Una de las nuevas adquisiciones ha sido una aristadora automática vertical para incluir el proceso de aristado en combinación con nuestra línea de doble acristalamiento, sin afectar a los tiempos de producción. Debido a que nuestra línea principal de negocio es la fabricación de vidrios de doble acristalamiento, esta maquinaria es fundamental porque mejora la cadena de valor y el ciclo de producción, garantizando una mayor seguridad de nuestros trabajadores en el manejo del vidrio al estar aristado. La seguridad laboral es una de las preocupaciones de la compañía y en la que hacemos especial hincapié en los planes de comunicación interna. Desde el punto de vista logístico, esta maquinaria nos ayuda a transportar el vidrio de una forma más segura y a nuestros clientes les simplifica el proceso de instalación de las ventanas, minimi-



zando el riesgo de roturas y protegiendo la templabilidad.

SOSTENIBILIDAD Y NUEVOS PRODUCTOS

Otro de nuestros retos, es fomentar la sostenibilidad en el sector de la construcción. Vienen nuevos tiempos, la legislación de la Unión Europea obligará a partir del 31 de diciembre de 2020 a que todos los edificios de nueva construcción sean de energía casi nula, es decir, que la mayoría de la energía que utilice el edificio provenga de energías renovables, ya que desempeñan un papel muy relevante en el consumo energético. Por esta razón, cada vez se buscan soluciones que permitan cuidar el medio ambiente y generar un menor impacto en el planeta, construyendo edificaciones más eficientes y respetuosas. Como fabricantes licenciatarios de la marca Climalit, estamos ofreciendo formación sobre las novedades en vidrios, tanto a arquitectos, aparejadores, cerrajeros y fabricantes de ventanas. La marca ya hizo una revolución en los años 80 mejorando térmicamente las ventanas de las viviendas con una composición básica de doble acristalamiento, formada por dos vidrios de 4 mm y una cámara de aire de 6 o de 12, frente al vidrio monolítico estándar. Climalit es la marca





de referencia para los dobles y triples acristalamientos aislantes en Europa y la primera compañía de acristalamiento en España con una solera de más de tres décadas.

Es parte de nuestra responsabilidad social corporativa potenciar vidrios más sostenibles y, entre las previsiones para 2021 están la de dar diferentes charlas formativas en Toledo, Talavera de la Reina y Ávila, además del envío de newsletters mensuales a todos los grupos de interés. En la actualidad estamos incorporando nuevos vidrios a los procesos de fabricación bajo la gama SGG Climalit Plus, que son composiciones con un mayor aislamiento térmico para diferentes zonas climáticas. Ofrecemos una gama de vidrios específicos destinados a solventar las distintas necesidades de confort que puedan presentar las viviendas, y al mismo tiempo las composiciones de Climalit Plus que los integran aportan grandes beneficios para conseguir ventanas y cerramientos sostenibles y, consecuentemente, una vivienda más eficiente.

Entre las novedades destacan SGG PLANISTAR ONE, SGG PLANITHERM 4S o XN, SGG COOLLITE, SGG STADIP PROTECT, SGG STADIP SILENCE Y SGG PLANICLEAR.

Un doble acristalamiento con PLANITHERM XN es una opción perfecta para ubicaciones con temperaturas bajas durante muchos meses al año o fachadas con orientación norte. Gracias a su aislamiento térmico reforzado, este vidrio permite retener el calor en el interior de la vivienda durante todo el invierno, fomentando un gran ahorro tanto energético como económico, ya que no se necesita utilizar la calefacción constantemente.

PLANISTAR ONE es un vidrio perfecto para todo

tipo de ventanas, independientemente de su tamaño. Es el doble acristalamiento idóneo para viviendas con ubicaciones en zonas cálidas o con mucha incidencia solar. Como beneficios fundamentales, ofrece un gran aislamiento térmico reforzado y un excelente control solar pero no son los únicos. Además, PLANISTAR ONE posee una elevada transmisión luminosa, por lo que permite un gran paso de luz natural hacia el interior de la vivienda sin permitir que entre el calor del sol. Asimismo, este vidrio presenta un aspecto muy neutro, por lo que también se considera el vidrio idóneo para ventanales de gran tamaño.

Vidrios laminados como SGG STADIP PRO-TECT, que se fabrican con una lámina de plástico transparente (PVB) en su interior y que



otorga protección al acristalamiento. Si se requiere una protección reforzada se puede solicitar la inclusión de dos láminas en lugar de una, que incrementará su resistencia. Cuenta con una utilidad añadida: reduce los riesgos de lesiones de los usuarios en caso de rotura, puesto que los trozos de cristal se adhieren a la lámina de plástico. Este factor se convierte en algo imprescindible en las zonas de cierta altura y de paso, porque previene posibles accidentes.

Vidrios templados como SGG SECURIT. Son cristales tratados específicamente para resistir impactos, y en cuyo caso de rotura también reducen los riesgos de cortes, al no generar pequeños trozos de cristal.

Uno de los pocos vidrios en el mercado que permite reducir y mejorar el confort acústico en el hogar es el **SGG CLIMALIT PLUS SILENCE**.

Como proveedores de referencia, nuestra misión es dar un servicio integral a los clientes del sector de la construcción, apoyándoles en todo tipo de soluciones de acristalamiento y productos auxiliares. En interiorismo, ofrecemos una gama muy amplia de vidrios para mamparas de ducha y baño, espejos, suelos, barandillas, cortinas de cristal y cerramientos de oficinas. Asimismo, destacan vidrios lacados, impresos, mates, claros y de color. También disponemos vidrios específicos de protección de seguridad (bancos, farmacias, administraciones de lotería y otros proyectos singulares) y contra el fuego.

La innovación en productos y la búsqueda de nuevas referencias es una necesidad básica que te permite progresar en el mercado en el que compites y dar un servicio de asesoramiento profesional a tus clientes.

ESMERALDA LÓPEZ



PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

www.fundacionfuturart.es





























































































































































































































CONTRAPUNTO UNA LIBRERÍA CON AROMA A CAFÉ

Considerado como el rincón de la literatura universal en Talavera de la Reina, **Contrapunto**, es un espacio donde disfrutar de un buen café acompañado de unas sabrosas tostadas, o, un croissant recién horneado. Sus librerías a ambos lados, repletas de obras y, sus cómodos sillones hacen de este lugar un sitio exclusivo y diferente. Esther Fernández, gerente de este negocio que aspira a convertirse en uno de los focos culturales de nuestra ciudad, con literatura, lectura, poesía, y fotografía como ingredientes.



Contrapunto es la primera librería-cafetería de Talavera ¿Cómo y cuándo surgió la idea de poner en marcha este proyecto?

Surge en 2012, cuando por avatares de la vida de la noche a la mañana me quedé en el paro. Como muchas personas que trabajábamos para la administración en el ámbito de lo social, yo me quede en paro, y aunque al principio esto me supuso un varapalo, después lo vi como una oportunidad de realizar un sueño, poder montar una librería, pero no un sitio cualquiera de venta de libros, sino un lugar especial, que fuese una fusión de lo social, lo cultural. Un lugar tranquilo donde poder charlar, discutir, realizar actividades y reunirnos con gente y sentirnos como en casa...y ya si pudiésemos, vivir de ello.

¿Quiénes están detrás de él?

Afortunadamente no estoy sola. En esta aventura me acompaña Antonio, mi marido, y mis hijos, e incluso la pequeña nació con el proyecto. También, cuento con el apoyo incondicional de los profesores de la Universidad como Juan, un apoyo importante también es Mª Ángeles de la escuela de idiomas, y el colegio especialmente Sara que colabora con nosotros en diferentes actividades. Detrás está el apoyo unánime de las diferentes asociaciones culturales como Barbakana, literarias, como escritores insomnes, poetas inéditos, y oculta talavera. Y por supuesto todas las personas que cada día vienen, toman café (u otras cosas) charlan, compran libros... Mi marido, en todo momento fue la persona que me apoyó, junto a él rescatamos este sueño y lo hicimos realidad, aunque nadie creía en nosotros, y cuando explicábamos nuestra idea...nos decían, y no sería mejor montar otra cosa...pero él, me apoyó en todo momento y se lanzó conmigo a realizar este mágico proyecto,

¿Qué es lo que ha resultado más complejo de todo lo que conlleva abrir un negocio como este? Fue toda una odisea, podía escribir una saga "cómo montar un negocio y no morir en el intento". Pensaba que la cosa era más sencilla, pero qué va, todo lo contrario. Al montar un negocio como este todo son trabas administrativas, aquí tuvimos el asesoramiento del centro de la mujer, e hicimos con ellos cursos de capacitación, realización de proyecto, etc. Y esto en papel es dificultoso, y eso que nosotros contábamos con conocimientos de cómo realizar un proyecto. Y después la obra además de las trabas burocráticas, luego están las trabas que te ponen para realizar la obra, los tipos de licencia, el cómo realizar un proyecto, el presentarlo...el hablar con la comunidad de vecinos, el que la obra se lleve a cabo como estaba prevista en tiempo, el elegir los materiales, el cómo realizar la obra es decir la preparación del local. Una completa locura en la cual te ves embarcado, en la que sientes que te toman el pelo y más cuando es tu primera vez y tienes que ir aprendiendo cosas sobre la marcha. Pero siempre, hay gente buena que compensa a los que te toman el pelo, y estos sí te ayudan, te enseñan, te dan contactos.... Y por último, la selección de los productos que vas a vender, cómo contactar con los diversos proveedores: libros, papelería, café, tés... y aprender desde cómo hacer un café, un té... (puesto que no sabíamos nada del mundo de la hostelería ni de las librerías más que como clientes).

¿Qué es exactamente, una librería-cafetería? ¿Qué nos podemos encontrar en Contrapunto? Pues eso, un lugar donde puedes comprar un libro y tomarte un café entre otras cosas por re-



sumirlo mucho, aunque la realidad, por suerte, es algo más compleja y atractiva: este sitio es un espacio muy especial, porque a la magia de las librerías, la de ojear y estar rodeado de libros, se une la posibilidad de disfrutar de un momento de relajación mientras escuchas buena música o, poesía en directo y te tomas algo....

¿Se trata, en cualquier caso, de una libreríacafetería para todos los públicos y edades?

Claro que sí, Contrapunto está pensada para todos, para todas la edades, de hecho hemos realizado actividades diversas con grupos todas las edades: desde bebes con nuestros cuentacuentos infantiles, hasta mayores con las colaboraciones de la universidad de mayores.

¿Qué tipo de literatura tiene presencia en las estanterías de contrapunto? ¿Y en qué lenguas?

Como hemos referido antes, Contrapunto es una librería intercultural, es decir tenemos y estamos especializados en idiomas, (de hecho realizamos muchas colaboraciones con la E.O.I), en nuestras estanterías puedes encontrar libros en inglés, francés, italiano, portugués, alemán, chino, ruso, hindi, japonés, castellano, y lo que no tenemos te lo buscamos.

Pese al protagonismo que puedan tener los libros, Contrapunto no cierra nada que sea cultura, como exposiciones pintura o fotografía, ¿no es así?

Es otro de nuestros objetivos, convertir este lugar en referencia expositiva. Desde aquí, brindamos la oportunidad a los noveles del arte a utilizar gratuitamente nuestras instalaciones para presentar sus proyectos, ya sean escritores, cantantes músicos, poetas, pintores, fotógrafos, nuevas asociaciones tanto políticas como culturales y sociales. Aunque ahora estamos muy limitados por el Covid-19. Desde contrapunto aportamos nuestra experiencia en la preparación de nuestro así como, la cartelería y difusión del evento.

El establecimiento abrió sus puertas hace 6 años ¿Cuál es su balance hasta ahora? ¿Qué es lo que más gusta a los clientes?

Estamos muy contentos, nuestro balance hasta ahora es muy bueno, no esperábamos esta acogida tan grande, aunque no niego que, debido a





nuestra ubicación, tienes que estar muy interesado en venir a conocernos, estamos en la calle ciudad de Faenza, 4 un pelín retirado del centro. Pero, todo el que viene no deja de visitarnos nunca.

Referente a los gustos de los clientes, deberíamos de preguntarles a ellos, por los comentarios que recogemos, lo que más les gusta es el ambiente, en Contrapunto, se encuentran como en casa.

Hablando de gustos, no puedo dejar de preguntarla por los suyos... Imagino que para regentar una librería- café se ha de ser aficionado a la lectura, ¿no? ¿Cuáles son sus autores y títulos favoritos, con independencia del género?

El género que más me gusta es la novela negra, una de mis autoras favoritas es Dolores Redondo, y también disfruto leyendo los libros conocidos como autoayuda del Dr. Jorge Bucay. También me encanta la novela juvenil, la autora Laura Gallego especializada en temática fantástica. En casa leemos todos, a mi marido le encanta sumergirse en historias de ciencia ficción, de terror, también la filosofía su autor preferido Lovecraft, un escritor estadounidense. Mi hija



Excelentes resultados 925 68 17 27 - 650 855 352 Avda. Fco. Aguirre, 210 - 218 (Junto a Maestría) www.academiagoma.com

Inglés, Francés, Alemán, Chino e Italiano. Todas las asignaturas y niveles. Grupos reducidos con atención personalizada. Oposiciones de Magisterio infantil y primaria Oposiciones de Aux. Administrativo y Celador Oposiciones de Aux de Enfermería.





Descubre nuestros cursos online mayor la encanta la filosofía, a mi hijo el manga y a mi pequeña los libros de aventura. Meto en el saco familiar a mi madre y a mi suegra que son fieles a la novela histórica.

Revirtiendo a la cuestión anterior, ¿algún género o autor que no leería nunca? Si es así, ¿por qué?

Mi pensamiento, pasa porque en lectura hay que probar de todo, hasta que un día, ¡zas! das con eso que te apasiona, que no puedes dejar de leer, que te engancha, así pues, no puedo decir ni genero ni autor que no leería. También pienso que la vida es corta, y hay mucho que leer, si no te gusta un autor lo cambias por otro.

Otra pregunta casi obligatoria... ¿libro en papel o en formato digital? ¿Por qué?

En papel, por supuesto. Está demostrado científicamente que con la lectura en papel retienes más lo que lees. Los libros de papel tienen una magia especial, quien no abierto un libro nuevo, lo ha olido...esa sensación, es deleite de pasar las paginas, subrayar, escribir, tener tu libro, de ver cuánto te queda, de sumergirte de lleno en su lectura. Para mí, no tienen precio, y eso de momento el formato digital, no lo da.

¿Contrapunto se ha convertido en un nuevo punto de encuentro de cultura de la ciudad de la cerámica?

Creo que sí. Contrapunto, se ha convertido en poco tiempo en uno de los focos culturales imprescindibles en nuestra ciudad. Desde este espacio fomentamos la participación y relación entre las bibliotecas, la universidad, las distintas asociaciones socio-culturales, la escuela de idiomas, de arte, de los IES, colegios, poetas, escritores, cantautores, estudiantes, mayores y pequeños. Tras las estanterías repletas de libros, se respira un ambiente hogareño. Literatura y juventud. Y cafetitos artesanos

Esther, ¿qué tiene que agradecer a los contrapunteros? ¿Son los que aumentan la gran familia de Contrapunto?

Bueno, creo que todo. La verdad es que cada persona que nos visita tiene una historia única, y maravillosa. La gente, se trata con mucho respeto, todos se relacionan, por medio de la conversación nos enseñan cosas alucinantes y como



buen dice: somos una gran familia en aumento. Lo de Contrapunteros, y el estar contrapunteando, surgió de una clienta que, escribía en sus redes alertando a sus contactos cuando llegaba a nuestro local; Aquí estoy en contrapunto, contrapunteando, como buena contrapuntera.

Hemos hablado de libros pero no de la otra vertiente del establecimiento: la cafetería. ¿qué recomendaría tomar a cualquiera que se siente en una mesa de Contrapunto?

Esta mal decirlo, pero es que todo está más que bueno. El tomarte un café en Contrapunto es como leer por primera vez a Shakespeare. Si no es el mejor es uno de los mejores. No podemos olvidarnos de los cafés de colores, y flores únicos, y especiales que, innovamos con los cocteleros de Sanz.

También puedes dar rienda suelta a tu paladar y degustar nuestros tés e infusiones, que te van a sorprender. Quiero destacar, las tisanas de hierbas o, frutales que nos dejan con un buen sabor de boca. Los más golosos pueden elegir nuestros exquisitos los chocolates negros, blancos, con

leche, de sabores y además sin gluten, apto para celiacos. No te puedes perder los deliciosos batidos naturales, de casi todos los sabores que puedas imaginar y los refrescantes Smoothies y Frappes, estos se consumen más en verano, y van acompañados de unas burbujas de frutas. Puedes acompañar tu café con sabroso croissant, o unas tostadas de pan de semillas, y no podemos olvidar las palmeritas de chocolate y las tartas de diferentes sabores de la pastelería Victoria.

Para terminar. Recientemente, ha entrado a formar parte de Fundación Futurart. ¿Qué significa para usted?

La verdad, es que para nosotros entrar a formar parte de Fundación Futurart es la mejor forma de cumplir con nuestra responsabilidad social corporativa, y eso para nuestro negocio tiene un sentido especial. Queremos contribuir con los proyectos solidarios que cada año surgen en la Fundación ya que tienen un significado de esperanza, optimismo y solidaridad.

INMA GONZÁLEZ





Consumo eléctrico (promedio) 13,3 (kWh/100 km). Emisiones CO₂ 0 (g/km). Consumo combustible 0 (l/100km). *PVP recomendado de 18.189,53€. sin gastos de financiación ni matriculación para FIAT 500e Action 70kW (950V) Incluye IVA, Transporte, descuentos del concesionario y fabricante incluyendo el descuento aplicado por programa MOVES II, además de las cuantías individuales de ayuda del Plan MOVES II, financiado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, entendiendo que se dispone de un vehículo matriculado en España antes del 1 de enero de 2013 para achatarrar y dar de baja y se cumplen todos y cada uno de los requisitos establecidos en el Real Decreto 569/2020 (programa MOVES II). Entrada: 4.945€. Importe total del crédito: 13.224,53€. Comisión de apertura (3%): 397,34€ al contado. 48 cuotas de 109€ y última cuota de 10.707€. Importe total de los intereses: 2.694,47€. Coste total del crédito: 3.091,80€. Precio total a plazos: 21.281,33€. Importe total adeudado: 16.336,33€. TIN 5,5%. TAE 6,61%. Sistema de amortización francés. Financiación sujeta a estudio y aprobación de la entidad financiera. Oferta de Multiopción de FCA CAPITAL EFC, S.A.U. A 49 meses y 40.000km. Al final del plazo contratado, podrás devolverlo (según condiciones de contrato), cambiarlo o quedártelo pagando o refinanciando la cuota final. PVP recomendado al contado: 19.400€. Oferta válida solo para particulares hasta el 31/12/2020 en Península y Baleares. La versión visionada puede no corresponder con el vehículo ofertado. **Homologación WLTP: los datos de rango eléctrico proporcionados son preliminares y se han determinado de acuerdo con la metodología del procedimiento de prueba WLTP. El uso diario puede diferir, depende de varios factores y de la configuración del vehículo, como por FCA CAPITAL

Chelo Marugán, MAESTRA PELUQUERA



En la ciudad de la cerámica todos conocen a Chelo Marugán. Una mujer encantadora, risueña, soñadora y, sobre todo, trabajadora. Un ejemplo de constancia y de superación. Una mujer que no se rinde. Que se entrega a los demás y que se desvive por su trabajo. Su salón se ba convertido en todo un referente en el mundo de la peluquería profesional, siendo un espacio de creación y donde la atención al cliente es lo primordial.

Además de peluquera es empresaria y madre. Para los que no la conocen, ¿Quién es Chelo Marugán?

Soy una persona feliz, a la que le encanta estar con la gente y que intenta disfrutar de la vida en todos sus contextos. Tengo mucha ilusión por mi día a día, mi trabajo que aunque me cansa lo disfruto mucho, pues tengo la suerte de hacer lo que más me gusta, que es practicar y compartir experiencias de peluquería.

¿Dónde se formó como peluquera profesional?

Mis inicios fueron en la peluquería de mi hermana en Cazalegas (Toledo) aunque era muy joven y fue muy poco tiempo lo recuerdo con cariño, seguidamente en la academia de HENRY COLOMER en la puerta del SOL, es donde realice la formación académica. Mi primer puesto de trabajo fue con los conocidos Hermanos Blanco en la calle Goya, con los que estuve trabajando 4 años y con los que adquirí muy buena base, y esa experiencia me ayudo a abrir mi primer salón de peluquería en Cardenal Herrera Oria, en el que desarrolle muy buenas formaciones, con Rizos, Cebado, Sebastian, y aprendí a dirigir equipos, y a desarrollar la empresa, etc.

¿Quiénes han sido sus referentes?

He tenido y tengo muy buenos compañeros por toda España y eso hace que tenga siempre información de primera mano. Pero para mí lo más

"Aprendí a dirigir equipos, y a desarrollar la empresa"



importante siempre es y será el respeto al cabello, la piel y planeta. Con lo cual mis referentes tienen que ir por ahí.

¿Una estilista nace o se hace?

Es importante el talento innato, pero también la dedicación y el tiempo que le inviertas al que es tu sueño. Por eso, pienso que una estilista medio se nace y medio se hace. Cuando yo empecé no había muchas posibilidades de aprender, y la única manera era empezar desde abajo y con las aptitudes traídas desde casa. Hoy día esto ha evolucionado muchísimo y hay escuelas en las que te puedes formar. Así, aporto mi grano de arena en la formación de otras profesionales. He descubierto que enseñar es una faceta de mi trabajo muy gratificante.

Le encanta Secretos del agua y en su peluquería podemos ver toda clase de tratamientos de la marca. ¿Cuándo descubre estos productos para su clientela?

Pues como bien decía anteriormente, el tener buenos contactos siempre activos hace que estés muy muy al día, realmente no es que descubra Secretos del Agua, es que me siento parte del proyecto de esta maravillosa firma, ya que lo he visto nacer, y jamás tuve la menor duda de que es lo mejor que le puedo ofrecer a mis clientes y a todos los profesionales que quieran unirse al proyecto de belleza consciente y saludable que compartimos con todo este maravilloso sector.



"Pienso que una estilista medio se nace y medio se hace"



¿Cuándo decide abrir su propia peluquería "Chelo Marugán"?

Decidí abrir mi salón de peluquería hace 27 años en Madrid. Con el paso del tiempo decidí venirme a Talavera y continuar con la marca en esta ciudad que me encanta y me parece ideal por su localización y su tamaño.

Tengo que decir que ha sido, es y será un placer trabajar tanto con los equipos como con los clientes de esta ciudad y sus alrededores.

Esperamos poder seguir muchos años ofreciendo nuestros exclusivos servicios y productos a esta distinguida clientela.

¿Cuál cree que es la situación de la mujer en el sector de la peluquería y de la estética?

Para mí la mujer tiene un gran futuro dentro de este sector, pues generalmente somos más mujeres las que desarrollamos este tipo de trabajos. La situación en el sector de la peluquería y de la belleza es muy buena. Por suerte estamos muy bien consideradas y sobre todo desde el auge social del cuidado personal, el aspecto y las modas tan variantes. Considero que en el mundo del salón, del bienestar, y las artes audiovisuales nos hemos convertido en piezas primordiales.

¿Cree que faltan mujeres emprendedoras o que destaquen en el mundo de la peluquería? ¿Por qué?

Creo que sí hay bastantes mujeres emprendedoras y creativas, que atienden a sus familias, sus negocios y además destacan. Para como son las cosas en España, creo que hay bastantes mujeres

que emprenden y crean además puestos de trabaio.

¿Qué productos de secretos del agua son los que más utiliza en su peluquería?

Todos, no podría decir que alguno no se utilice o se utilice menos, realmente lo que más utilizamos son los barros que aplicamos para teñir el cabello, y seguido de este producto, los tratamientos capilares que son uno de nuestro fuerte, pues realizamos así como un 90% de ellos junto con la recomendación de productos tanto faciales, corporales y capilares que cada día tienen más demanda por la clientela.

Unos tienen la silla de pensar y en las peluquerías se recomienda la silla del silencio, ¿en qué consiste?

Consiste en la máxima discreción posible de todo lo que sucede en nuestro centro como todo lo

"Decidí venirme
a Talavera y
continuar con la
marca en esta
ciudad que me
encanta"

que en él se habla en la confidencialidad absoluta. Esto siempre nos ha diferenciado mucho. ¿Cuál es su objetivo principal como profesional?

El mantener el espíritu de lucha con paso firme, y ante las adversidades, no rendirse y seguir caminando. Por otra parte, quiero aportar a la sociedad una belleza saludable, real y consciente. ¿Qué tratamientos o servicios principales ofrece su peluquería?

Actualmente aplicamos una coloración natural respetuosa con las personas y con el medio ambiente. Nuestros tintes con barros 100% naturales, en aceite sin amoniaco, que no daña el cabello y crea una capa protectora natural. Tratamientos capilares para caída, debilidad, sensibilidad, picor, grasa, deshidratación y reconstrucción de la fibra capilar. Tratamientos de alisado y rizado. Tratamientos faciales y corporales. Acompañamiento de la gestión de las emociones con terapias integrativas de secretos del Agua. TODO ELLO CON PRODUCTOS BIOLÓGICOS, BIODINÁMICOS Y BIODEGRADABLES.

¿Cuál es su fuente de inspiración para los cortes y peinados de temporada?

Trabajamos colecciones de corte y color que recibimos a través de la firma, en estos momentos nos nutrimos de las formaciones de color creativo de la mano de Martin y Andrea (Barcelona), cortes y texturas de la mano de Raúl Zarco y Javier Madueño (Madrid) profesionales de gran reconocimiento en el sector de la peluquería.



















"Hay bastantes mujeres que emprenden y crean además puestos de trabajo"



¿Qué consejo le daría a los jóvenes que quieren triunfar en el mundo de la peluquería?

Sin duda, que no se desanimen, que sigan sus instintos y que no tengan nunca miedo a las novedades ni a los cambios. Una de mis máximas en la vida es "poder es querer", pero esto no significa que el camino sea fácil. Hay que formarse continuamente, trabajar mucho y no esperar a que sea el cliente quien te pida las novedades, somos los profesionales los que tenemos el deber de ir por delante para poder están a la vanguardia, para mi gusto es una profesión muy bonita de la que disfrutar día a día.

Para terminar. ¿Algún consejo para este invierno?

Cuando llega el frio el cabello se apaga y necesitamos darle luz. En nuestro salón por las técnicas que utilizamos y productos limpios en su composición, libres de petroquímicos y sustancias sintéticas podemos decir que la tendencia es cabellos limpios de residuos y que muestren sus rizos flexibles, nos unimos a la tendencia del Método Curly, y que mejor que con los productos Secretos del Agua para obtener Cabellos sanos, texturas naturales, medias melenas bastante enteras y llenas de volumen. Rizos siempre nutridos, desconectados y pieles bien cuidadas y luminosas.

INMA GONZÁLEZ



especialistas en higiene industrial

Productos químicos para la hostelería e industrias.

Artículos de limpieza en general.

Celulosas y artículos desechables de un solo uso.

Sistemas de ambientación.

Limpieza y desinfección con equipos de espuma.



























C/ Luis Braille, 4 Polígono La Floresta 45600 Talavera de la Reina (Toledo) www.talaverahigiene.com

Tel.: 925 81 90 31

NO HAY MAL QUE CIEN AÑOS DURE

La verdad es que cuando desayuno viendo, leyendo o escuchando las noticias de los últimos meses, no puedo sino evitar un movimiento reflejo de congoja que recorre todo mi cuerpo, desde lo más profundo hasta lograr hacerme sentir un malestar sordo y pertinaz.

Cada día la realidad supera a la ficción y cada día esa misma realidad es capaz de superarse cual atleta bien entrenado que prepara la llegada de la ansiada competición donde medirse a otros rivales. Vaya este corto espacio de texto para insuflar ánimos sin restarle gravedad a estos momentos tan difíciles que nos ha tocado vivir

Absolutamente cierto es que ninguna de las situaciones más terribles que ha vivido la humanidad ha persistido eternamente. Es cierto que algunas de ellas han sido realmente insoportables, pero no lo es menos que tuvieron fin. Por tanto mi primera reflexión, tampoco hay que ser un genio, es que esta debacle tiene fecha de caducidad, incluso más pronto que tarde.

También es seguro que salir de determinadas situaciones supone a menudo la realización de ímprobos esfuerzos que llegan a desgastar enormemente al que los realiza. Uno no es capaz de navegar en contra de la corriente si no hace nada por salir de la misma y eso conlleva una acción por nuestra parte que supone la realización de un esfuerzo, un movimiento, un empezar a andar para salir del atolladero. Si nos dejamos llevar por la desidia, si nos envolvemos en un manto de autocompasión, es evidente que no seremos capaces de salir adelante, que no lograremos salir de la atracción de este remolino que cual Tajo traidor nos arrastra hacia las profundidades. Es necesario luchar de todas las formas y métodos posibles y conocidos contra este virus pérfido que nos fustiga sin que sepamos por donde nos ataca.

Los grandes problemas sólo se superan con esfuerzo y tenacidad. Dejando pasar el tiempo sin pelea sólo conseguiremos avanzar más hacia la oscura profundidad. Nos hundiremos poco a poco en el fango, nos irá succionando irremediablemente.

Por el buen hacer, que no por la fortuna, de los hombres y mujeres que han elegido la ciencia como modus vivendi, tenemos por delante un futuro más esperanzador que el de hace sólo unas pocas semanas. Al parecer, las herramientas para combatir este bicho ignominioso están ya cerca. No será una solución inmediata y defi-





nitiva, pero sí al menos el primer baluarte, nuestra primera arma secreta que ayudará a plantarle cara a la Covid.

Otro problema bien distinto será el de las heridas abiertas provocadas por esta pandemia. Todas las guerras provocan miseria y esta hará, ya hace, lo mismo. Cientos de familias sufrirán pérdidas. Cientos de negocios habrán sucumbido a la debacle económica. Muchos hogares habrán consumido los recursos ahorrados y los futuros ingresos y todas estas situaciones van a provocar un caos en nuestra economía que no dejará de influir en nuestros bolsillos.

Preparémonos pues, no ya para luchar contra la Covid, sino para recuperarnos de él. Ayudemos todo lo que podamos a nuestro vecino de puerta, de calle, de nuestro pueblo o ciudad, porque aunque sólo sea egoístamente, las cosas nos irán bien cuando a los demás les vaya bien. Son pocos los que se benefician malignamente de la miseria de los demás. Por lo general sucede todo lo contrario.

No tengo duda de que el dinero llama a dinero, y que cuanto más alto sea el poder adquisitivo de la gente, más dinero correrá en todas direcciones. Ayudemos pues a crear empleo, ayudemos al que lo genera, ayudemos a que la gente tenga acceso a esos puestos de trabajo, ayudemos a que fluya el dinero. Ayudemos a que todos seamos más autosuficientes.

Después de toda guerra, una vez tocado el fondo de la miseria, surge una época de bonanza basada en la necesidad de reponer los bienes perdidos. Es evidente que nadie desea una situación de penuria para luego emerger como el ave fénix, pero ya que no podemos evitar una situación pasada, al menos confortémonos en la esperanza de que cualquier tiempo futuro va a ser mejor.

Dejemos de lamentarnos día a día, luchemos, tanto sanitariamente como económicamente para salir de este atolladero. Inventemos nuevas fórmulas, probemos nuevos remedios, hagamos del estado del fracaso una situación de lucha para doblegar el problema. Defendámonos de este ataque malvado. Ayudemos a defenderse al que se encuentre falto de ánimos. Unámonos ante este fuerte enemigo. Olvidemos las luchas internas y formemos un bloque sólido para luchar ante la adversidad.

Icemos nuestras picas como bloque infranqueable, como siempre han hecho los españoles ante la adversidad, juntos, peleando hombro con hombro, cómo sólo sabían poner cara a la batalla nuestros gloriosos tercios. Fuerza y coraje, no cabe otra queridos amigos.

Y por supuesto, pidamos a nuestra queridísima Virgen del Prado que nos ayude en este duro valle de lágrimas. Para los talaveranos siempre ha sido ella el gran baluarte al que recurrir cuando la desesperación nos ha invadido. Ella y nuestro esfuerzo (*ora et labora*), que sin trabajo no hay milagro.

Es cierto, no hay mal que cien años dure y a este virus le vamos a ganar la batalla. Todo va a salir bien.

Un fuerte abrazo a todos los que lo están pasando mal en este momento. Entiendo que son muchos los que se encuentran inmersos en la desesperación causada por la pérdida de familiares queridos. Poco consuelo queda para el que ya ha sufrido estas ausencias. Dicen que el tiempo todo lo cura. No es cierto. Aprendemos a vivir de otra forma. Poco a poco los buenos recuerdos empiezan a llenar el grandísimo vacío que nos dejan.

FÉLIX GARCÍA BARROSO

(Gerente de Vettonia Seguridad)

SUEÑO CUMPLIDO



Hace escasamente un año, la técnica de nuestra la cerámica, obtenía un reconocimiento cultural internacional. La UNESCO ha elogiado algo más que su belleza, que sus colores, que su Historia. Se ha quedado prendada de las manos de nuestros artesanos y de cómo ponen el alma en cada pieza que realizan. Un galardón que se rinde ante el corazón de los ceramistas que seguirá enseñando nuestra tradición a la humanidad. Pero con más orgullo si cabe. Desde tierras de cerámica, asociación impulsora de la candidatura nos advierte su presidenta, Magdalena Corrales que el camino no fue fácil hasta conseguir el objetivo.

¿Cómo ha sido el camino hasta llegar a este reconocimiento?

No podemos olvidar, desde luego, que el recorrido ha sido bastante largo, aunque reconocemos que, para todos los que integramos la Asociación Tierras de Cerámica, ha sido muy gratificante y satisfactorio haber conseguido el objetivo que nos marcamos y en consecuencia lograr proteger la tradición de nuestra seña de identidad. En el camino hemos encontrado muchas personas que han colaborado y respaldado esta iniciativa que se inició en el año 2013 y que poco a poco fue tomado forma hasta conseguir, el año pasado, contar con el reconocimiento de esta organización mundial. Un sueño, que hace ahora un año vimos hacerse realidad y que esperamos debe suponer el respaldo y protección que necesitan de forma muy urgente los artesanos de Talavera y El Puente del Arzobispo. Aún más ahora, si cabe, después de la crisis sanitaria que estamos padeciendo provocada por la Covid-

¿Qué implicación han tenido las instituciones locales, y regionales en este proyecto?

Desde la Asociación, siempre hemos contado con

el apoyo de las instituciones tanto locales como regionales, nos hemos sentido arropados sobre todo por nuestro Ayuntamiento. Tanto la actual corporación municipal, como la anterior, siempre han impulsado y nos han acompañado durante todo el proceso. Gracias también a la colaboración de la Diputación Provincial de Toledo y la Junta de Comunidades de Castilla- La Mancha, pudimos materializar la grabación del video que la Organización exigía en la docu-

"Entre todos
hemos conseguido que nuestro patrimonio
sea ya reconocido
y respaldado a
nivel mundial"

mentación del expediente. Aunque no sólo hemos contado con la ayuda de instituciones públicas, también debemos agradecer la colaboración de algunas empresas privadas que posibilitaron nuestro desplazamiento hasta la ciudad de Bogotá donde tuvo lugar la convención de la UNESCO el año pasado. Asimismo, han sido fundamentales las orientaciones que nos han brindado tanto los técnicos de Patrimonio de la Consejería de Educación Cultura y Deporte como sus homólogos en el Ministerio de Cultura, quienes en todo momento han estado accesibles para resolver todas las dudas que iban surgiendo. De hecho junto a Elisa de Cabo, Subdirectora General de Protección del Patrimonio Histórico, conseguimos unir nuestro expediente con México al que nos acerca una misma tradición cerámica, consiguiendo así una candidatura internacional que posibilita intercambiar conocimientos y experiencias con el consiguiente enriquecimiento para los artesanos de ambos países.

¿Con qué tipo de ayudas han contado hasta llegar a la UNESCO?

Si de algo estamos orgullosos, es precisamente



de haber contado con la ayuda inestimable de muchas personas que desde su posición han sabido colaborar con nosotros. Hemos recibido ayudas de todo tipo, desde ciudadanos que realizaron aportaciones económicas mensuales durante bastante tiempo, hasta personas que nos han ayudado en diferentes aspectos, bien desde los conocimientos que poseían, participando de forma altruista en los diferentes coloquios y charlas que hemos organizado desde la Asociación, como en la grabación y difusión de las mismas. Son muchas las personas que han colaborado en distintas fases del proyecto. También hemos contado con la cesión de espacios cuando lo hemos requerido. Aprovechamos estas líneas para agradecer su participación y colaboración. Entre todos hemos conseguido que nuestro patrimonio sea ya reconocido y respaldado a nivel mundial.

"Este reconocimiento es sin duda un hito histórico para nuestra ciudad y comarca"

¿Qué incluye ser patrimonio inmaterial de la humanidad?

Formar parte de la lista representativa de patrimonio inmaterial de la UNESCO implica que la comunidad internacional reconoce que nuestra artesanía es valiosa, que merece salvaguardarla para las futuras generaciones. Además reconoce que forma parte de nuestra identidad como talaveranos, forma parte de nuestro acervo cultural. Reconoce que hemos sabido conservarla contra viento y marea. No solo incluye las técnicas y saberes con los que se elabora la cerámica, incluye también todos los elementos asociados como la caña, la muñequilla, la torneta, los pinceles, etc. La Convención del año 2003 de la UNESCO que es el marco en el que se da reconocimiento al patrimonio vivo o inmaterial, también reconoce los espacios asociados a la producción cerámica como hornos, alfares y talleres. En el caso de Talavera y Puente se han denominado fábricas durante el siglo XX, por la gran cantidad de personas que trabajaban en ellos, aunque no se puede hablar de una producción industrial, estás fábricas-talleres aunque evidentemente son elementos materiales están relacionados con el patrimonio incluido en este reconocimiento mundial.

¿La técnica, el proceso?

El inicio del proceso artesanal se inicia con una cuidada selección de las arcillas naturales para obtener el barro adecuado y la plasticidad necesaria, el alfarero crea la pieza en un torno o mediante moldes. Una vez seca la pieza, se efectúa una primera cocción a una temperatura de entre 1.050 y 1.150 grados centígrados, proceso que le aporta la resistencia necesaria. A continuación, se sumerge la pieza en un esmaltado vítreo que constituye el soporte sobre el que se efectuará la

decoración con colores procedentes de minerales y óxidos silicatados aplicados a mano con pinceles. Después se realiza una segunda cocción a una temperatura que oscila entre los 920 y 1000 grados, que fija los colores, vitrifica la pieza y le aporta brillo y viveza. En la decoración se une tradición y modernidad, y siempre son realizados a mano con pincel. Al ser un proceso artesanal, cada pieza es única. Cada taller tiene su propia identidad que se plasma en el desarrollo de las formas, decoraciones, coloridos y barnices.

¿Qué importancia tiene para nuestra historia ser patrimonio inmaterial de la humanidad? Lo más importante en el ámbito local es probablemente valorar nuestra cultura tradicional, a la que tal vez no dábamos demasiada importancia. El hecho de que sea valorado más allá de nuestras fronteras con este reconocimiento aumenta nuestro prestigio como comunidad en el mundo. En un mundo globalizado cada vez más homogéneo hemos sido capaces de conservar una artesanía que es un legado de siglos. Talavera tiene una larga y rica historia que tal vez no sea demasiado reconocida fuera de nuestro ámbito regional. Este reconocimiento es sin duda un hito histórico para nuestra ciudad y comarca

Qué época más difícil hemos elegido para este reconocimiento y difícil también para este sector.

Sin duda no podemos negar que estamos ante una situación muy complicada que está afectando de forma muy directa a nuestro día a día y en consecuencia todos los sectores tanto sociales como culturales o económicos. La crisis sanitaria provocada por La Covid-19 está influyendo directamente, y de forma muy negativa en



el sector de nuestra artesanía. En muchas ocasiones resulta muy complicado poder resolver de forma adecuada y fluida todos aquellos problemas con los que ya contaba el sector antes del reconocimiento de la UNESCO y que debido a la crisis sanitaria han ido empeorando. Desde la Asociación estamos intentando poner en marcha algunos proyectos que puedan aliviar, en cierto modo, aquellos aspectos que más necesitan los artesanos para continuar con su labor diaria. Ahora más que nunca se necesita el apoyo de todos los ciudadanos y, por supuesto, de las administraciones públicas.

¿Qué significa para la cuidad de Talavera de la Reina ser patrimonio inmaterial de la humanidad?

En primer lugar, que nuestra técnica artesanal se encuentre ya inscrita en las listas representativas como Patrimonio Cultural Inmaterial de la UNESCO, es sin dudarlo, un escaparate que nos abre a un escenario muy diferente del que teníamos hasta este momento. Nuestra cerámica traspasa ahora las barreras locales y regionales, para adentrarse en un escenario más internacional. No debemos olvidar que se trata de la primera técnica artesanal que reconoce la UNESCO en nuestro país y en ese sentido nos convertimos en referentes. Aunque la situación actual a nivel mundial no propicia precisamente, la movilidad de la población, debemos ser conscientes del carácter internacional que hemos adquirido, ya que muchas personas querrán visitar el lugar donde se realiza esta técnica tan nuestra y eso repercutirá tanto en el sector turístico como en el económico de Talavera. Es necesario, por tanto, salvaguardar la actividad de los artesanos



"Muchas personas trabajaron en
estos espacios y
tienen muchas
memorias y recuerdos asociadas a ellos"

para que puedan seguir mostrando al mundo la gran labor artesana que desde hace tantos años llevan desarrollando y transmitiendo de generación en generación. En definitiva, conseguiremos ahora dar protagonismo a la ciudad y al trabajo de los ceramistas.

El reconocimiento no solo ha sido a la técnica artesana de la cerámica de Talavera de la Reina y El Puente del Arzobispo sino que además hay otras poblaciones, ¿no?

Este ha sido uno de los aspectos más importantes a la hora de desarrollar nuestro trabajo. Si bien en un principio comenzamos a trabajar en un expediente junto a nuestra localidad vecina de El Puente del Arzobispo, pronto nos dimos cuenta de que al otro lado del Océano Atlántico, en México y más concretamente en las ciudades de Puebla de Zaragoza y Tlaxcala compartíamos igualmente esta misma tradición a la hora de elaborar nuestra cerámica. Tras diversas reuniones, finalmente elaboramos un expediente conjunto España – México que nos ha convertido en el primer elemento reconocido por la UNESCO que une dos continentes.

¿Qué es lo que distingue a nuestra Cerámica del resto?

Es importante conocer nuestras tradiciones y si por algo se distingue la cerámica de Talavera y Puente es por la distinción de sus colores, azul, verde, amarillo, ocre.... Una paleta de color y a la vez unos motivos propios que nos diferencian de otras cerámicas y nos hace singulares.

Evidentemente cerámica se elabora en muchos lugares, pero lo más importante es que en nuestro caso está asociado a nuestra identidad, fruto de haber sido en algunos momentos históricos



el lugar donde se elaboraba la que llamaban los literatos y cronistas -la mejor cerámica de casti-

Otro elemento distintivo es la transmisión de este conocimiento al nuevo mundo en el siglo XVI. Los artesanos de Talavera y Puente integraron conocimientos heredados de la cultura andalusí a la que incorporaron influencias italianas y las llevaron a América. Caracteriza la cerámica de Talavera las especifidades de la técnica ítalo-flamenca en lo referente a la cocción, baño, pintura, uso de la caña para decorar, etc. que mantiene los usos tradicionales frente a otros ejemplos nacionales plenamente industrializados. Con estas técnicas se han elaborado piezas maravillosas desde entonces y hasta ahora.

¿Qué les queda por hacer porque creo que esto acaba de empezar, ¿no?

Podríamos decir que con la consecución del reconocimiento como Patrimonio Cultural Inmaterial habíamos conseguido nuestra finalidad. pero este hecho supone el punto de partida de todas las actuaciones que deben llevarse a cabo para intentar salvaguardar y proteger nuestro patrimonio. Es ahora, cuando deben comenzar a desarrollarse las distintas medidas que posibiliten al sector artesano afianzar con más fuerza las distintas fases del proceso. En esta fase resulta fundamental la implicación de las distintas administraciones públicas locales, regionales y nacionales en el proceso de salvaguarda. Ya habíamos iniciado en el mes de enero distintas comisiones para abordar y estudiar más en profundidad las diferentes necesidades del sector cuando se inició la crisis sanitaria que obligó a paralizar todas las acciones que se iban a llevar a cabo y ahora debemos analizar de nuevo esta situación con nuevas necesidades y problemáticas que necesitan un abordaje urgente.

Una de estas necesidades es establecer un centro-piloto de demostración y de interpretación de nuestra cerámica, que podría ubicarse en las instalaciones de la antigua fábrica "La Purísima" junto a los antiguos cines Calderón, el último ejemplo que queda en la ciudad de horno tradicional, que conserva prácticamente intactas muchas de sus instalaciones y gran cantidad de



enseres, útiles y documentación del modo de hacer cerámica desde hace más de un siglo.

¿Es una satisfacción para las raíces a esta costumbre tan nuestra sobre todo para que no se pierda el relevo generacional?

El relevo generacional, es uno de los aspectos que más preocupan tanto a nuestros artesanos como a la Asociación. Desde el comienzo de la actividad, la técnica artesanal ha ido inculcándose y trasmitiéndose de generación en generación, de padres a hijos, de maestros a aprendices en los propios talleres. Desde hace unos años este relevo no se está produciendo de la misma manera ni con la misma frecuencia y este aspecto supone una grave amenaza para los artesanos que ven cómo llega la hora de su jubilación y no tienen quien se haga cargo de dar continuidad a la actividad de sus talleres. Supone para nosotros una prioridad dentro de las diferentes medidas de salvaguarda que se deben poner en marcha. Todos debemos trabajar en la misma dirección para mantener viva la memoria

de aquellos que han dedicado toda una vida a este oficio y debe seguir dando tanto piezas tradicionales como abrirse a la innovación y adaptación que los cambios sociales están demandando en la actualidad.

¿Qué proyectos están en marcha para no olvidar que somos Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad (P.C.I) ?

Actualmente tenemos varios proyectos en marcha, entre ellos la documentación de lo que fue la vida en los talleres (fábricas) en la segunda mitad del siglo XX, cuando nuestras artesanía volvió a vivir un momento de esplendor. Muchas personas trabajaron en estos espacios y tienen muchas memorias y recuerdos asociadas a ellos. Tierras de Cerámica quiere registrar sus testimonios y especialmente el de las personas más ancianas. Nos gustaría poder elaborar un archivo de patrimonio inmaterial para que esta frágil memoria no se pierda.

INMA GONZÁLEZ





SOMOS, POR ENCIMA DE TODO, UN EQUIPO DE PROFESIONALES AL SERVICIO DE LA SALUD DE NUESTROS PACIENTES



Altamente cualificados y facultados para evaluar, examinar, diagnosticar y tratar, en Clínica iPhysio tenemos una dilatada experiencia en Fisioterapia General, Deportiva y Traumatológica, en Nutrición Deportiva, Dietética y Biomecánica Deportiva. Estamos preparados, a nivel profesional y técnico, para abordar de manera óptima cualquier patología u objetivo, para obtener un resultado lo más precoz y completo posible. Los profesionales que integran el equipo de Clínica iPhysio están debidamente colegiados y, además de su formación y una muy dilatada experiencia profesional, mantienen una formación continuada en las distintas áreas y especialidades de sus respectivos campos profesionales. Desde que comenzó nuestra andadura como Clínica iPhysio, en otoño de 2016, el eje fundamental de nuestro protocolo de trabajo ha sido la atención personalizada al paciente. Y es este factor, sin duda, el que nos permite recabar la in-

formación y valoraciones necesarias que nos

conduzcan a un diagnóstico y una terapéutica correctos.

Sobre esta metodología, que como decimos constituye nuestro pilar y nuestra forma de trabajo, sustentamos la correcta praxis y la obtención de resultados en mínimos periodos de tiempo. Por ello, y para optimizar cada consulta, la atención al paciente es siempre individual, con una duración media de 60 minutos. Como resultado, nuestros pacientes reciben la atención cercana, rápida y personalizada que requieren tanto sus necesidades (en fisioterapia o en otros ámbitos) como su tratamiento.

Agradecemos el altísimo grado de aceptación que recibimos de nuestros pacientes, que valoran de forma óptima tanto su experiencia terapéutica en nuestro centro como su propia evolución clínica. Y agradecemos también la confianza que nos brindan en el cuidado de su salud distintos deportistas, tanto amateurs como profesionales y de élite.

En Clínica iPhysio mantenemos además un especial vínculo con nuestra ciudad, y nuestro compromiso social incluye la colaboración con distintas asociaciones, empresas y deportistas, mediante acuerdos o convenios, para la consecución de objetivos en la evolución sanitaria y de investigación, así como para la promoción de clubes y asociaciones deportivas locales, eventos...

EL CENTRO

La Clínica iPhysio Therapy está inscrita en el "Registro de Centros, Servicios y Establecimientos Sanitarios de Castilla La Mancha" en fecha 17 de octubre de 2016. Ubicada en la calle Ángel del Alcázar 68 (zona muy céntrica, con fácil acceso, servicios generales y transporte público), dispone de unas instalaciones de más de 220m2, que están repartidos en distintas áreas: 5 consultas de profesionales sanitarios, una zona de rehabilitación/fisioterapia y un gimnasio equi-

pado y acondicionado para Pilates y otras actividades (esta zona, aunque diferenciada de la anterior, puede unificarse con ella si es necesario maximizar el espacio). Dispone además de baños adaptados para minusválidos y vestuario con taquillas individuales para usuarios/pacientes.

EQUIPAMIENTO DEL CENTRO

En cuanto al equipamiento específico, ponemos a disposición de nuestros pacientes:

-Para el servicio de fisioterapia: equipos de presoterapia, terapia con láser, ultrasonidos, ondas de choque, electroterapia, magnetoterapia, electrolisis percutánea, ecografía musculoesquelética (con ecógrafos de última generación de alta resolución y *Doppler* color), tecarterapia/diatermia de alta frecuencia de altas prestaciones estáticas y dinámicas, infrarrojos...

-Para el servicio de nutrición y dietética: analizador de composición corporal mediante bioimpedancia multifrecuencia segmental con programa Suite Biológica, cinta métrica homologada, plicómetro, tallímetro.

ESPECIALIDADES EN FISIOTERAPIA

Clínica iPhysio cuenta con especialistas en fisioterapia clínica, deportiva, reumatológica (artrosis, artritis, osteoporosis, gota, bursitis, fibromialgia...) y traumatológica (esguinces,



fracturas óseas, contracturas, luxaciones, politraumatismos, tendinosis, calcificaciones, prótesis, rotura de ligamentos o fibras, patología de menisco, artrosis, artritis...); ecografía musculoesquelética; articulación temporo mandibular (bruxismo); punción seca PGM; vendaje neuromuscular; cólico del lactante; fibrolisis instrumental (ganchos); entrenamiento isoinercial y excéntrico EPTE®; electrolisis percutánea terapéutica ...

PROTOCOLOS COVID-19

El acceso a las instalaciones de Clínica iPhysio se reserva exclusivamente para pacientes, excepto en el caso de menores de edad y de dependientes, que sí acceden acompañados.

Como parte del protocolo sanitario, y además del correspondiente triaje en el momento de concertar las citas, los pacientes reciben información previa mediante una infografía sobre las medidas de estancia en el centro, y del control de acceso:

- -Toma de temperatura automática.
- -Desinfección de manos: preparado hidroalcohólico 75% v/v de uso hospitalario (agente preventivo con actividad virucida NF-EN 14476)
- -Desinfección de calzado: biocida DD4112 (UNE EN 13697 y UNE 14476) de acción prolongada y actividad bactericida, fungicida y virucida. Los productos que utilizamos para la desinfec-



ción incluyen enzimas y microorganismos para minimizar la carga química, sustituyéndola por carga biológica que degrada la materia orgánica, y cumplen exigentes controles y criterios ecológicos, entre los que destacan la exclusión de sustancias nocivas para el medio ambiente y la salud.

FISIOTERAPIA PREVENTIVA

En Clínica iPhysio apostamos por la prevención, entendiendo que así ayudamos a mejorar y mantener la forma física y el estado general de salud. La fisioterapia es una disciplina de las ciencias de la salud que trabaja con el objetivo de mejorar las funciones físicas, utilizando para ello tratamientos terapéuticos y de rehabilitación: técnicas científicamente contrastadas para ayudar a quien haya perdido (o se encuentre en riesgo de perder o de que se altere de forma temporal o permanente) el adecuado movimiento, y con ello las funciones físicas. En esencia, se ocupa por tanto de tratar aquellas enfermedades, secuelas o lesiones que limitan o pueden llegar a limitar la capacidad de una persona para moverse y realizar actividades funcionales en su vida diaria.

Según sea la patología o la lesión, la fisioterapia es la primera terapia en aplicarse y, en otras ocasiones, interviene como apoyo y refuerzo al tratamiento médico o farmacológico. Aquí cobra relevancia el abordaje interdisciplinar, que supone la intervención de profesionales de distintas especialidades.

Puede tratar síntomas de dolencias agudas o crónicas mediante agentes físicos (electricidad, ultrasonido, láser, ondas de choque, calor, frío, agua...), técnicas manuales (masajes, movilización de articulaciones, manipulación vertebral, reeducación postural...) y técnicas invasivas ecoguiadas (punción seca, electrolisis, acupuntura clínica y neuromodulación).

CÓMO TE AYUDAMOS EN CLÍNICA IPHYSIO A PREVENIR FUTUROS PROBLEMAS

La fisioterapia, además de intervenir como hemos visto en la solución de problemas o lesiones, es fundamental en la prevención de enfermedades y en la promoción en general de la salud. Por ello, no estamos ante una disciplina a la que recurrir solo cuando algo "funciona" mal en nuestro cuerpo: también ayuda aunque no se hayan evidenciado problemas físicos.

Porque la fisioterapia tiene muchos beneficios, y no todos están necesariamente relacionados con el tratamiento de una lesión. Hablamos por ejemplo de prepararse para una cirugía, reducir el riesgo de caídas, mejorar la postura, tratar el dolor crónico...

Nosotros apostamos por la prevención, y ahí nuestras terapias muestran toda su potencia. Porque te ayudaremos a mejorar y mantener tu forma física y tu estado general de salud: esta-



mos preparados para abordar cualquier patología u objetivo, y para obtener un resultado lo más precoz y completo posible.

De este modo, se podrá evitar o reducir el riesgo de que se produzca más adelante una evolución hacia otra situación que provoque, por ejemplo, pérdida de masa muscular, un mayor riesgo de caídas o fracturas, episodios recurrentes de vértigos, cefaleas ...

- -Analizamos contigo tu historial médico (lesiones anteriores, dolores que han perdurado algo en el tiempo, etc.)
- -Examinamos tu postura en actividades cotidianas.
- -Probamos tu sentido del equilibrio.
- -Valoramos tu fuerza y sensación muscular.
- -Vemos si el rango de movimiento de las articulaciones es el adecuado.
- -Comprobamos cómo está tu sistema musculoesquelético con pruebas funcionales y ecografía.
- -Revisamos tu modo de respirar.

Podemos hacer una perfecta "radiografía" de tu situación en este momento y, en función de los resultados, guiarte hacia los ejercicios, correcciones, hábitos, etc., que te ayuden a mantenerla (si tu situación es la correcta) o a mejorarla (si tiene alguna carencia).

FISIOTERAPIA TALAVERA

Asistencia para mutuas y compañías

Presentamos un nuevo servicio, en colaboración con la fisioterapeuta Paloma Fernández-Vegue. Ofrecemos un espacio destinado a la asistencia sanitaria para pacientes derivados por aseguradoras, tras un acuerdo de colaboración entre nuestra clínica y la reconocida fisioterapeuta Pa-

loma Fernández-Vegue, que ha trasladado su ejercicio profesional a nuestras instalaciones de la calle Ángel del Alcázar 68, lo que permitirá que ambos equipos sanitarios trabajemos de manera conjunta y coordinada.

Así, si lo requiere su tratamiento, estos pacientes también tendrán a su disposición los medios tecnológicos y los especialistas necesarios (ecografía musculoesquelética, electrolisis ecoguiada, diatermia...), o podrán acceder a ellos en condiciones especiales.

Clínica iPhysio Therapy, que es un centro privado de fisioterapia, responde con este acuerdo a las necesidades de quienes acuden a tratamiento a través de compañías de salud. Ambos equipos, de dilatada experiencia clínica y excelente reputación profesional, reforzamos así la oferta sanitaria de nuestra ciudad, optimizando tanto la propia asistencia como la atención personal.

Paloma Fernández-Vegue y Clínica iPhysio celebramos esta nueva experiencia, integrada en nuestro compromiso profesional, sanitario y personal con Talavera.

Fisioterapia Talavera es centro colaborador, entre otras compañías, de Allianz, Asisa, Canal Salud 24, Divina Pastora, DKV, GeroSalud, HNA, Illunion, MAPFRE, Vivaz... Consulta en nuestra web con cuáles tenemos vigente un convenio de colaboración, y busca la tuya. ■

Fisioterapia Talavera C/Ángel del Alcázar, 68 Talavera de la Reina Tel. 925 81 07 22

MARSAMATIC. TODA UNA VIDA ABRIENDO PUERTAS A LA COMODIDAD

Felipe y Charo son el alma máter de Marsamatic Puertas y Automatismos, una empresa que con una dilatada trayectoria empresarial sigue apostando por la innovación y la seguridad para sus clientes. Ahora, en la 'nueva normalidad', plantean soluciones para protocolos de higiene que garanticen nuestro bienestar. Y todo ello sin olvidar su lado más solidario y de Responsabilidad Social, el que desarrollan apoyando distintas causas sociales y deportivas.

Abrir puertas a la seguridad y la comodidad con soluciones ingeniosas y siempre cumpliendo las normativas. Esta es la razón de ser de Marsamatic, empresa especialista en puertas automáticas y automatismos. Su trayectoria avala cada uno de los proyectos que desarrolla su equipo humano, siempre atendiendo a los gustos y las necesidades de cada cliente.

Y es que en puertas automáticas su catálogo es tan amplio como las particularidades de cada proyecto: puertas para nuestro hogar, para comunidades de vecinos, automáticas interiores, industriales, para comercios o barreras de control. Con ese toque de personalización que a todos nos gusta y con la certeza de que, elijamos el modelo que elijamos, nos dará un plus de seguridad y garantía.

Cada proyecto es único. Desde sus instalaciones centrales en Talavera de la Reina, sus profesionales nos asesoran en el producto que necesitemos: puertas seccionales, basculantes, de aluminio, batientes, correderas, de cristal, lona, cerramientos, muelles de carga o controles de acceso.

Especial mención merece su dedicación al sector comercial, con una amplia variedad de puertas automáticas y automatismos para tiendas y establecimientos comerciales. Las puertas de cristal o los cierres automáticos, por ejemplo, son automatismos idóneos para estos espacios, que en la actualidad se complementan con la última tecnología en apertura y control a través de smartphones. Esta tecnología, que da un plus de comodidad al uso de las puertas automáticas, también se aplica a las puertas de garaje, tanto para particulares como para comunidades.

También, en el entorno profesional, destacan sus actuaciones en grandes puertas automáticas, muelles de carga o barreras de acceso. Y todo ello complementado con sus servicios de mantenimiento, servicio post-venta, reparación y repuestos para puertas automáticas y automatismos.

Porque cuando Marsamatic abre sus puertas, las posibilidades son infinitas. En la 'nueva normalidad' se alían con los sectores industriales





y comerciales proponiendo equipos que garanticen la seguridad y salud de los usuarios, tales como control de acceso con toma de temperatura o apertura de puertas y automatismos sin pulsadores.

Una vocación de servicio que Charo y Felipe, como cabezas visibles de todo su equipo, también trasladan al entorno solidario. La Responsabilidad Social Corporativa que su empresa desarrolla en Talavera y su comarca es amplia. Asociados solidarios de Fundación Futurart desde hace más de una década, son además colaboradores habituales con otras asociaciones sin ánimo de lucro de la ciudad, y tienen una especial relación con el ámbito deportivo, apostando por un apoyo incondicional a clubes, como el de fútbol-sala, o deportistas talaveranos, como el piragüista Paco Cubelos. Apostar por Marsamatic es hacerlo por un servicio de calidad, seguro y con corazón. En cualquier punto de la geografía española, para

ganar en confort de hogar, para garantizar la

seguridad en tu negocio... nos propondrán so-

luciones ingeniosas a nuestra medida.

BIENVENIDA NUEVOS ASOCIADOS 2020

ALTASER CONSULTORES



Empresa con una larga experiencia en la prestación de servicios integrales de asesoramiento a empresas, gestión laboral, fiscal, jurídica, así como consultoría empresarial. Cuenta además con una división especializada en la auditoria y adaptación a la Ley de Protección de Datos. C/ San Francisco, 48 - 4^a planta. (Talavera de la Reina). Tlfno.: 925 82 71 02. www.altaser.eu

AYUNTAMIENTO DE MEJORADA



Consistorio y pueblo solidario perteneciente a la comarca de la Sierra de San Vicente.

Plaza de la Constitución, 1. Mejorada (Toledo) Tfno.: 925 89 00 01.

COLEGIO OFICIAL DE VETERINARIOS DE TOLEDO



Entidad que agrupa a más de 600 colegiados, garantiza los servicios profesionales mediante un correcto control deontológico de la actividad y presta servicios a sus colegiados como asesoramiento jurídico o defensa de los intereses profesionales, entre otros. C/ Quintanar de la Orden, 8 (Toledo). www.colveto.com/web/

FVO MULTISERVICIOS



Empresa con más de tres décadas de experiencia en la atención al cliente, con garantía de servicio, materiales de primera calidad y profesionales para cada necesidad de la vivienda. Profesionales líderes en el sector de las instalaciones, reformas y mantenimiento. Calle Corredera del Cristo, 24 (Talavera de la Reina). Tlfno.: 925 72 28 66. www.fvomultiservicio.es

ÓPTICA DE LA FLOR



Óptica, Optometría, contactología y Terapia Visual. Podrás encontrar todo lo relacionado con la visión asesorado por profesionales, desde gafas de primeras marcas, cristales Varilux personalizados, graduados o lentes de contacto. C/Cervantes, 1, Talavera de la Reina. Tlfno: 925 82 22 01

INSTITUTO PARA LA PROMOCIÓN ECONÓMICA DE TALAVERA (IPETA)



Organismo público dependiente del Ayuntamiento de Talavera de la Reina cuyo objetivo es el ejercicio, en régimen de descentralización administrativa, de las competencias del Ayuntamiento en materia de promoción y desarrollo económico, entre ellas, el apoyo a las iniciativas de emprendizaje. http://ipeta.talavera.es

LIBRERÍA-CAFETERÍA CONTRAPUNTO



Librería especializada en idiomas y cafetería que fusiona lo cultural y social. Organiza diversas actividades y eventos a lo largo del año, también en otros idiomas. Cuenta con servicios de cafetería tradicional y también innovaciones como cafés de colores y de flores. C/ Ciudad de Faenza, 4 (Talavera de la Reina). Tfno.: 925 68 12 60.

OPTICALIA TALAVERA



Empresa dedicada a todo lo relacionado con la visión, desde lentillas hasta gafas graduadas y de sol, con todo lo último en tendencias. Profesionales que asesoran con calidad y cercanía para mejorar la visión de sus clientes con lo que mejor se adapte a ellos y al mejor precio. C/Trinidad, 15. (Talavera de la Reina). Tlfno. 925 824 024 www.opticalia.es

COMERCIAL MÉNDEZ



Empresa especialista en la venta de recambios, accesorios, acoplamientos elásticos, predisposiciones hidráulicas, motores industriales y alternadores, tanto en el servicio de asistencia técnica como en la adaptación de motores nuevos a las necesidades del cliente. C/ San Marcos, 22 y 24. Talavera de la Reina. Teléfono: 925 820 253. www.comercialmendez.es

MOGRUAS FORMACIÓN Y ENSEÑANZA



Centro profesional para el empleo desde el 2005 con una amplia oferta formativa. Cuenta con los medios más avanzados y funcionales para sus alumnos, así como un equipo cualificado de grandes profesionales. C/ Ciudad de Faenza, 2 (Talavera de la Reina). Tlfno.: 925 81 39 99. www.mogruas.es

PELUQUERÍA Y ESTÉTICA CHELO MARUGÁN



Centro de peluquería y estética dedicado a la cultura de la belleza saludable. Su compromiso es aportar a las personas belleza utilizando tratamientos libres de petróleo y siliconas, sin sustancias procedentes de animales y biodegradables para respetar la naturaleza. C/ Justiniano López Brea, 3 (Talavera de la Reina). Tfno.: 925 827 030. www.chelomarugan.com

EBORASOUND



Empresa con más de 20 años de experiencia en el sector, dedicada a la sonorización y organización de todo tipo de eventos, tanto particulares como de empresa, todo ello con los mejores profesionales, el material más avanzado y la máxima calidad en todos sus productos. Talavera de la Reina. Tlfno.: 687 416 007 www.eborasound.es

PIZZERÍA CARLOS



Restaurante con el concepto de pizzería clásica y todo el sabor de los mejores platos italianos realizados con productos de calidad. Cuenta además con servicio de reparto a domicilio para llevar lo mejor de Italia hasta su mesa. C/ Medellín, 2, (Talavera de la Reina). Tfno.: 925 68 38 38. www.pizzeriascarlos.es

RESTAURANTE-ASADOR MONTEARAGUEÑA. EL ASTURIANO

RESTAURANTE-ASADOR MONTEARAGUEÑA EL ASTURIANO

Restaurante para disfrutar con lo mejor de la cocina asturiana. En sus menús se puede encontrar desde fabada asturiana, a fabes, garbanzos con chipirones hasta las mejores carnes, pescados y mariscos acompañados de deliciosos postres caseros. Comida de la zona y asturiana con calidad. C/ Entrada Barrionuevo, 4. (Talavera de la Reina). Tlf. 925 574 413

SPA-COMPLEJO RURAL LAS ABIERTAS



Empresa dedicada al turismo rural de calidad ideal en plena naturaleza. Cuenta con dos casas rurales, Spa, restaurante, salones para empresas y próximo salón de eventos, y una amplia oferta de actividades físicas. Crta. de la Pueblanueva a San Bartolomé de las Abiertas Km.12 (Toledo) Tlfnos.: 925 86 02 25 - 639 012 222 www. lasabiertas.com

13UVAS VINATERÍA

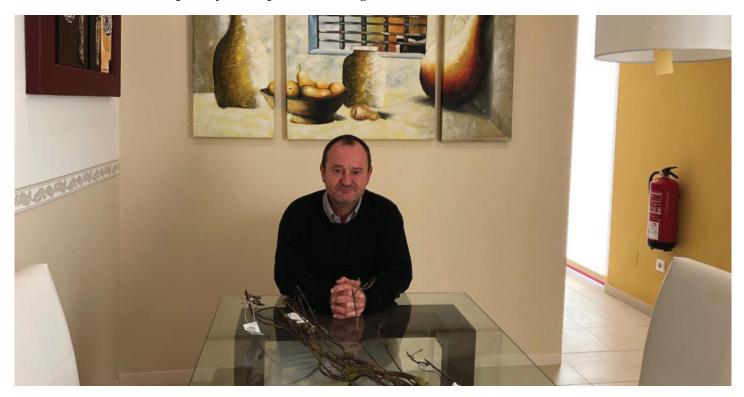


Empresa talaverana dedicada a la venta online y distribución de vinos de calidad a particulares y hostelería. Distribuidora oficial en la zona de bodegas como Matarromera, Pinna Fidelis, Tinto Figuero o Jiménez—Landi, entre otras. Dirigida por la sumiller Marianela Viadero. www.13uvasvinateria.com Tlfno.: 647 432 926



MUEBLES CARRASCO 50 AÑOS DE TRADICIÓN EMPRESARIAL

En el patrón como gerente, de Manolo Carrasco, este empresario de segunda generación, se aprecian elementos tales como la honestidad, la templanza, el respeto a los demás y el saber disfrutar de los pequeños buenos ratos que surgen todos los días. Confiesa que un día aprendió que su trabajo era solucionar problemas, y disfruta con ello. Al frente de Muebles Carrasco, empresa familiar fundada por sus padres Manuel y Julita en los años 70 y ubicada en la localidad toledana de Puente del Arzobispo. Manolo, se siente orgulloso de la evolución de su empresa y de lo que han conseguido hasta ahora.



¿Qué trayectoria tiene su empresa?

Muebles Carrasco es una empresa que nace en la década de los 70 y se mantiene a lo largo de los años con un elemento diferenciador, la clara orientación al cliente, por encima de orientaciones a la venta o a la producción.

¿Cómo se ha adaptado una empresa de tanto recorrido a los tiempos actuales?

Bueno, pues no solamente con los medios tecnológicos. Somos conscientes que el cliente de los tiempos actuales invierte en seguridad y emociones a la hora de realizar sus compras. Nuestra línea de pensamiento, así como nuestras inversiones en publicidad deben ir encaminadas por ahí.

¿Cómo ha cambiado su sector en estos 50 años que lleva trabajando en él?

Tanto los fabricantes como los distribuidores nos enfrentamos a un consumidor mucho más preparado y respaldado, nos enfrentamos a un cliente más conectado, más informado y, sobre todo, más infiel. Tenemos que procurar a toda costa que nuestras actuaciones sean convincen-

"Somos conscientes que el cliente
de los tiempos
actuales invierte
en seguridad
y emociones"

tes para lograr mantener nuestra cartera y, por supuesto generar nuevas ventas de contacto.

¿Es Puente de Arzobispo y, por extensión, la Región de Castilla la Mancha un buen sitio para ser comerciante o empresario?

Es una localización que no deja de ser un cruce de caminos, así mismo acuden a comprar a Puente un importante número de vecinos de poblaciones cercanas. Por otra parte, claro está, nuestra actividad comercial se extiende más allá de la población.

¿Cuáles son los principales problemas que se encuentran actualmente los empresarios en su actividad diaria?

Me preocupa de sobremanera el aumento de la presión fiscal que vamos a sufrir en éste país en los próximos cuatro años. El endeudamiento de España es desmesurado y está claro que de algún sitio tienen que sacar el dinero.

El aumento del comercio digital se lleva gran parte del pastel aunque nuestro producto, frente a otros, no es el más atractivo para vender por internet, la mayoría de los clientes siguen prefiriendo probar un colchón o un sofá o tocar un mueble antes de comprarlo.

Manolo, en el contexto actual en él que nos encontramos con motivo de la crisis global provocada por el COVID-19, ¿cómo les ha afectado? ¿qué iniciativas han llevado a cabo para intentar paliar posibles consecuencias?

En la época del confinamiento tuvimos que cerrar, como tantas otras empresas. Sin embargo,



"Tenemos que procurar a toda costa que nuestras actuaciones sean convincentes"



a partir de ahí, hemos optimizado bastante nuestra línea de ventas. Entendemos que en los hogares se ha sentido la necesidad de mejorar la calidad del sofá, así como de colchones y de los muebles en general.

Para paliar las posibles consecuencias seguimos con nuestra política comercial, intentamos trasmitir a nuestros clientes reales y potenciales valores de confianza. Como decía al principio cuidamos de sobremanera a los actuales, en cuanto a que cuesta tres veces más conseguir un cliente nuevo que mantenerlo. Pensamos que resultará más sencillo, de esta forma, labrarnos un futuro cierto.

Para terminar. ¿Cuáles son sus retos de futuro?

Objetivos fijados para 2021, aumentar nuestras

"La mayoría de los clientes si-guen prefiriendo probar un colchón o un sofá o tocar un mueble antes de comprarlo"



ventas al menos un 10% con respecto a 2020, entendiendo que el año venidero será también complicado para el sector del comercio.

Dirigirnos también a sectores latentes como son el mercado de la inmigración, el mercado gay, con alto poder adquisitivo y gustos comunes, lo que facilita la campaña de comunicación, y gente joven y parejas de novios, que garantizan nuestro futuro.

Déjenos una frase que le haya dejado huella. Una de las frases motivadoras que me ha dejado huella es de Jack Welch . "Si no tienes una ventaja competitiva, no compitas". Y en Muebles Carrasco todo son ventajas.



Vivo en MI BARRIO Compro en MI BARRIO

Porque APOYO a mis vecinos.

Porque me ofrecen calidad y frescura en los PRODUCTOS DE TEMPORADA.

Porque me venden productos FABRICADOS O PRODUCIDOS EN LA ZONA.

Porque DOY VIDA a mi calle, a mi barrio y a mi ciudad.

Porque me ofrecen artículos ORIGINALES Y ARTESANOS.

Porque AHORRO TIEMPO en traslados para realizar las compras.

Porque protejo el entorno natural, por SOSTENIBILIDAD.

Porque compruebo la PROCEDENCIA DE LOS PRODUCTOS y artículos antes de elegir.

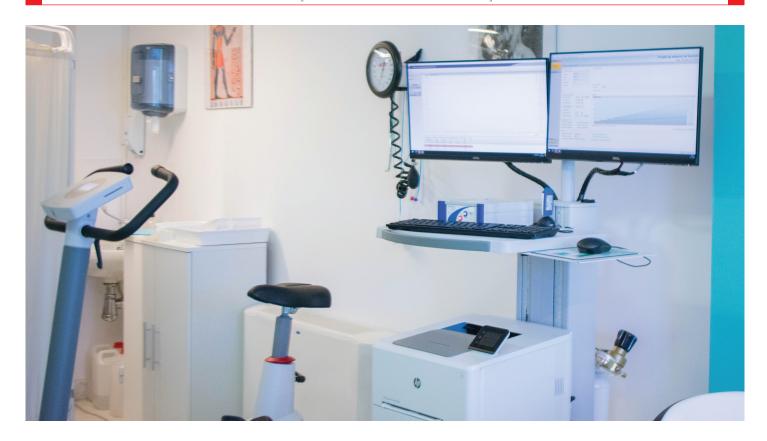
Porque SOY RESPONSABLE rechazando los artículos robados y falsificados.

Porque quiero COLABORAR E IMPULSAR LA ECONOMÍA DE MI BARRIO.

"Consumo en MI BARRIO, porque vivo en MI BARRIO"







EBORASALUD. ALIADOS DE LA SALUD TAMBIÉN EN TIEMPOS DE COVID

El centro médico pone en marcha una unidad específica Cardio-Pulmonar especializada en la rehabilitación post-Covid, con el objetivo de mejorar la recuperación de estos pacientes y garantizar su calidad de vida.

Ser los mejores aliados de tu salud. Este es el objetivo del talaverano centro médico **EboraSalud**, que pone en marcha una exclusiva **Unidad Cardio-Pulmonar** en la que trabajan para la rehabilitación de los pacientes que han superado la Covid-19.

Una unidad coordinada por el **cardiólogo Miguel Ángel Gómez** y que aborda de manera totalmente personalizada las afectaciones residuales y limitaciones funcionales que pueden experimentar los pacientes que han superado la infección por virus SARS - CoV-2 y que les dificulta realizar su vida normal.

Entre estas secuelas, se incluyen la dificultad para respirar al realizar esfuerzos, atrofia muscular o pérdida de masa muscular, pérdida de memoria, depresión o ansiedad, cefaleas y mareos, pérdida de gusto y olfato, o dificultad en movimiento y lenguaje. Se calcula que un 10% de la población que ha padecido COVID-19, puede tener síntomas a largo plazo, el llamado COVID persistente.

Y es que hay que tener en cuenta que cada persona supera la infección por Covid-19 de una manera totalmente distinta. Por ello, la base del trabajo de esta Unidad Médica es un **diagnóstico** para la rehabilitación totalmente personalizado, teniendo en cuenta parámetros como el haber estado ingresado en hospital, tiempo de convalecencia y tipo de afectación clínica.

REHABILITACIÓN POST-COVID

La Unidad Cardio-Pulmonar de EboraSalud aborda la rehabilitación tras superar la Covid-19 con un completo programa de actuación médica que se inicia con una evaluación clínica multidisciplinar, una primera valoración que permite diseñar un programa individualizado de cada paciente.



Una vez marcada la hoja de ruta, se implementa un programa de ejercicio físico y educación sanitaria que el paciente deberá desarrollar en el centro dos o tres veces por semana, dependiendo de la gravedad de cada caso.

Una vez la rehabilitación cardio-pulmonar ha dado sus frutos, y con un informe evolutivo del especialista, se pasa a una fase de seguimiento domiciliario con el objetivo de seguir mejorando el bienestar del paciente, garantizando su seguridad y comodidad.

La valoración y abordaje de la recuperación del paciente post - Covid se realiza con un equipo multidisciplinar en el que participan especialistas en Medicina General, Cardiología, Neumología, equipo de Rehabilitación y Fisioterapia, Neurología, Equipo de Salud Mental y Enfermería.

ABORDAJE DE LA REHABILITACIÓN CARDIACA

En Centro Médico EboraSalud no se olvidan del paciente cardiaco que también en tiempos de Covid necesita una atención específica y continuada. Porque el corazón no puede esperar, y porque el compromiso con sus pacientes está por encima de pandemias.

Por ello, la Unidad Cardio-Pulmonar cuenta con un programa específico de Rehabilitación Cardiaca, un área donde se desarrollan tratamientos individualizados con programas de ejercicio físico y educativos.

Un itinerario de al menos 8 semanas en el que, según la valoración inicial de la cardiopatía sufrida y la capacidad y riesgo del paciente, se diseñan sesiones personalizadas de ejercicio donde de manera constante se monitoriza la frecuencia cardiaca y tensión del paciente.

Porque después de sufrir un infarto o angina de pecho, un trasplante o insuficiencia cardiaca, o simplemente se es una persona de riesgo, el corazón necesita sus cuidados. Por ello, esta Unidad Médica trabaja ejercicios de resistencia (con bicicletas y aparatología específica), fuerza y flexibilidad y un programa de prevención de factores de riesgo cardiovascular

¡Muévete, corazón! Porque con un abordaje multidisciplinar, EboraSalud mejora la calidad de vida de los pacientes cardiacos. ■







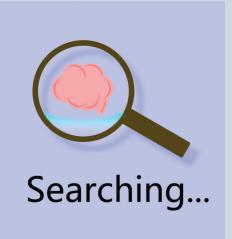
QUÉ ES EL NEUROMARKETING

Utilizar la percepción visual, táctil y olfativa, para desarrollar estrategias que evoquen sensaciones, es una tarea ardua pero interesante. Si le incluyes la costumbre de vida y compra de cada lugar donde se aplican las estrategias de marketing, la meta resulta mucho más atractiva. Descubre que es el Neuromarketing. Se trata de aplicar al mercado un conjunto de técnicas que permitan a los clientes la acción de compra, casi sin darse cuenta.

Hoy vamos a ver que es el Neuromarketing. Según uno de sus impulsadores actuales, Jurgen Klaric, el Neuromarketing es el resultado de muchos años de errores y aciertos al investigar cómo se comporta el cerebro ante los mensajes que recibe. Esto quiere decir que confluyen diversas especialidades profesionales y científicas, a la par de tecnologías especialmente creadas para estudiar las reacciones cerebrales, para llegar a ciertos acuerdos que permitan el éxito de las marcas en el mercado.

Y no se trata de ilusionismo o magia, según Klaric, se trata de ciencia y ha servido para comprender por qué algunas marcas resultan tan exitosas y otras no. De alguna manera considera que el Neuromarketing es un área que humaniza el contenido, acercándolo a las experiencias que ha tenido el cliente para acercar su estímulo de compra a la justificación que pueda tener la adquisición de un producto o servicio.

Vale resaltar del artículo que es el Neuromarketing, que ha ido difundiéndose en toda Latinoa-



mérica como un concepto de cambio de mentalidad respecto a la manera tradicional de vender, intentando reivindicar el título de vendedor como una persona que soluciona y cubre necesidades con mejor asertividad.

Ya se ha ido introduciendo, quizás tímidamente, el concepto de Neuromarketing como integrante idóneo en las campañas publicitarias, pero bien vale echarle un vistazo a los conceptos que promueve para sacar el mejor provecho posible a esta técnica de estudio en el cerebro.

Una vez visto que es el Neuromarketing, ¿sabías que tenemos un cerebro dividido en 3? No, no somos tripolares, simplemente según las teorías que se mencionan en el Neuromarketing, los seres humanos actuamos en dependencia de cuál de los 3 sectores predominantes del cerebro es más influenciado a la hora de generar la acción de compra. Estamos hablando del concepto de cerebro triuno (reptil, límbico y neocortex), que permite a los expertos explicar un poco más los elementos que arrojen luces a la hora de crear los mensajes publicitarios en función de la audiencia que estará expuesta. La historia nos indica que valorar las herramientas de evaluación es espectacular para mejorar nuestra relación con la creatividad.

Ten en cuenta que si no eres publicista y tampoco se te da mucho la creación de publicidad, puedes contratar los servicios de personal experto. Pero no olvides las claves que acabo de darte de como promocionar tu empresa, puedes ayudar a tu equipo creativo sin tener conocimientos profundos de publicidad. Una buena sugerencia a tiempo es muy valiosa.



Consultor de Marketing Digital en Digital Factoría www.digitalfactoria.com



Tu Centro Médico de confianza EN TALAVERA

Más de 30 especialidades médicas y sanitarias

CONOCE NUESTRA UNIDAD DE

REHABILITACIÓN CARDIOPULMONAR

Y SU PROGRAMA DE REHABILITACIÓN POST-COVID 19







Teléfonos de atención al cliente 925 684 660 / 925 684 661







IMPRESIÓN OFFSET

Formato 70x100 con todas las automatizaciones, lo que nos permite ofrecer tus folletos e impresos en las mejores condiciones.



IMPRESIÓN DIGITAL

La respuesta más rápida y eficaz a trabajos urgentes a todo color al mejor precio.



PREIMPRESIÓN

Anticiparse al resultado final para los mejores resultados.

C/ Victoria Kent, 20 - Pol. Ind. "La Floresta" 45600, Talavera de la Reina (Toledo) Telf.: 925 812 250

www.tecnigraf.es comercial@tecnigraf.es

IMPRESIÓN GRAN FORMATO

Imprimimos tus sueños con nuestra impresora de gran formato para soportes rígidos y flexibles hasta 2 metros de ancho.



DISEÑO GRÁFICO MULTIMEDIA

Construye una imagen creativa y original que te diferencie de tus competidores.





www.fundacionfuturart.es

Acompañamos a las empresas asociadas en sus labores de Responsabilidad Social Corporativa.

RICARDO MUÑOZ BRAVO

EL ARTE EN SUS MANOS

"Bravo por el Reciclaje" es el proyecto desde hace 21 años de Ricardo Muñoz Bravo, un toledano que decidió dejarlo todo para convertirse en autónomo y aprovechar sus habilidades manuales para formar su taller de reciclaje. Realizaba muebles y otros objetos decorativos como hobby, pero animado por su compañera de batalla Teresa decidieron juntos hacer de la artesanía del reciclaje su estilo de vida. Ricardo trabaja sobre todo el hierro aunque sabe aprovechar el cristal, y otros materiales. Cada año y desde su espacio de arte da vida a nuestros Futuritos de Honor. Unos galardones que este año tienen una relevancia especial.



Ricardo, esta pregunta ya es un clásico. ¿Cuáles fueron sus inicios?

El primer contacto lo tuve en un taller de dibujo en Madrid. Comencé dibujando y pintado, y poco a poco me fue picando el gusanillo de la curiosidad por el mundo de la escultura y artesanía. Siempre, pensé que, tenía un talento especial, y he querido transmitir a través de mis obras, mi experiencia, mis creencias, y sentimientos dando forma a los materiales que trabajo con mis manos. Siento que tienen alma.

¿Qué le ha llevado a la creatividad del reciclaje?

Desde mis comienzos el tema del reciclaje siempre ha estado presente en mi vida. Mi madre, fue una gran recicladora y yo un buen alumno suyo. La educación recibida en casa era la de no tirar y concienciarnos de que las cosas podían tener una segunda vida, creo que a mi generación se nos ha quedado grabado a fuego lo de usar y tirar.

También en mis paseos campestres por Parrillas

(Toledo) recogía trozos de hierro de utensilios agrícolas que me sugerían figuras y objetos decorativos y escultóricos. De esa forma tan natural me encontré realizando mi obra con todo tipo de material reciclado que "caía" en mis manos. El valor del reciclaje ha sido desde los inicios una constante en mi vida.

¿Solo trabaja el hierro o también utiliza otros materiales?

"El valor del reciclaje ha sido desde los inicios una constante en mi vida"

La materia prima principal que utilizo es el hierro aunque también he utilizado otros tipos de materiales como la madera y el plástico. Lo ideal del reciclaje es que puedes utilizar todo aquello que como su propio nombre indica RECICLAR con lo cual, todo tiene cabida en este mundo de latas. Debemos de concienciarnos, y dar una segunda oportunidad a todo de una forma sencilla. En los últimos años Fundación Futurart cuenta con sus manos para crear sus galardones. ¿De qué material están hechos?

La verdad es que nos llegó el encargo por casualidad. Contactaron con nosotros desde Fundación Futurart, nos transmitieron la idea, y de inmediato nos pusimos manos a la obra. Cada año, ponemos nuestro sentimiento para realizar estas piezas en acero, por la fortaleza que representa en sí este metal y en especial los galardones. Es un placer para nosotros haber sido elegidos por esta Fundación talaverana.

¿Qué ha significado para usted dar vida a estos premios Futuritos?



"La verdad es que
es un arte
fascinante del
que se requiere
mucha habilidad
y experiencia"

Tienen toda mi admiración. Volver a dar vida a un galardón que ya estaba creado ha sido un reto muy importante por varias razones. La principal, es que con esta obra se reconoce la labor que hacen los empresarios asociados a Fundación Futurart. Vivir el misterio con el que se trata hasta desvelar el nombre de los afortunados, es inexplicable. La verdad es que me gustaría dar ánimo a las empresas para que sigan innovando y trabajando por un mundo mejor y más sostenible.

Con toda la experiencia adquirida a lo largo de su vida artística ¿se ha planteado la docencia?

Lo cierto es que para mis obras necesito mucha concentración y la docencia no está de momento entre mis metas aunque lo compenso con la parte educativa que desde nuestro proyecto "Parque de esculturas Bravo por el Reciclaje" hacemos con los escolares. Se trata de visitas guiadas y talleres de reciclaje que hacemos con los colegios y donde los chicos y chicas tienen la oportunidad de ver las 150 esculturas realizadas todas con materiales reciclados que componen el parque entre olivos centenarios. Yo mismo hago la visita guiada y Teresa los talleres de re-







ciclaje. Inculcar y mostrar a los más jóvenes la importancia del cuidado de su entorno de una forma lúdica y divertida además de concienciarles de la necesidad de reciclar es a mi modo de ver una excelente tarea educativa.

¿Es consciente de su fama en muchos lugares por sus obras?

Es cierto que nuestro proyecto del parque Bravo por el Reciclaje es visitado por muchas personas y cada vez es más conocido. Además de las exposiciones que hago en otros lugares. Cuando creo una obra, utilizo la técnica de la metamor-



fosis, que consiste en transforma la pieza en una verdadera obra de arte. Creo esculturas que, cuyo objetivo principal es concienciar sobre los residuos que generamos, fomentar la reutilización y el valor del reciclaje.

¿Le han realizado encargos peculiares o insólitos a lo largo de su carrera?

Sí, pero no le doy importancia alguna. Me gustan las cosas simples. La verdad es que es un arte fascinante del que se requiere mucha habilidad y experiencia si pretendes hacerlo bien para que las obras que pares sean reconocidas.



¿Tiene algo que añadir a todo lo hablado? Algún planteamiento, forma de pensar, algunas palabras o dichos para todas aquellas personas que leerán esta entrevista.

Todo lo hacemos con pasión, amor y libertad, y respetando y favoreciendo el medio ambiente. También, les invito a conocer cuando salgamos de todo esto, nuestro proyecto. Estamos en plena naturaleza, y a pocos kilómetros de la ciudad de Talavera de la Reina. ■

INMA GONZÁLEZ



EL PODER DE LO SIMPLE

¿Te gustaría saber una de las claves fundamentales para que tus mensajes sean potentes? Si es así, sigue leyendo este artículo.

Para aprender el mejor truco para que tu mensaje tenga potencia no necesitas saber neuromarketing, ni neurociencia, ni técnicas de comunicación avanzadas.

Solamente necesitas una cosa: **hablar de forma simple**, de forma fácil, sin complicaciones.

Durante muchos años se ha pensado que el buen comunicador es aquel que habla mucho de un tema y que lo hace usando un lenguaje complejo.

Puede que eso funcionara en el pasado, pero hoy es lo peor que puedes hacer si tienes que hablar en público o dirigirte a una audiencia por internet o televisión. Porque si lo haces, lo único que vas a conseguir es confundir a las personas que te escuchan. Y de ahí pueden saltar al miedo, la ira y otras emociones que no quieres.

¿Y SI HABLAS CLARO QUÉ OCURRE?

Ocurrirá lo contrario: vas a transmitir confianza. Y cuando hay confianza, en el cerebro de la persona que te escucha ocurre algo fantástico. Yo lo llamo el efecto jamón 5 jotas.

Es ese efecto que se produce cuando ves un buen plato de jamón pasar delante. De esos que sabes que van a salir buenos de verdad. Pues al cerebro le pasa lo mismo. Solo que en lugar de jamón lo que quiere son certezas, y que sean de pata negra.

Precisamente, la **certidumbre** es la palabra clave en este año 2020. O más bien al contrario. La incertidumbre que ha provocado la pandemia ha hecho que nuestras vidas se tambaleen y que la desconfianza se haya disparado.

Posiblemente este año el jamón tendrá que ser un poco más cortito. Muchas empresas han cerrado, otras apenas se sostienen y las más afortunadas hacen equilibrismo para seguir pagando sueldos y creando riqueza. Cada una aporta su grano de arena al desarrollo económico y social de su ciudad.

Si me has leído alguna vez sabes que me dedico a la comunicación. No se me ocurre una forma más alineada de ser solidario con las empresas de mi entorno, que es compartiendo lo que sé. Y lo que sé es que hacer buen uso de la comunicación es, en estos tiempos, un comportamiento útil para todos. Y la mejor forma de hacerlo es hablando claro, con respeto, con empatía, pero también con claridad. Una buena comunicación es como un buen jamón, que siempre suma y facilita el entendimiento entre las personas, pero para que salga bueno hay que cuidarlo.

Hace unos días leí en la revista Ethic un artículo de @JAlmagro que me llegó al alma. Decía que "No podemos olvidar que, al final, la palabra es el mayor bien que posee el hombre. La palabra, el concepto, es todo. La palabra sólida, veraz, reflexiva y profunda es el pilar que sostiene el mundo y hace posible todo lo que hacemos. Todo. Quien daña la palabra, destruye el mundo".

Yo no sé cómo saldremos de la crisis, pero lo que sí sé es que estamos aprendiendo un montón de cosas sobre comunicación que podremos aplicar en nuestro trabajo y en nuestras empresas.

Y una de esas cosas es que para que un mensaje cale y sea potente tiene que aportar certezas. Tiene que ser simple. Desde ahí será más fácil colaborar y trabajar juntos para salir de esta.

Espero que este artículo te sea útil y tengas un final de año feliz y seguro. Un abrazo. ■



CURRO TRUJILLOFormador y Asesor en habilidades de comunicación



CON EL MARKETING Y LA PUBLICIDAD SOCIAL GANAMOS TODOS

Los consumidores, cada vez más, demandan campañas con fines sociales o medioambientales, piden que las empresas se involucren con los problemas de la sociedad. Aunque, al mismo tiempo, condenan a las marcas que no lo hacen con autenticidad, sino como un artificio marketiniano.

Empecemos comentando algunos **términos que pueden confundirse** y que no son lo mismo, aunque estén muy relacionados. Estos son:

- Responsabilidad social corporativa (RSC): Es la contribución activa y voluntaria a la mejora social, económica y ambiental por parte de las empresas.
- Marketing Social: Es la aplicación de técnicas de marketing para llevar a cabo la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), para la mejora social, económica y ambiental.
- Publicidad social: Son campañas publicitarias que forman parte del marketing social, es decir publicidad que hace referencia a motivar una acción concreta para la mejora social, económica y ambiental.

Debemos tener en cuenta que lo que buscan las acciones de marketing y publicidad social no es estimular la compra de productos o servicios, al contrario, plantea objetivos no comerciales, producir un efecto en la sociedad que refleje un cambio de actitud hacia una causa social.

La publicidad social no tiene ánimo de lucro inmediato, aunque finalmente por la vía de generar una buena imagen y confianza en la marca se terminan generando ventas.

También es importante tener en cuenta que el marketing social debe ser un proceso continuo y tener en cuenta que los destinatarios son el centro y parte del proceso (debemos entender su situación, necesidades y deseos). La publicidad solidaria tiene varios beneficios claros para las empresas.

- Añade valor al producto: Los consumidores están dispuestos a pagar más por un producto que colabora con causas sociales.
- Mejora la imagen de marca: El público tiene una imagen más positiva y cercana de la marca, gracias a su implicación social.
- Capta nuevos clientes: Llama la atención de los clientes afines a la causa, que se muestran más receptivos a la marca.
- Fideliza a los clientes: Los clientes se sienten orgullosos de consumir productos que benefician a causas sociales.
- Crea una ventaja competitiva: La empresa se desmarca de aquellas que no llevan a cabo causas sociales.
- Aporta personalidad a la marca: Más allá de los valores y visión de marca, aporta una personalidad altamente valorada por la sociedad. Veamos algunos ejemplos de marketing social que funcionan:
- Donar dinero con cada compra: "Por cada compra donamos X€ a UNICEF (o plantamos un árbol)". Además, se consigue un aumento de las ventas.
- Donar dinero con cada interacción: "Por cada foto compartida (o vídeo visto, like...) donamos X€ a UNICEF (o plantamos un árbol)". Además, se consigue notoriedad publicitaria.
- Donar excedentes o perecederos: "Acuerdo con Cáritas para llevar productos cercanos a caducar". Además, se evitan gastos de almacenaje o reciclado.
- Crear un producto y donar todos sus bene-

ficios: "Nuevo producto verde, todos los beneficios irán destinados a Greenpeace". Además, conseguirás interacción con nuevos clientes y afines a la causa.

- Productos de comercio justo: Venta de productos realizados en lugares desfavorecidos, cuyos beneficios repercuten en el origen con un pago justo por el producto y/o inversiones solidarias.
- Vídeos solidarios: Las marcas realizan microdonativos por la visualización de publicidad por parte de los usuarios.
- Acciones Eco-friendly: "Envases ecológicos en los productos". Promover acciones ecológicas está cada vez mejor visto.

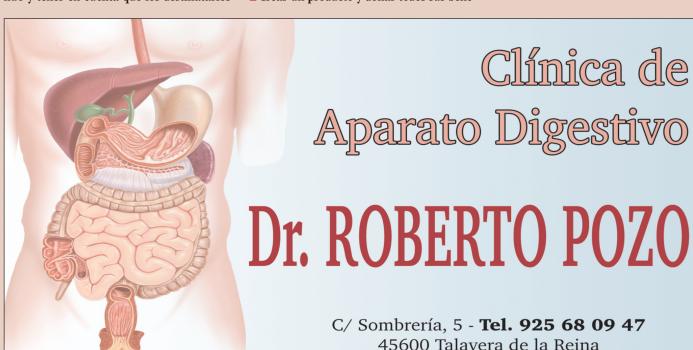
Ya hemos visto que las acciones solidarias ofrecen multitud de posibilidades a las empresas, pero si no cuidamos milimétricamente estos dos detalles podemos causar una seria crisis de reputación:

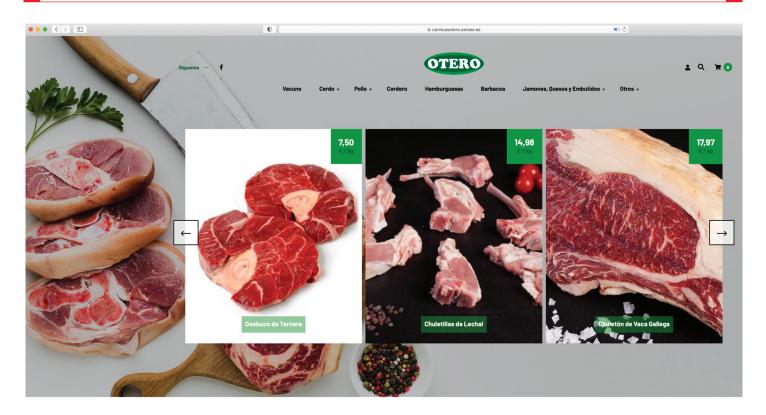
- La campaña debe ser auténtica y coherente con la marca.
- Debe comunicarse correctamente. Si no se cuenta no existe.



TOMÁS ARRIERO

Gerente de Ventas del Grupo Prisa Radio





SIEMPRE CERCA DE TI. CARNICERÍAS OTERO, AHORA A SOLO UN CLICK

Que la forma de consumir y de adquirir productos ha cambiado durante este último año es algo indiscutible. Por eso, desde Carnicerías Otero hemos querido adaptarnos a esta nueva realidad, llevando nuestras carnicerías a otro nivel con el lanzamiento de nuestra web carnicasotero.es

A través de esta nueva tienda online, podrás adquirir todos los productos disponibles en nuestras carnicerías y recibirlos en tu casa o acercarte a tu carnicería Otero más cercana para recogerla.

En carnicasotero.es descubrirás una nueva

forma de hacer la compra en nuestras carnicerías. Desde casa, a través de cualquier dispositivo y con la confianza de estar eligiendo siempre los productos de calidad que caracterizan a nuestras carnicerías.

Desde los inicios de Carnicerías Otero, siempre hemos ejercido nuestra labor de una manera cercana e intentando aconsejar a nuestros clientes sobre qué producto era el mejor para lo que estaban buscando. Ahora, esta cercanía y profesionalidad llega a tu casa gracias a nuestra nueva tienda online. Donde tendrás en la palma de la mano un amplio abanico de productos: ja-

mones, embutidos, carnes frescas de ternera, cordero, cerdo... Todo lo que necesites para preparar tus mejores elaboraciones y seguir disfrutando de lo mejor de nuestras carnicerías con tan solo un click.

Cuenta con nuestra carnicería online para hacer tus compras y descubre la comodidad y la confianza que te aportará comprar en tu carnicería de toda la vida ahora de manera virtual. Y es que los tiempos cambian, pero nuestras ganas de seguir llevando a tu mesa la calidad y el sabor siguen intactas.

¡Haz tu pedido en carnicasotero.es!





FUNDACIÓN FUTURART FUENTE DE SOLIDARIDAD

2004 MANOS UNIDAS

Proyecto de adquisición de una ambulancia medicalizada

En el año 2004 comenzaba la andadura del Proyecto Empresarial Solidario y lo hacía con Manos Unidas. Las primeras empresas solidarias de Fundación Futurart colaboraron en la adquisición de una ambulancia para la población de Maiminé en Eritrea (África). En concreto una maternidad en este país necesitaba un vehículo especializado para poder dar cobertura a una amplia zona con más de 400 partos al año y una atención médica a cerca de 70.000 centros.



2005 ASPRODETA - Asociación Pro-Derechos de las personas con discapacidad intelectual de Talavera

Proyecto de renovación y ampliación de maquinaria de la sección de jardinería en el Centro Especial de Empleo

El Proyecto estuvo destinado a mejorar la sección de jardinería. Concretamente, la aportación económica recibida se destinó para la renovación y ampliación de la maquinaria de su Centro Especial de Empleo, lo que permitió dar continuidad a este trabajo y mejorar el servicio.

Trabajaban en este servicio diez personas con discapacidad intelectual, dirigidas por dos responsables de grupo, y entre sus acciones destacaban el mantenimiento de parte de los Jardines del Prado y de las piscinas municipales.



2006 AFATA - Asociación de Familiares de Enfermos de Alzheimer y otras demencias de Talavera

Proyecto de desarrollo del Servicio de Ayuda a Domicilio

La ayuda económica recibida se invirtió en el desarrollo y afianzamiento del Servicio de Ayuda a Domicilio en Talavera, un programa que, aunque ya estaba en marcha, necesitaba un apoyo extra para ofrecer esta ayuda a los enfermos y sus familiares. Según los requerimientos de cada paciente y sus familiares, realizaban servicio de acompañamiento, de higiene, alimentación, vestido, ejercicios pasivos o estimulación cognitiva para los enfermos.



2007 COCEMFE - Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica

Proyecto de construcción y puesta en marcha de un Centro de Atención Diurna

La aportación económica fue dirigida a la construcción y puesta en marcha de un Centro de Atención Diurna para personas con discapacidad física y/o sensorial de Talavera y comarca, permitiendo así su rehabilitación física y su integración socio-laboral. A su vez dotaba también de espacio a otras asociaciones de fibromialgia, diabéticos, enfermedades cardíacas; enfermedades neuromusculares y raras, parálisis cerebral o personas sordas.



2008 AECC - Asociación Española Contra el Cáncer

Proyecto de remodelación de sus instalaciones en Talavera

La aportación de este año fue para la remodelación y adecuación de la sede de la Asociación Española Contra el Cáncer en Talavera. Un espacio multidisciplinar para facilitar el desarrollo de sus actividades de información y concienciación sobre la prevención y el tratamiento de esta enfermedad. En su sede, la Junta Local desarrolla campañas informativas, charlas y cursos, atención psicológica y terapias de grupo, cuidados paliativos y formación del voluntariado, entre otras muchas.



2009 ATAEM - Asociación Talaverana de Esclerosis Múltiple

Proyecto de reforzamiento de su centro rehabilitador en las áreas sanitarias y social

La aportación económica del Proyecto Empresarial Solidario se destinó a reforzar su centro rehabilitador, tanto en el área sanitaria como en su área social. Gracias a ello consiguieron dar un completo servicio a los afectados por esclerosis múltiple, buscando mejorar su calidad de vida y su autonomía personal a través de sus servicios de fisioterapia, terapia ocupacional, psicóloga y rehabilitador, logopedia o transporte adaptado.



2010 AFIBROTAR - Asociación de Fibromialgia de Talavera de la Reina

Proyecto de mejora de la atención de usuarios mediante métodos paliativos

La aportación del Proyecto Solidario garantizó que la asociación continuara con los servicios que presta a las personas afectadas de fibromialgia y a sus familias. Entre ellos, la realización de terapias paliativas y la contratación de personal y profesionales que pudieran llevar a cabo las mismas. Así garantizó la continuidad de la actividad de la entidad que trabaja para que los enfermos puedan obtener un tratamiento eficaz, así como el reconocimiento social y un punto de encuentro para afectados y familiares.



FUNDACIÓN FUTURART FUENTE DE SOLIDARIDAD

2011 ASEM - Asociación de Enfermedades Neuromusculares de Castilla-La Mancha

Proyecto de acciones y actividades destinadas a mejorar la calidad de vida de los usuarios

Con este proyecto se proporcionó todo tipo de acciones, actividades, divulgación, sensibilización e información destinada a mejorar la calidad de vida, la integración y el desarrollo de las personas afectadas por enfermedades neuromusculares, así como el apoyo a sus familias. Entre los servicios que presta la asociación están fisioterapia, terapia ocupacional, trabajo social, psicólogo y logopeda.



2012 FUNDACIÓN MADRE DE LA ESPERANZA - Fundación católica destinada a ayudar a personas con discapacidad intelectual o del desarrollo

Proyecto de Servicio de Ocio Inclusivo

El proyecto fue destinado a facilitar que todas las personas con discapacidad intelectual pudieran tener oportunidades y apoyos para disfrutar en su tiempo libre de lo que les gusta. Y que actividades como baile, fútbol o simplemente salir con los amigos a tomar algo no se convirtiera para ellas en una meta o deseo inalcanzable, sino en un derecho reconocido e impulsado por toda la sociedad. Gracias al Proyecto se consiguió el apoyo económico para los servicios que lo hacen posible.



2013 COCEMFE - Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica

Proyecto de Servicio de Estimulación y Rehabilitación Física

La aportación del Proyecto fue destinada a un Servicio de Estimulación y Rehabilitación Física en el cual se realizaron diversas actividades contando con dos fisioterapeutas y una psicóloga. COCEMFE atendió de manera individualizada a través de sesiones rehabilitadoras a más de 100 personas con discapacidad de Talavera y comarca. Se dio apoyo psicológico relacionado con el dolor crónico, se realizaron de forma adaptada gimnasia de mantenimiento, Pilates o danza como actividades grupales terapéuticas.





FUNDACIÓN FUTURART FUENTE DE SOLIDARIDAD

2014 ASPRODETA - Asociación Pro-Derechos de las personas con discapacidad intelectual de Talavera

La aportación fue destinada a la sección de jardinería inicialmente a la compra y renovación de maquinaria, herramientas y equipos de seguridad que estaban más deteriorados para que los trabajadores pudieran desempeñar su función con la protección adecuada. Con actividad en dos sectores, Manipulados y Mantenimiento de Jardines, trabajaron un total de 16 trabajadores.



2015 CRUZ ROJA

Proyecto destinado a favorecer y mejorar la inserción sociolaboral de las personas jóvenes con déficit de empleabilidad

El proyecto de jóvenes estuvo repleto de actividades encaminadas a mejorar el perfil de los participantes, no solo desde el punto de vista profesional, sino de forma integral, abarcando de esa manera el ámbito personal, social y laboral. Durante la realización del curso, se llevaron a cabo diversas actividades-experiencia que enriquece la parte teórica de la formación, dando lugar a una metodología mucho más interactiva y ajustada a la realidad de los jóvenes.



2016 FUNDACIÓN MADRE DE LA ESPERANZA - Fundación católica destinada a ayudar a personas con discapacidad intelectual o del desarrollo

Proyecto para la construcción de un parque de ocio adaptado

Proyecto en el que se construyó un espacio donde los más pequeños con discapacidad intelectual pudieran disfrutar exclusivamente de su ocio y tiempo de recreo, en el que pudieran relajarse y divertirse con la tranquilidad de disponer de elementos adaptado a sus capacidades.

Se instalaron una serie de columpios y elementos en los que los niños/as pudieran divertirse junto a sus amigos/as hasta el momento de volver a clase en el Centro de Educación Especial.



2017 ACOMETA - Asociación de Patología de Columna y Médula

Proyecto de Programa de Rehabilitación Especializada en Patología de Columna y Médula

La aportación del Proyecto de ese año hizo posible el Programa de Rehabilitación Especializada en Patología de Columna. El proyecto trabajó la promoción y prevención de la situación de dependencias, y contribuyó a la mejora de la calidad de vida de cada usuario afectado a través de una atención fisioterapéutica especializada en patología de columna y médula espinal. A la vez promovió un estilo de vida saludable para mejorar la autonomía personal y las capacidades físicas de los enfermos.



2018 ATAEM - Asociación talaverana de esclerosis múltiple

El Proyecto estuvo destinado a garantizar que los servicios que se facilitan desde la entidad fueran accesibles a todos aquellos que lo necesitaran sin que los recursos limitados o la falta de ellos supusiera una barrera para poder sobrellevar su enfermedad diariamente. En concreto las personas con algún tipo de enfermedad neurodegenerativa, principalmente, con esclerosis múltiple, promoviendo así su autonomía personal y la mejora de su calidad de vida facilitando a la vez su plena integración en la sociedad.



2019 AFATA - Asociación de familiares de personas con Alzheimer y otras demencias de Talavera

Proyecto de aplicación de diferentes terapias no farmacológicas a las personas diagnosticadas de deterioro cognitivo, enfermedad de Alzhéimer u otras demencias

El proyecto consistió en la aplicación de diferentes terapias no farmacológicas a las personas diagnosticadas de deterioro cognitivo, enfermedad de Alzhéimer u otras demencias a través de la estimulación cognitiva tradicional y con uso de tablets. Se trató de realizar actividades de estimulación cognitiva, terapias de reminiscencias y de orientación a la realidad a través de diferentes medios que permitieran conservar durante el mayor tiempo posible las capacidades cognitivas de las personas beneficiarias.



2020 DOWN TALAVERA - Asociación de personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales de Talavera

Proyecto para las familias y la inclusión de las personas con síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales

Debido a las circunstancias excepcionales por la pandemia este 2020, el proyecto de Down Talavera continuará siendo Proyecto Empresarial Solidario 2021 de Fundación. El proyecto está enfocado a atender las necesidades de las familias de personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales. El objetivo es dotarles del valor que se merecen llevando a cabo una intervención educativa, social y psicológica de forma inclusiva. Con ello se favorece la integración y la participación activa de las familias.



SOLUCIONES PARA CONTEO DE PERSONAS Y CONTROL DE AFOROS



Seguridad para clientes y empleados

- · Control de flujo de personas.
- · Analiza cuantas personas hay en un área.
- · Evaluar el nivel de peligro de la multitud.
- · Tiempo real mostrando los números internos y vincular con 'digital signage'.
- · Activación de alarma cuando el aforo ha sido superado.







TU FERRETERÍA INDUSTRIAL

EQUIPOS DE PROTECCIÓN - ROPA LABORAL - HERRAMIENTAS - MAQUINARIA TORNILLERÍA - COLAS Y PINTURAS - BARNICES - CONSTRUCCIÓN - CERRAJERÍA FORJAS - FUNDIDO - HERRAJES DE MADERA



MÁS DE 40 AÑOS DE TRAYECTORIA



12.000 M² DE INSTALACIONES



90.000 PRODUCTOS EN STOCK



SERVICIO EN 6 PROVINCIAS



EOUIPO DE 50 PROFESIONALES



FLOTA DE VEHÍCULOS PROPIA



2 REPARTOS DIARIOS















