

Futurart

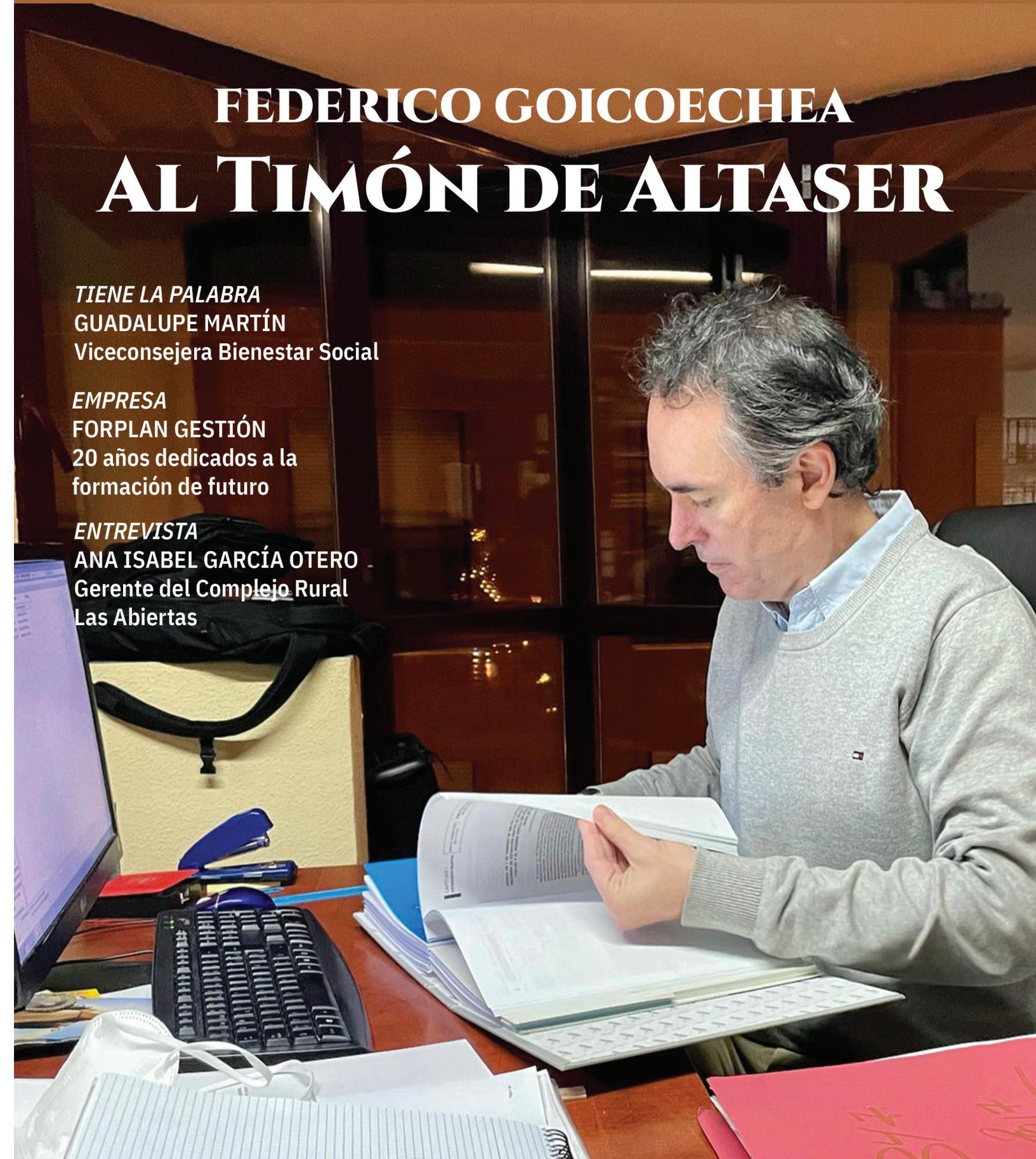
CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS

FEDERICO GOICOECHEA AL TIMÓN DE ALTASER

TIENE LA PALABRA
GUADALUPE MARTÍN
Viceconsejera Bienestar Social

EMPRESA
FORPLAN GESTIÓN
20 años dedicados a la
formación de futuro

ENTREVISTA
ANA ISABEL GARCÍA OTERO
Gerente del Complejo Rural
Las Abiertas



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)

ENCLAVE

ABOGADOS Y ECONOMISTAS

FISCAL -- LABORAL -- CONTABLE -- SOCIEDADES
TESTAMENTARIAS -- HERENCIAS

www.enclave-asesores.es

Sol, 4 - Tlfno. 925 000 984 / Sombrerería, 21 - 6º - 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?

EQUIPO FUTURART

EDITORIAL. [4]

José Luis Bodas

ASOCIACIÓN DE ASOCIACIONES [33]

FUNDACIÓN FUTURART [19]

BIENVENIDA ASOCIADOS [38]

COLABORADORES

LEGAL. [7]

Roberto González Martín

CONECTADOS. [11]

Rafael Cortés Cabello (AECC)

MÁRQUETING. [15]

Jessica Hidalgo

DE LEY. [24]

Jesús Lázaro

EN MAYÚSCULAS. [29]

Raquel Torres Lumbreras

PUBLICIDAD CON CIRITIONE [32]

Tomás Arriero

SALUD. [35]

COFICAM

INICIATIVAS. [36]

Manos Unidas

SECCIONES



LO HACEMOS
POSIBLE
DOWN
TALAVERA

[5]



TIENE LA PALABRA
GUADALUPE MARTÍN

[8]



EMPRESA
FORPLAN

[12]



ENTREVISTA
SPA
LAS ABIERTAS

[16]



A FONDO
FEDERICO
GOICOECHEA

[20]



EMPRESARIAS
PILAR JIMÉNEZ
BARAKA

[25]



DE CERCA
MAITE
GARCÍA CANO

[26]



A PUNTO
MIDAS

[30]

DIRECTOR José Luis Bodas

REDACCIÓN Equipo Fundación Futurart

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

IMPRIME Técnicas Gráficas Talavera, S.A.L.

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.



Por JOSÉ LUIS BODAS

NUEVOS VIENTOS



Si todavía no se ha parado a pensar qué espera de este año 2021, aún está a tiempo. Soy consciente de que con la aparición de este virus que convive en nuestro día a día, sentimos que hemos perdido el control pero yo, particularmente, me niego a creerlo. Y es que, inevitablemente, nuestra cabeza está en lo inmediato; las restricciones, el PCR, la vacuna, el confinamiento... Preocupaciones que nos obligan a aparcar las cosas importantes y que en otras circunstancias tendríamos mucho más presentes.

Permítame que le invite a una mirada a este 2021 y le sugiera que, aún con la que nos está cayendo, no puede renunciar a lo que es importante para usted. Tanto a nivel personal, como profesional. Por tanto, si quiere evitar esa sensación de pérdida de control, pregúntese *¿Qué es lo más importante para su negocio en este año? ¿Qué es lo más importante para usted a nivel personal?* Y aunque las preguntas son importantes, más aún lo son las respuestas. Respuestas derivadas en las acciones que está dispuesto a llevar a cabo en esas áreas prioritarias e importantes

para usted. Hay cosas que suceden y otras, las más importantes para cada uno, que hay que hacer que sucedan. ¿No cree?

Me viene a la cabeza la típica frase: *“No podemos controlar el viento, pero sí podemos colocar las velas para que sople el viento que sople, podamos llegar a donde queramos”*. Sin duda alguna, estamos ante uno de esos momentos que requieren máxima atención y flexibilidad para ajustar nuestras velas según el viento que sople. Y, sobre todo, todavía podemos evitar que algún viento nos lleve donde no queremos ir. Estoy convencido de que no es nuevo y que ya en varias ocasiones, diría múltiples, ha tenido que ajustar sus velas para que el viento sople a su favor.

Y usted, ¿se está dejando llevar por lo inmediato, por ese aire infeccioso que nos azota cada día o se ha puesto a ajustar sus velas? Un consejo, antes de nada determine con rotundidad dónde quiere llegar; de lo contrario estos vientos tan cambiantes pueden jugarle una mala pasada.

Recuerde: los nuevos vientos requieren nuevos ajustes. ■

El mejor escaparate para tu empresa

Contrata tu publicidad con nosotros

FUNDACION
Futurart[®]
PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

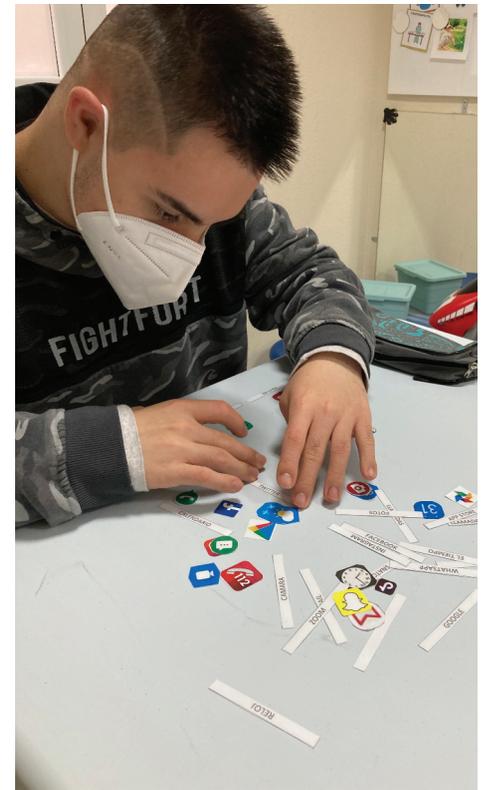
Otra forma de ser solidario

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



UN NUEVO COMIENZO



Al fin podemos dar la bienvenida a este año 2021, un año que acogemos con muchas ganas y con las esperanzas y las ilusiones depositadas en él y en volver a ser lo que éramos todos antes. No obstante, **ya dejando atrás el año 2020, podemos hacer un balance de él**, y nos dejó también cosas positivas (no todo iba a ser malo). Comenzamos el año con mucha fuerza, con la ilusión y la alegría de ser al fin proyecto solidario de la Fundación Futurart, teníamos por delante un año muy prometedor cargado de numerosos propósitos, de nuevas metas y de proyectos que, dada nuestra tan corta trayectoria, veíamos que se iban a cumplir como si de un sueño se tratase, pero finalmente llegaron las circunstancias que aún, hoy en día nos acompañan, y tuvimos que cambiar el rumbo. Pero no nos destruyeron esos planes que teníamos tan premeditados para ese año, sino que los dejamos pausados, aguardando el momento de volver a retomarlos, porque muchas veces pensamos que la vida nos dice no, y tan solo nos está diciendo espera.

El año 2020, aunque nos cueste creerlo, nos ha enseñado muchas cosas, **hemos aprendido el valor de estar con los nuestros**, nos ha acer-

cado a aquellos que teníamos más lejos, hemos aprendido a valorar la importancia de un abrazo, de la unión, de apoyarnos los unos a los otros por una misma causa y nos ha enseñado a sonreír con una mirada. Y en especial, nos ha enseñado que no vale rendirse, que cuando nos flaqueen las fuerzas, siempre tendremos a alguien al lado que nos tienda una mano para ayudar a levantarnos. En Down Talavera, **somos**



muy afortunados, porque todas las familias que forman parte de la asociación han demostrado la valentía y la entereza que tienen para empujar los unos de los otros para que la causa por la que luchamos cada día no decaiga. Y eso es lo que nos impulsa a seguir trabajando, por la lucha de los derechos de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, por defender y perseguir a toda costa la plena inclusión de la persona en todas las esferas de su vida, y otorgarle el sitio que como ciudadano de pleno le corresponde en la sociedad.

Este año que hemos dejado atrás, no solo nos ha enseñado la importancia del cariño, el afecto y la compañía de quienes nos rodean, sino que también nos ha mostrado una nueva forma de trabajar. Nos ha abierto la mente a un sinfín de oportunidades que antes quizás no las hubiéramos prestado la más mínima atención, **hemos aprendido a la velocidad de la luz en el uso y el manejo de nuevas tecnologías**, nos ha especializado en plataforma telemáticas, en recursos y herramientas digitales e interactivas que potencian el aprendizaje desde la distancia, y no sólo nos ha servido a los profesionales este aprendizaje, sino que de igual forma lo han



Dr. ROBERTO POZO MORENO
APARATO DIGESTIVO

ALBERTO
JOSÉ
MENCIA





aprendido tanto las familias como los chicos y chicas de la asociación. Han sabido aprovechar al máximo esta “oportunidad” que se nos ha presentado, han demostrado que con esfuerzo y con los apoyos necesarios pueden desarrollar más si cabe todas sus numerosas capacidades y en especial, lo que han demostrado por encima de todo es su **capacidad de adaptación hacia los cambios tan repentinos que llegan sin previo aviso**. Y en esta fase nos encontramos ahora mismo en la asociación, somos conscientes de que los tiempos han cambiado, que nuestra forma de trabajar es diferente a la que antes llevábamos a cabo, pero esto no significa que sea peor ni mucho menos, tan solo es una nueva forma de trabajar. **La asociación continúa llevando a cabo la gran mayoría de las actividades** que venía desarrollando anteriormente, las sesiones de intervención especializada individual continúan pero con la diferencia de la incorporación de la modalidad online, siempre se da prioridad al trabajo telemático con el fin de salvaguardar la seguridad tanto de los chicos y chicas que participan así como la de los profesionales, en cuanto al servicio de capacitación se está llevando a cabo la combinación de la modalidad telemática y presencial, en cuanto a esta última, en la entidad se lleva a cabo un estricto protocolo de seguridad frente a la prevención de contagios por la COVID-19, los grupos son reducidos y se mantienen en todo



momento la distancia de seguridad ya que contamos con amplias instalaciones, así como el uso obligatorio de mascarillas y gel. En el caso de servicio de ocio inclusivo, el cual sustenta una parte **fundamental del proyecto solidario premiado por la Fundación Futurart**, ha cambiado por completo a lo que anteriormente estábamos desarrollando. Ahora se lleva a cabo en su totalidad de manera online, pero se ha reforzado la frecuencia en la que se realiza, ya que, contamos con que la gran mayoría de chicos y chicas que participan en este servicio llevan sin desarrollar actividades de ocio en la comunidad desde el pasado mes de marzo de 2020, lo que supone un gran inconveniente para el bienestar emocional y social de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, es por **ello la importancia** en cual

poder socializar, pasar un de aumentar la periodicidad de este servicio, para dar un espacio lúdico y de ocio rato agradable, divertirse y escapar de la monotonía diaria.

Como podéis ver, el año 2020 nos ha enseñado mucho, a pesar de lo que nos lo haya puesto muy difícil hemos podido sacar cosas buenas de todas las adversidades ante las que nos hemos tenido que enfrentar, y estamos convencidos de que este año 2021 aún **nos enseñará muchas más y lo comenzamos llenos de ilusión**, con la mirada puesta en que cada día que pasa estaremos un poco más cerca de volver a aquello que tanto anhelamos. Mientras tanto, continuaremos con nuestra misión, saltando y esquivando los obstáculos que nos encontremos en el camino y reinventándonos cada día para amoldarnos a los nuevos tiempos y sacar lo mejor de nosotros mismos, teniendo siempre muy presente de donde venimos y hacia dónde queremos ir, que es **hacia la inclusión de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales en todos los ámbitos de su vida**, y todo ello lo alcanzaremos gracias a la fuerza y al apoyo que cada día nos dan las personas con las que trabajamos, las familias que forman parte de Down Talavera, todos aquellos que confían en nosotros como la Fundación Futurart, y por supuesto, a todos los que dedicáis un rato de vuestro día a leer estas líneas, porque **“una sociedad inclusiva depende de todos”**. ■

Comercial

ROMO

Veterinaria

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

AHORRA DINERO SI VAS A CREAR UNA EMPRESA O SI VAS A INICIAR UNA ACTIVIDAD: CONTACTA CON UN P.A.E.

Si estás pensando en darte de alta como trabajador por cuenta propia (“autónomo”) con el objetivo de desarrollar una actividad profesional, o si estás pensando en constituir una sociedad limitada, es importante que conozcas los P.A.E. (Puntos de Atención al Emprendedor).

Los P.A.E. son un instrumento del sistema C.I.R.C.E. (Centro de Información y Red de Creación de Empresas) de la Dirección General de la PYME del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio destinados a la creación de empresas y/o al inicio de actividades, a través de Internet.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en su Capítulo 4, determina que: “*todos los trámites necesarios para la constitución de sociedades, el inicio efectivo de una actividad económica y su ejercicio por emprendedores, podrán realizarse a través del Punto de Atención al Emprendedor electrónico del Ministerio de Industria, Energía y Turismo*”.

¿Qué es el C.I.R.C.E.?

El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España.

El sistema CIRCE le facilita la creación de su empresa a través de acuerdos y comunicaciones con todos los organismos y administraciones que intervienen en el proceso de constitución de empresas.

Los tipos de sociedades que se pueden crear a través de CIRCE son:

- Empresario Individual (Autónomo)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL)



- Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (SLFS)
- Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- Comunidad de Bienes
- Sociedad Civil

¿Qué es un P.A.E.?

Los Puntos de Atención al Emprendedor (P.A.E.) se encargan de: **1) Facilitar la creación de nuevas empresas** y **2) el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo**; y ello a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

En ellos, se realizan todos los trámites sin necesidad de acudir a diferentes organismos: Hacienda, Seguridad Social,.... Las ventajas son muchas, pero podemos destacar, fundamentalmente:

- **Ahorro de costes:** El arancel notarial queda reducido a 60 € en el caso de sociedades limitadas que se constituyan con el capital social mínimo, y 40 € es el coste de la inscripción de la Sociedad en el Registro Mercantil.

- **Ahorro de tiempo:** Para el alta como “Autónomo”, el trámite puede tener una duración de aproximadamente 1 hora; para el caso de la Sociedad Limitada y contando desde el momento de la firma de constitución de la Sociedad en la Notaría, se puede conseguir que a sociedad limi-

tada esté inscrita en el Registro Mercantil en menos de una semana.

- **Reducción de trámites:** El emprendedor que acude a un P.A.E. solo tiene que cumplimentar el Documento Único Electrónico (D.U.E.). El técnico titular del PAE cumplimentará todos los formularios que engloba; y el C.I.R.C.E., de forma automática, realizará todos los trámites necesarios para constituir la empresa, comunicándose con todos los organismos implicados (Agencia Tributaria, Seguridad Social, Registro Mercantil, Notaría, etc.)

Existen Puntos de Atención al Emprendedor en toda España.

SI ESTÁS INTERESADO EN CONSTITUIR TU EMPRESA O EN INICIAR UN NEGOCIO, Y QUIERES AHORRAR, SOLO TIENES QUE CONTACTARNOS. SABEMOS CÓMO AYUDARTE. ■



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

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

J C C P
Electrical Services & Energy Solutions



Tel. 678 551 151

GUADALUPE MARTÍN VICECONSEJERA DE BIENESTAR SOCIAL

“ESPERO Y DESEO QUE LA NORMALIDAD SE VAYA IMPONIENDO, PERO HAY ASPECTOS DE LA ATENCIÓN SOCIAL QUE NO VOLVERÁN A SER IGUALES”



Si hay algo que define bien a esta talaravana, es su sentido de la responsabilidad frente a cualquier situación de emergencia. ¡Quizás! Porque ser médico de profesión y llevarlo en su ADN, le sirva para moverse como pez en el agua en el cargo que ostenta... A sus espaldas muchos años de experiencia en primera línea de la escena política y ejerciendo en puestos de diferentes responsabilidades. En julio del dos mil diecinueve, el nombre de Guadalupe Martín, aparecía en el organigrama del Gobierno de Castilla la Mancha, ahora incluido en el directorio de la Consejería de Servicios Sociales, de la que es Viceconsejera. Hoy nos recibe a corazón abierto, y nos muestra su preocupación ante la pandemia que estamos sufriendo del Covid-19.

Háganos un balance de lo que ha sido este tiempo a nivel político y personal como Viceconsejera de Bienestar Social?

Han sido unos meses, dieciocho, de una gran intensidad. Todo el trabajo se ha visto condicionado por la pandemia que estamos sufriendo, con graves consecuencias sanitarias, sociales, económicas... pero sobre todo con un gran coste humano.

Hemos tenido que adaptar todas nuestras decisiones para paliar, dentro de lo posible, todas las necesidades que han ido apareciendo y afectando a las personas desde las diferentes vertientes de su vida personal y social.

Adaptar las respuestas a las necesidades, a la carencia de ingresos, porque no se ha podido mantener el trabajo, o a las nuevas necesidades de las residencias, la atención a las personas con discapacidad, o garantizar la mejor atención a los menores tutelados... todo, ha girado en torno al cumplimiento de las medidas sanitarias, pero con el gran componente que supone la adaptación a las necesidades de las personas más necesitadas.

Todo el equipo de la consejería de Bienestar Social, y la consejera como responsable de todo el

equipo, hemos estado volcados con todas nuestras fuerzas.

Su área es ahora mismo una de las más complicadas de gestionar dado el momento que estamos atravesando. ¿Qué carencias básicas tiene su consejería?

Hemos vivido las mismas carencias que en el resto de áreas, con el agravante de que las personas a las que destinamos nuestro trabajo, ya necesitaban antes de la pandemia, una serie de coberturas de apoyo personal en función de sus diferentes necesidades.

En Servicios Sociales no hay techo para garantizar necesidades, no hay límite, porque las necesidades son muchas, y tienen que ser todas las respuestas adaptadas a cada sector. A esto se añade que en la primera etapa de la crisis sanitaria, todos, y digo todos, teníamos las limitaciones lógicas de enfrentarnos a una nueva realidad para la que no había respuestas. Las carencias de sistemas de protección, el cambio de modelos de atención en los recursos sociales residenciales, o garantizar la atención en los equipos de servicios sociales de atención primaria, han sido grandes retos a los que nos hemos enfrentado día a día. Pero las decisiones de un momento,



eran incompletas una semana después. Han sido semanas de angustia, de impotencia... tomar decisiones como suspender visitas a nuestros padres en residencias, no estaba en ninguna mente, y esto han sido decisiones muy duras, tomadas en el ámbito sanitario, pero todas han tenido que ser adaptadas a todos los recursos del área social

Hablemos de dependencia y de bienestar social, ¿Cuál es su mayor preocupación en estos momentos?

La mayor preocupación es la vida, sin dudar. Esta ha sido la mayor preocupación en estos meses.

Primero hay que tomar todas las medidas para que las personas tengan todas las garantías sanitarias y sociales en todos los recursos en los que se les atiende, pero también es una prioridad garantizar que las personas que se encuentran en situación de pobreza extrema, puedan tener garantizadas sus necesidades más básicas, y muy especialmente cuando hay niños en las familias, o personas con mayor vulnerabilidad.

¿Cómo están afrontando este momento?

Con mucho trabajo, mucha dedicación, y con la esperanza de que el efecto de las vacunas sea palpable lo antes posible.

Necesitamos dedicar mucho trabajo, ha habido que aumentar presupuestos en todas las áreas, y hemos tenido que sustituir mucho personal para que la atención se garantice en todo momento. Todo supone un esfuerzo presupuestario, y una priorización sensata en todas las decisiones.

¿En qué situación nos encontramos actualmente?

Las vacunas ya se están aplicando a residentes y personal de los centros residenciales del ámbito social, lo que hace que haya menos casos. Pero tampoco se puede bajar la guardia, porque siguen apareciendo brotes preocupantes.

Ahora se empezará a vacunar a las personas dependientes que se encuentran en sus domicilios,



a sus cuidadores principales y a las auxiliares de Ayuda a Domicilio que les atienden en sus casas en los diferentes pueblos de Castilla-La Mancha. Junto a esta situación de ir ampliando la aplicación de las vacunas, hay que seguir atendiendo y acompañando en los diferentes procesos de atención social a todos los colectivos. Los ciclos de atención no se acaban con las vacunas. Tenemos que seguir.

¿Cómo cree que será la vuelta a la actividad asistencial habitual?

La atención social requerirá más esfuerzo para superar las consecuencias sociales derivadas de la crisis sanitaria. Será una recuperación más lenta y necesitará más inversión social.

Espero y deseo que la normalidad se vaya imponiendo, pero hay aspectos de la atención social que no volverán a ser iguales. En la consejería se trabaja en nuevos modelos de atención e intervención social, nuevos modelos de sistemas de protección y también en nuevos modelos de atención residencial. Creemos que la atención social debe acercarse más si cabe, a analizar y cubrir las necesidades personales y familiares, en el entorno más cercano. Se abre un tiempo

de cambios y gran esfuerzo para evitar salir con mayores desigualdades sociales.

¿Será posible en un breve espacio de tiempo?

No hay varitas mágicas para cambiar la realidad de las consecuencias de esta crisis en poco tiempo. Se necesita reflexión para tomar las mejores decisiones. Pero no se pueden demorar decisiones urgentes que afectan a las necesidades más básicas.

Tenemos una red de grandes profesionales que conocen bien su trabajo y deben ser más valorados y reconocidos socialmente.

Es necesaria, mas que nunca, una gran coordinación entre administraciones. Es necesario el refuerzo del Sistema Público de Servicios Sociales y se precisa una mejor colaboración y complementariedad con el Tercer Sector Social.

¿De qué forma ayudará toda esta situación a mejorar en su conjunto a cómo se atienden a los pacientes y se gestiona la sanidad en las residencias de mayores en nuestra región?

Yo no tengo responsabilidad en la gestión sanitaria, pero sigo muy de cerca las necesidades, porque sigo teniendo una estrecha relación con los profesionales que han sido compañeros míos.

Confío plenamente en nuestro sistema de salud. La atención ha estado garantizada en todo momento, sin limitaciones. Tenemos unos extraordinarios profesionales sanitarios.

Sí estoy convencida de que la atención sanitaria en los Centros de Atención Social Residencial para personas mayores, o para personas con discapacidad, debe tener todas las garantías de cobertura desde el Sistema de Salud de Castilla-La Mancha. Creo que la garantía de atención no hay que ponerla en duda. Todos los ciudadanos tenemos tarjeta sanitaria independientemente de nuestra residencia en casa o en un centro residencial.

Son muchas las familias al borde de la exclusión social. ¿Qué medidas se están adoptando para paliar esta situación desde su consejería?

Hay muchas familias con necesidades, somos conscientes de que esas necesidades se han incrementado. La ausencia de trabajo, y el trabajo precario o no reconocido, ha provocado que la visibilidad de las carencias sea mayor.

Hemos convocado ayudas extraordinarias para familias sin ingresos, hasta una inversión de 15 millones de euros adicionales en el Sistema de Protección. A la vez, hemos mantenido las coberturas de las prestaciones económicas que existían previamente. Y a todo esto se ha unido la creación de una prestación estatal tan importante como el Ingreso Mínimo Vital que se va



consolidando poco a poco; ya hay 7.000 familias que se benefician de esta prestación, y esta cifra tiene que crecer.

El esfuerzo está siendo muy importante, en el año 2020, se han visto beneficiadas por las diferentes prestaciones unas 50.000 familias en nuestra región.

¿Cree que la sociedad se ha sentido protegida por sus instituciones o ha tenido la sensación de que ha tenido más relevancia el interés partidista y/o territorial?

Quien ha tenido respuesta a sus necesidades, es consciente de que se ha hecho un gran esfuerzo. Comprendo que quien no ha tenido respuesta, porque no cumplía los requisitos exigidos, pueda sentirse menos atendido.

Hemos priorizado la atención a familias con mayores necesidades, eso no se puede dudar. Y lo que está claro es que en Servicios Sociales no se atiende condicionando una ideología.

En las necesidades sociales no puede haber otros intereses que no encajen en el concepto de justicia social. La necesidad de políticas de distribución de la riqueza, son las que motivan que la política social sea una prioridad de un gobierno. Hay gobiernos que no marcan esto entre sus prioridades, pero no es el caso del gobierno del presidente García-Page. ■

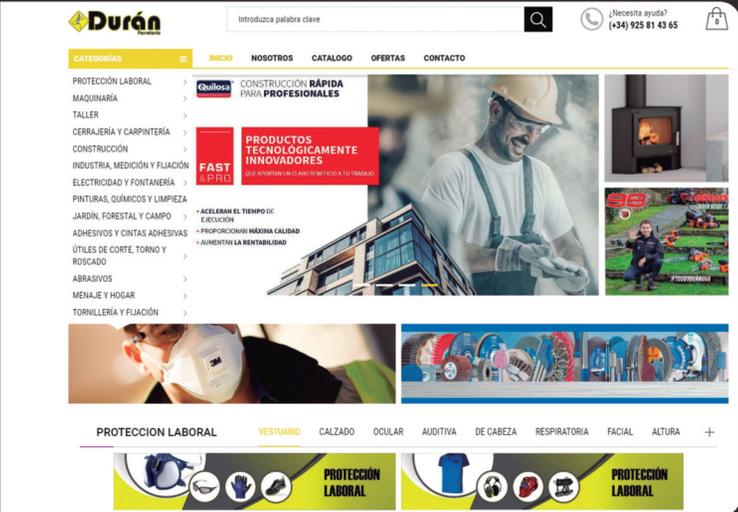
INMA GONZÁLEZ



Durán

Ferretería

¡CONECTAMOS CONTIGO!





90.000 PRODUCTOS EN STOCK



OFERTAS Y PROMOCIONES ESPECIALES

¡TE LO ENTREGAMOS EN CASA!

TIENDA ON LINE:

www.ferreteriaduran.es







SEGUIMOS CONTIGO

Vivimos inmersos en una pandemia desencadenada por el covid que sin duda ha cambiado nuestras vidas de una forma que nunca podríamos imaginar. Sin embargo, otras enfermedades como el cáncer siguen estando presentes en nuestro día a día y al igual que sucede con el covid, no nos dan tregua. **Los estudios nos indican** que 1 de cada 3 mujeres y 1 de cada 2 hombres desarrollarán cáncer en España a lo largo de su vida, por ello nuestro compromiso tiene que ser total y no podemos permitir que ningún paciente oncológico quede desatendido. Ante el diagnóstico de cáncer es necesario ayudar al paciente a asimilar la información, tomar decisiones razonadas, optimizar la comunicación con el equipo médico, controlar los síntomas de ansiedad y tristeza, y mejorar la comunicación y apoyo familiar.

Por otra parte, la hospitalización y los tratamientos requieren información de los síntomas físicos y de los cambios psicológicos, entrenamiento en control del estrés, la exposición a las cicatrices y cambios de imagen corporal, refor-

zamiento de las actividades de rehabilitación y asistencia para la recuperación emocional y funcional.

Desde la asociación española contra el cáncer no nos detenemos, seguimos prestando apoyo psicológico gratuito a pacientes y familiares afectados por la enfermedad, ya sea de manera presencial en nuestra sede, o vía telefónica para aquellos que por dificultades en el desplazamiento o problemas de salud no pueden acudir a nuestro centro.

Seguimos trabajando en ayudas sociales, facilitando material ortoprotésico como pelucas, prótesis mamarias, sillas de ruedas, o diferentes ayudas para hacer más fácil la adaptación del paciente y su familia a la enfermedad.

Gracias a la investigación que potenciamos **desde la A.E.C.C.**, la supervivencia en cáncer se ha incrementado un 20% durante los últimos 20 años. Esta mejora en los resultados proviene del desarrollo de nuevas herramientas de diagnóstico precoz y tratamientos más específicos y eficaces. **La investigación es el motor** para conseguir que el cáncer sea una enfermedad prevenible, curable o cronicable.

Nos encontramos en una situación en la que no podemos realizar campañas y actividades en la vía pública o en los centros escolares y sociales, pero no por ello dejamos de lado la prevención y continuamos lanzando iniciativas en nuestra web y en las redes sociales con diferentes iniciativas (alrededor de un 50% de los cánceres se pueden evitar con hábitos de vida saludables).

El 4 de febrero celebramos el día mundial contra el cáncer, a pesar de la pandemia el cáncer sigue ahí y nosotros con él. Por ello pedimos ponernos de acuerdo, para que todos tengamos las mismas posibilidades, porque el cáncer es igual para todas las personas, pero no todas son iguales



frente al cáncer. Hoy reclamamos **equidad para prevenir el cáncer**, vivir con él y acceder a los resultados de su investigación. Para ello, es necesario que todos nos unamos para eliminar las diferencias ante esta enfermedad, y esto solo se consigue teniendo un acuerdo contra el cáncer mediante el cual los pacientes tengan el mismo acceso a la investigación en cáncer, donde el cáncer no provoque pobreza en los pacientes más vulnerables, a través del cual todos los pacientes y familiares tengan acceso a tratamiento psicológico especializado para afrontar el miedo y disminuir la sensación de soledad no deseada. Que nadie se quede sin diagnosticar como consecuencia de una crisis, y que vivamos donde vivamos, podamos acceder a programas de cribado para diagnosticar el cáncer precozmente.

Tomemos decisiones saludables para evitar hasta el 50% de los casos.

¡No estás solo! ■

RAFAEL CORTÉS CABELLO

Psicooncólogo

Asociación Española contra el Cáncer
en Talavera de la Reina



FORPLAN GESTIÓN. 20 AÑOS DEDICADOS A LA FORMACIÓN DE FUTURO

La empresa Forplan Gestión cumple dos décadas de trayectoria inmersa en una transformación digital y de imagen con un objetivo claro: seguir ofreciendo formación de calidad a las empresas.



La empresa **Forplan Gestión** celebra dos décadas de andadura con la vocación de servicio a la empresa y con las energías e ilusiones intactas, siendo líder en el sector de la formación bonificada de calidad y adaptada a las necesidades de cada entidad.

Para el **director de Forplan, Enrique González**, este aniversario marca un punto y seguido en la trayectoria de la empresa de formación, que en los próximos meses seguirá materializando su apuesta por la digitalización en los procesos de adquisición de competencias formativas como medio para acercar estos itinerarios, tanto bonificados como privados, a todo tipo de empresas. Y es que esta compañía tiene como misión el apoyar a las empresas en su crecimiento con itinerarios formativos adaptados a cada sector, personalizando una formación que se convierte en valor seguro de futuro, tanto para los trabajadores que precisan reciclarse y actualizarse, como para aquellas personas en situación de desempleo que buscan su inserción laboral.

Las cuentas están claras: todos los estudios indican que un aumento de la formación de la plantilla de una empresa produce, a corto y medio plazo, un incremento en la productividad.

Por ello, Forplan presenta un amplio catálogo de cursos, tanto en modalidad presencial como online, para cualquier ámbito empresarial y en cualquier actividad profesional. Con su modelo de **formación continua**, todas las acciones formativas propuestas y realizadas son susceptibles de subvención; además, la empresa puede decidir libremente el centro, el equipo docente y el horario formativo.

En sus dos décadas de trayectoria han prestado formación a más de 20.000 alumnos y alumnas; un 40% de ellos repiten anualmente itinerarios con el equipo de Forplan. Han impartido más de 28.000 horas de actividad formativa y han desarrollado más de 1.600 cursos. Los datos hablan por sí solos: Forplan tiene experiencia, y mucha, en formación.

Veinte años que han servido para forjar el espíritu emprendedor de Enrique, visionario y convencido de las posibilidades de las empresas para mejorar sus cuentas a través del estudio y la capacitación de sus profesionales. Y un camino vocacional que ha hecho que esta empresa tenga presencia en distintas ciudades para seguir apostando por la formación de todos.

Y es que **Forplan** está en Talavera, en la céntrica

calle General Cuesta. Pero sus orígenes son madrileños. En la conocida Gran Vía, en el número 66, Enrique inició su aventura empresarial en el año 2001; daría el salto a la ciudad de la cerámica en 2004. Sus primeras instalaciones, en el conocido Edificio La Paz, pronto se quedaron pequeñas para sus sueños formativos. De ahí, dieron el salto a un nuevo espacio en la céntrica calle General Cuesta. Actualmente Forplan sigue con presencia en las dos ciudades, con unas instalaciones de más de 2000 metros cuadrados en la capital de España y cerca de 400 de Talavera, que en breve se complementarán con una nueva delegación en la ciudad extremeña de Navalmoral de la Mata. A todo ello se suman los dos centros externos con los que cuenta la empresa: uno, en La Calzada de Oropesa, y otro dedicado a la formación deportiva en el Polígono de Tafasa, con 800 metros cuadrados.

Espacios abiertos, seguros y orientados al aprendizaje efectivo y útil, que además se alía con la sociedad. Y es que Forplan cuenta con un importante bagaje colaborador con el Tercer Sector, siendo formadores habituales de entidades como Cruz Roja, Secretariado Gitano o Acción contra el Hambre.



EL FUTURO

Este aniversario es un soplo de aire para continuar con su labor, apostando por importantes proyectos que, explica Enrique González, se materializarán durante los próximos meses.

Gracias a su equipo de profesionales, formado por 80 personas responsables, eficaces y en constante formación y reciclaje para adaptarse a las novedades de un mercado laboral cambiante, Forplan no para. Siempre pensando en nuevas opciones y oportunidades para las empresas, alumnos y desempleados, vuelven a apostar por nuestra tierra y su tejido empresarial y productivo con ideas novedosas.

Así, van a desarrollar un proyecto “muy fuerte” para potenciar el emprendimiento y facilitar la inserción laboral de aquellas personas que decidan adentrarse en el autoempleo.

“Vamos a hacer lanzaderas para el emprendimiento, una apuesta única en Talavera. Estamos convencidos de que somos una ciudad de emprendedores, y por eso planteamos un proyecto de mentorización, de seguimiento”, explica Enrique González. De hecho, en este 2021 se iniciarán estas plataformas de emprendimiento en la ciudad de la cerámica y se complementarán con una Lanzadera de Emprendimiento Rural, que dará cobertura a todo el área de la Campana de Oropesa.

En la misma línea, Forplan tiene un firme compromiso con la **digitalización** como medio para acercar la formación bonificada a cualquier entidad o persona desempleada. Un proceso que se ha potenciado en el tiempo de pandemia y que continúa como uno de los puntales básicos de la



CUADROS ELÉCTRICOS JM, s.l.

**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)



labor formadora de esta empresa. Así, sus expertos formadores han desarrollado una **Plataforma de Formación On Line** propia a través de la cual, y con Aula Virtual, ya han impartido más de 500 horas de formación durante el confinamiento. Ahora, este espacio virtual se ha posicionado como una herramienta indispensable para ofrecer opciones formativas seguras y adaptadas a la nueva normalidad tanto a empresas como a desempleados.

Entidades como Cruz Roja o Secretariado Gitano ya han utilizado esta plataforma digital para formar a sus equipos. Especial relevancia tiene también que los Certificados de Profesionalidad financiados por la Dirección General de Formación a nivel regional se puedan impartir en esta modalidad de teleformación, acercando así la enseñanza a todos y cada uno de los interesados.

Estos proyectos redundan en el objetivo final de Forplan: afianzar la formación como herramienta de trabajo, de mejora, de futuro. Una baza para ganar en calidad, en competencias y en productividad.

NUEVA IMAGEN, MISMA ILUSIÓN

Tras dos décadas de trabajo y vocación, Forplan Gestión estrena nueva imagen de marca. Un cambio que proyecta esa ilusión de seguir apostando por el sector de la formación, por ofrecer propuestas de futuro y por seguir creciendo junto a sus clientes.

Esa nueva imagen de marca, que Enrique González presentó en la celebración del **20 aniversario**, cuenta con una tipografía actualizada para transmitir sinceridad y elegancia, al igual

que el color, tonos morados que comunican creatividad e igualdad, y un imago tipo en forma de N con el concepto de “la formación multiplica tu potencial”, ha explicado el director.

Forplan también inaugura web, con un estilo limpio y minimalista, integrando su plataforma de formación digital, y recalando su idea de ofrecer a sus tres públicos, empresas, emprendedores y desempleados, una formación cercana en cualquier circunstancia o entorno.

Para Enrique y todo su equipo, futuro se escribe con F de Forplan. Pero también con F de Formación. Proyectos nuevos, el bagaje y la experiencia de 20 años en el sector, y la ilusión siempre intacta son los ingredientes para que esta empresa siga siendo aliada de empresas, trabajadores y desempleados, consiguiendo entre todos mejorar el mercado laboral y su capacitación. ■

EVOLUCIÓN DEL MARKETING: DEL CONSUMISMO A LA RSC

EL RETO APASIONANTE DEL MARKETING Y SU EVOLUCIÓN

El marketing es el proceso de analizar las necesidades del consumidor e investigar el mercado para **maximizar el valor ofrecido y aumentar la satisfacción del cliente**. Actualmente es un pilar fundamental para las empresas, así se lo hacemos ver a nuestros clientes cuando nos solicitan consultoría de empresa. Para ello no pueden perder de vista las herramientas de marketing mix que se componen de las conocidas 4P: **Producto, Precio, Punto de venta y Promoción**.

La historia del marketing se remonta al siglo XVIII, durante la Revolución Industrial. Sin embargo, ha ido evolucionando y adaptándose a los objetivos empresariales y sociales. Pasaremos del **marketing primitivo, basado en el consumismo, a la visión actual vinculada a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)**. A continuación, veremos las distintas etapas por las que ha evolucionado el marketing:

REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Durante el siglo XVIII el papel principal del marketing era la **venta del producto**, ya que en este momento aparecen las unidades de consumo con capacidad de compra. Es decir, con la industrialización el poder de producción aumenta y da el paso al consumo en masa. Los productos dejan de ser homogéneos y **los registros de marca son esenciales**. El poder del marketing en este momento es vender a la sociedad que ve aumentado su poder adquisitivo.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Los consumidores cada vez tienen más poder económico, pero carecen de información sobre muchos productos. En este momento, el esfuerzo es hacer **llegar al cliente nuestro producto**, ya que si está a su alcance, será el primero que compre. El papel principal de del marketing es fortalecer y ampliar los canales de distribución de los bienes ofrecidos. También se hace un esfuerzo en la **publicidad y las promociones para incrementar las ventas**. Coincide con el momento en el que se refuerzan los departamentos comerciales y de venta en las empresas. Es una buena ocasión para la venta, pero resulta importante que el consumidor conozca nuestro producto.



El mundo cambia cada vez más de prisa. Basta con fijarse en la evolución del marketing para darnos cuenta de los retos que las empresas tienen por delante.

LA ECONOMÍA DE LA ABUNDANCIA

La sobreproducción tiene como consecuencia un **aumento de la oferta superior a la demanda**. El mercado se satura y por ello es necesario segmentar a los consumidores y dirigirse a un público objetivo. En este momento se convierte en fundamental el estudio de mercado en el marketing. El principal objetivo **es conocer las motivaciones y los gustos de los clientes**. La producción en masa pasa por ser una producción personalizada. La filosofía del marketing cobra vida en este momento y su papel se fortalece muchos más.

LA SOCIEDAD POSTINDUSTRIAL

Es el momento en el que nos encontramos ahora mismo. Se caracteriza porque el sector servicios genera más riqueza en la economía que el sector industrial. Además, los recursos disminuyen y la sociedad se preocupa más por **mantener una buena calidad de vida**. El consumidor ya no se preocupa por la cantidad de productos o servicios que consume, sino por la **calidad** de estos. El papel del marketing en esta sociedad es adaptarse a los caminos que se están produciendo socialmente, **como la escucha y el papel activo** en la concienciación de los ecologistas. Es fundamental la información, la comunicación con los clientes, la humanización de la marca y los

valores en la empresa. La **Responsabilidad Social Corporativa (RSC)** toma un papel importante puesto que las marcas intentan **conectar con sus clientes y ofrecer un alto valor con acciones específicas**.

En conclusión, tenemos que ser **conscientes del momento que estamos viviendo para aprovechar y potenciar al máximo nuestros esfuerzos y recursos** viviendo. No podemos ignorar un mundo cambiante y con unas necesidades específicas.

Hemos aprendido, que los bienes materiales por si solos no ofrecen un mayor bienestar, sino que para conseguir una calidad de vida deseada debemos apostar por un **mercado de calidad y una sociedad respetuosa**. Las empresas forman parte de esta sociedad y tienen que contar con una **base importante de valores**. ■



JESSICA HIDALGO
Gestión Social Media – RSC
(Actionproject)

ANA ISABEL GARCÍA OTERO. GERENTE DEL COMPLEJO RURAL LAS ABIERTAS

UN COMPLEJO RURAL EN PLENA NATURALEZA

Complejo Rural las Abiertas es la ilusión de una emprendedora, Ana Isabel García Otero, y su marido. Un proyecto en el que han depositado toda su ilusión para hacer realidad su sueño, un hotel rural en el término municipal de San Bartolomé de las Abiertas. Un lugar donde perderse, y practicar vida sana y saludable.

¿Cómo nace la idea de poner en marcha el Complejo Rural “Las Abiertas”?

El proyecto nace en el año 2009, en plena crisis del ladrillo.

Nos encontrábamos desempeñando las actividades de las empresas de seguridad privada y de las energías fotovoltaicas.

En ambas actividades aquellos años, eran tiempos convulsos de cierta incertidumbre y tomamos la decisión de emprender un nuevo proyecto, totalmente distinto a los que veníamos desarrollando, siendo un reto sacarlo adelante. Pero tengo que decir, que a fecha de hoy hemos conseguido hacernos un hueco en el mercado.

¿Que ha supuesto para ustedes invertir y emprender en el mundo rural?

Le diré que es muy gratificante vivir en el campo y en estos momentos tan delicados más. Ha sido y está siendo todo un privilegio vivir al aire libre, somos muy afortunados de respirar aire puro todos los días.

También ha supuesto un cambio importante en nuestras vidas, pasar de una ciudad a vivir en pleno campo, ni siquiera en un pueblo, sino en campo abierto. Al principio es difícil, se echan de menos muchas cosas, pero una vez acomodados, todos son beneficios saludables.

En mi caso, compagino mi vida familiar con el mismo lugar de trabajo, y eso a veces es complejo, además de tener muchas ventajas.

La inversión ha sido muy grande y el esfuerzo personal y familiar también. Se trata de compaginar la vida familiar y profesional y ello requiere mucha dedicación, a ambas facetas.

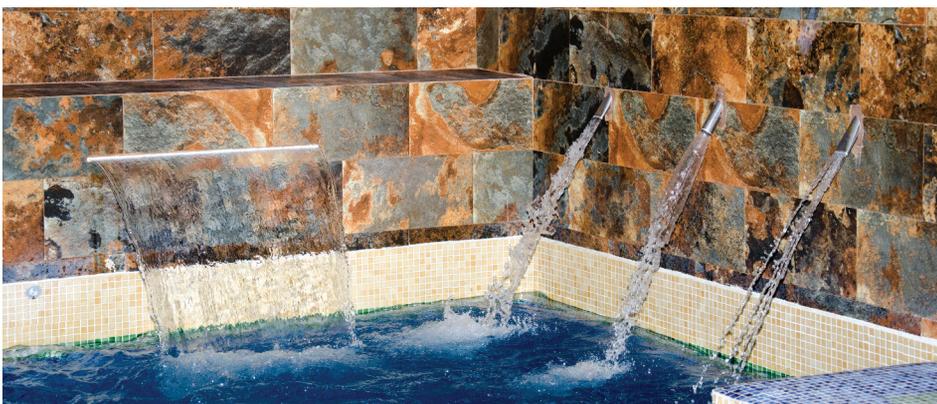
Cuando se cree en un proyecto hay que darlo todo, y dedicarle todo el esfuerzo posible para poder sacarlo adelante.

Hemos contado con una ayuda de los fondos FEDER, y un apoyo al proyecto de la corporación del pueblo de San Bartolomé de las Abiertas y de sus gentes, algo ha sido de gran motivación personal.

¿Cuáles son los principales desafíos a los que Las Abiertas se enfrenta cada día?

El mayor desafío es conseguir clientes, como es evidente, hay que tener en cuenta que ofrecemos





un amplio abanico de servicios y ello requiere llegar a una gran diversidad de público y esto nos complica la actividad pero también nos da la oportunidad de conocer a un mayor número de público.

Nuestro propósito es llegar a las familias, grupos de amigos o de aficiones comunes, e incluso al mundo profesional y empresarial; para todos ellos hemos ideado nuestras instalaciones: para celebración de actividades deportivas y recreativas, para celebración de eventos; bautizos, comuniones, bodas, y todo tipo de celebraciones.

¿Qué posibilidades turísticas ofrecen a sus clientes?

Hay que recordar donde nos encontramos para saber cuáles son nuestras posibilidades; el entorno es de parajes tranquilos, llanuras de olivos y de secano.

Las zonas turísticas más cercanas son, los Montes de Toledo, el Parque natural de Cabañeros, las Barrancas de Burujón, Toledo, Gredos, bodegas de vino, almazaras de aceite, etc.

Estos últimos se encuentran a una hora de nuestro alojamiento, lo que hace que tengamos clientes que nos visiten para pasar veladas relajadas y días de mucho ajetreo.

¿Cuál es su objetivo principal?

Nuestro objetivo es a corto plazo, siempre que pasemos el trance actual, desarrollar la actividad de alojamiento y restaurante a una capacidad de un 75 a 80% durante la semana y un 100% lo fines de semana y festivos.

Esto es bastante complicado, por nuestra situación, ofrecemos unas instalaciones de excelente calidad, un servicio de profesionales con mucha trayectoria y el gran esfuerzo, que hacemos para complacer a cada uno de nuestros clientes. Para ello hay que tener en cuenta que nuestro restaurante tiene una capacidad de 50 comensales. Y en cuanto al alojamiento, entre las dos casas es de 75 personas, sin tener en cuenta el alojamiento para campamentos que tiene una capacidad de para 100 niños.

¿Qué tiene de particular el enfoque de su negocio para superar los desafíos a los que se enfrentan?

En estos momentos actuales por los que estamos pasando, sin duda el estar en plena naturaleza, ya que nos encontramos en un enclave rural, apartado del mundanal ruido de las ciudades e incluso de los pueblos, lo que se traduce en una paz y sosiego total para retomar el día a día.

Uno de los complementos que ofrece Las Abiertas es el Spa. ¿Qué valor añadido tiene un spa en un hotel rural y concretamente en un lugar como Las Abiertas?

El spa, es nuestro mejor reclamo para los clientes. Se trata de un espacio poco común en las casas rurales e incluso en hoteles, y si a eso lo complementamos con un lugar al aire libre, conseguimos el descanso total.

¿En que se ha basado para crear los diferentes tratamientos del Spa? ¿Cuál es su filosofía?

Siempre tenemos presentes donde nos encontra-

mos, y es por ello que tenemos que pensar en los clientes más próximos y en los más lejanos, es decir, de diferentes ciudades de todo el territorio nacional e internacional. Por lo que los diferentes tratamientos han sido pensados para un gran espectro de clientes, diversidad de gustos y necesidades.

En nuestra filosofía está el dar servicio a todos los potenciales clientes, desde los gustos más sencillos a los más sibaritas.

¿Cuáles son las claves para mantener un spa en perfectas condiciones?

Es bastante complejo, las medidas sanitarias y de limpieza son de un seguimiento muy estricto y debe de ser así, debido a que se trata de bienestar social y salud.

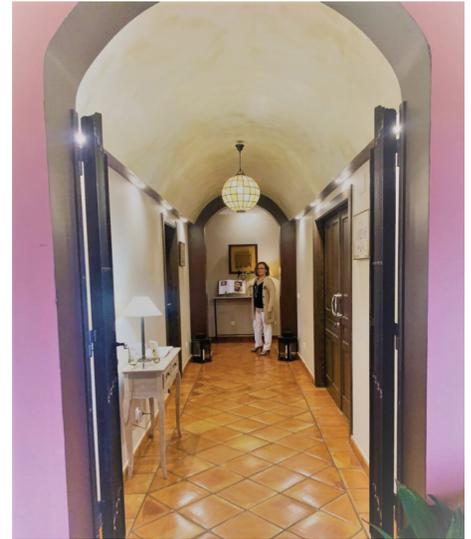
Estamos controlados por las autoridades sanitarias y nos realizan inspecciones con bastante frecuencia, y no puede ser de otra manera, estamos hablando de salud y es un tema de máxima importancia.

Ana, ¿qué tratamiento nos sugeriría para regalar?

El más completo y de mayor eficiencia para obtener un relax total sería, una sesión de spa y a continuación un buen masaje para después pasar por nuestro restaurante a disfrutar de una comida sana y terminar en una habitación tranquila, descansar y, recuperarnos para continuar con una semana de trabajo.

Parte del éxito de un negocio son las redes sociales: ¿cómo se maneja en estas lindes?





A mí me ha cogido en una edad algo distanciada con estas lindes.

Pero intento adecuarme a los tiempos. Sí que tengo que reconocer, que me gusta más el contacto directo. Y aquellas redes sociales que no gestiono bien, esta la opción de la subcontración. Hay empresas que se dedican a estas promociones de negocios, y tengo que reconocer que actualmente es mi caso.

La magia de este complejo rural, dicen las buenas lenguas que, aparte de su entorno, también se disfruta de unos exquisitos manjares culinarios. Cuéntenos un poquito sobre “La Labranza”, restaurante que está dentro de este complejo rural.

Nuestro restaurante cada día cuenta con más clientes que disfrutan de nuestros manjares.

Tenemos unos buenos profesionales tanto en cocina como en atención al cliente, todo esto unido a la gran calidad de nuestra materia prima. Ofrecemos carnes de la zona y de crianza propia como es el cordero, cochinillos y en breve tendremos de nuestra crianza ganado bovino.

¿Qué tipo de estrategia principal desarrolla en esta dependencia: diversificación, precios, calidad?

La estrategia es como he contado ofrecer gran variedad de servicios para captar al mayor número de clientes y con unos precios competitivos, en relación calidad precio.

Me imagino que están notando los efectos del COVID-19. ¿Cómo les está afectando?

La pandemia, para nosotros ha llegado en un momento de crecimiento, y ha parado la actividad totalmente. Nos ha hecho mucho daño, nuestro cliente de fin de semana ha desaparecido totalmente. Esto ha ocasionado, despidos, cero ingresos, continuar manteniendo las instalaciones para que no se deterioren, aumentar las medidas de seguridad y limpieza, todo esto son

incrementos de costes y cero ingresos, lo que supone no seguir invirtiendo en nuevas instalaciones proyectadas.

¿Han modificado su estrategia como consecuencia de estos efectos que comenta?

La estrategia empresarial no, pero si hemos modificado el servicio al cliente, cumpliendo con todas las medidas de seguridad en cuanto a distancias y medidas higiénicas.

Tenemos ventaja en el sentido de encontrarnos al aire libre, y disponer de muchos espacios libre de contaminación y abiertos.

¿Cómo cree que será el futuro de la hostelería tras superar la pandemia del coronavirus?

Bueno no llevo mucho tiempo en el sector y no soy la persona más adecuada para dar una opinión. En mi humilde opinión, si unimos hostelería con ocio y con turismo, siendo estos conceptos muy importantes en nuestra sociedad y siendo España una potencia a nivel turístico, tenemos la oportunidad de salir muy reforzados, corrigiendo y mejorando todo aquello que estemos haciendo de una manera no profesional, y con mucho cariño. Todo lo que se hace con dedicación es bueno, aquello que se hace por obligación no suele dar el resultado óptimo deseado. También creo que es el momento para que nos concienciamos de dar servicios de calidad y esmerarnos en conseguirlo.

Todo esto además esta cumplimentado con la práctica de actividades deportivas. ¿Solo al aire libre?

La mayoría de actividades son al aire libre, tenemos que aprovechar el lugar tan privilegiado donde nos encontramos, como es al campo abierto.

Pero ofrecemos otras actividades de interior como son juegos de mesa, ping pon, etc.

Para los clientes que les gusta el deporte sin salir al aire libre, disponemos de un gimnasio con

todos los aparatos y maquinas necesarias para mantenerse en forma.

Y claro está, baños de relax y masajes.

De todo lo que han conseguido hasta ahora, ¿de qué se sienten más orgullosos?

A nivel profesional, haber conseguido iniciar diversos proyectos y sacarlos adelante, cada uno de ellos con mayor o menor éxito, pero siempre hemos sido obstinados por sacarlos adelante, incluso siendo todos ellos distintos los unos de los otros. En cada proyecto he buscado identificarme con el objetivo y el fin del mismo, para implicarme y buscar lo bueno de cada uno.

Todos ellos han sido dentro del sector servicios. El sector servicios es dar al cliente lo que necesita, y esto es complicado, teniendo en cuenta que no sabemos muchas veces lo que queremos, o lo que necesitamos, y esta es la labor más satisfactoria de nuestro trabajo, que queden satisfechos con el servicio. Es verdad que no siempre se consigue, y ese es el trabajo más reconfortante, seguir intentándolo y perseguir el fin y el deseo del cliente.

Sector complejo por la gran variedad de servicios ofrecidos y las características de cada uno de ellos.

¿Qué le diría a alguien que está pensando en darle la vuelta a su vida e iniciar su propio negocio?

Que adelante, que cualquier idea se puede convertir en proyecto, y cualquier proyecto puede convertirse en una profesión y por lo tanto en una forma de vida, con ilusión, constancia y esfuerzo todo es posible.

Para terminar y valga de redundancia, termine esta frase “la mujer rural es:

Valiente y comprometida con la sociedad actual”.

INMA GONZÁLEZ

UNA RECOMPENSA SOLIDARIA

LA FAMILIA ÁVILA YA ESTÁ DISFRUTANDO DE LA CESTA DE SABORES SOLIDARIOS



Con los nervios a flor de piel, pero muy contento. Así ha recogido el joven talaverano Álvaro Ávila Cabello, la cesta más solidaria de Fundación Futurart, un sorteo anual valorado en más de 2500€ en premios, creado con el objetivo de recaudar fondos para el Proyecto Empresarial Solidario que tiene como beneficiaria para el año 2021 a la Asociación de personas con síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, familiares y profesionales de Talavera de la Reina y provincia.

Álvaro portaba la papeleta con el número 897, coincidiendo con las tres últimas cifras de la terminación del Sorteo Extraordinario de Navidad de la lotería Nacional celebrado el pasado 22 de diciembre en Madrid.

El joven jugaba una papeleta de este sorteo que adquirió su padre en la empresa que regenta en la ciudad de la cerámica "El Obrador del Jamón". Cuenta que la papeleta llevaba doblada y colgada en el corcho de la oficina desde que la adquirieron en el mismo mes de diciembre, y no



la echaron cuentas hasta que el 18 de enero se puso en contacto con Fundación Futurart para asegurar que era el agraciado del premio.

Dos días después acudió sorprendido junto con su hermano, a las oficinas de Fundación Futurart para recoger y cargar en su monovolumen todos los productos de la magnífica cesta y así compartirla en familia. Esta ha sido la quinta Cesta de Sabores Solidarios que ha entregado Fundación Futurart en estos años, ayudando con ello a su proyecto empresarial solidario. ■

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

FEDERICO GOICOECHEA. CEO ALTASER

AL TIMÓN DE ALTASER

Altaser, lleva 22 años prestando servicios integrales de asesoramiento a empresas, gestión laboral, fiscal, jurídica, consultoría empresarial, desde entonces ya ha llovido, y muchas cosas han cambiado, pero no en lo esencial; el cariño, la profesionalidad y la ilusión que ponen este equipo de profesionales en su trabajo. Cuando uno entra en Altaser, se siente rápidamente como en casa. Con Federico Goicoechea al frente del timón la solución a sus problemas está garantizada.





¿Cómo nació Altaser?

En septiembre de 1999 constituí la sociedad con el apoyo de mi familia, inicialmente como Asesoría Laboral, para dar servicios a empresas y profesionales, aunque fui completando la oferta de servicios, para cubrir también las áreas fiscal y contable. Crecía según lo hacían mis clientes, convirtiéndonos en la actualidad en una consultora multidisciplinar

Háblenos de su trayectoria profesional.

Al mismo tiempo he compatibilizado mi trabajo profesional en el despacho, con el de empleado para diferentes compañías del sector de alimentación, vinculadas primordialmente a las bebidas envasadas, dónde he crecido y prestado mis servicios desde técnico responsable de personal, hasta llegar a director de RR.HH., gestionando socialmente diferentes plantas envasadoras a lo largo de la geografía española, con más 200 personas empleadas.

¿Cómo se organiza en la actualidad?

En la actualidad me desarrollo profesionalmente como Business Partner del Grupo Importaco, una de las mejores compañías de alimentación internacional que tenemos en España.

¿Cuáles son los valores de su empresa, Altaser? Nuestros valores son: seriedad, calidad de ser-

vicio, eficacia, trabajo en equipo y confidencialidad.

¿Qué servicios ofrecen y a quienes van dirigidos?

Principalmente somos referentes en el asesoramiento de empresas y particulares, en las áreas laboral, fiscal, contable.

También somos punto PAE, y gestionamos firma electrónica avanzada. Un PAE es una Oficina de Información y Asesoramiento a Emprendedores perteneciente a la red CIRCE del Ministerio de Industria, en la cual utilizando el Documento Único Electrónico (DUE) y de FORMA TELEMÁTICA llevamos a cabo los trámites de forma ágil, y a un coste reducido la creación y puesta en marcha de sociedades de capital o autónomos. Estos dos últimos años hemos sido en la provincia de Toledo los que más empresas hemos constituido.

Con nuestra apuesta continua por la innovación, hemos querido dotar a nuestro despacho de la última tecnología para la prestación de todos los servicios, haciendo énfasis en la gestión documental sin papel, bien a través del correo electrónico o de nuestra web, el sistema RED, contrat@, Delt@, presentaciones telemáticas ante las Administraciones Públicas en nombre

de nuestros clientes, así como recepción de notificaciones.

Por otra parte, este año hemos incrementado el equipo humano e instalaciones y por otra hemos ampliado servicios, como el asesoramiento a colectivos y la consultoría de empresas familiares.

¿Cuáles cree que son los elementos diferenciales de sus servicios o de su forma de prestarlos?

Creo que el único secreto es trabajar mucho, intentar hacerlo lo mejor posible y lo más importante dar un servicio ágil y serio, poniendo en práctica de manera simultánea los valores mencionados anteriormente.

¿Cuántos profesionales son en la consultoría?

Somos 9 personas en el despacho, los servicios que prestamos están atendidos por profesionales titulados en diferentes especialidades, así como por personal laboral con dilatada experiencia profesional, acorde con sus titulaciones respectivas.

¿Qué cambios para su empresa ha supuesto la crisis del coronavirus?

Antes del coronavirus, podríamos decir que la diferencia sustancial entre una gestoría tradicional y una online era que las segundas suelen ser



Los clientes, actualmente, están mejor informados, son más exigentes y tienen la necesidad de un servicio mucho más profesional.

más baratas. Pero la cosa ha dado un vuelco bastante importante a favor de las asesorías que almacenan tus datos en la nube. De ahí que hayamos empezado en tiempo record a gestionarlo todo sin moverte de casa. Esto ha permitido al cliente poder consultar sus datos sin tener que moverse de su domicilio, sin necesidad de tener que estar pendiente de las restricciones de movilidad, y sin exponer su salud o la de los demás. Gestión online igual a mayor control y servicio 24/7, tener todos tus datos a tan solo un clic, y en cualquier momento te aporta mucha ventaja y margen de actuación. Además, gracias a tener todos los datos en la nube se evita tener que pedir citas, o tener que estar en un lugar concreto para poder consultar tus datos, cosa que en estos tiempos, es de agradecer. Tiempo y seguridad gracias a una forma optimizada de hacer las cosas. Así tenemos toda la información sin pérdidas, ordenadas y en un mismo sitio, en tu espacio en la nube.

¿Qué papel juega el marketing digital en su firma?

He de reconocer que la pandemia nos ha hecho avanzar, en seis meses, tecnológicamente (conexiones remotas, digitalización de documentación, etc.), lo que seguramente hubiéramos tardado algún año en implementar.

Asimismo hemos iniciado nuestra actividad en las RRSS y hemos intensificado nuestra estrategia de marketing digital. Gracias al asesoramiento de Formación y Enseñanzas Mogruas, que están desarrollando un método de trabajo basado en la innovación y el trato con el cliente. Se han especializado en la creación de contenidos, en la gestión de redes sociales y en el diseño de estrategias de marketing digital, y en algunos casos se han adaptado a las nuevas necesidades de mis clientes.

¿Qué consejos le dan a sus clientes?

Pues que tienen que tener una gran capacidad de adaptación a las circunstancias, tienen que ser flexibles. El que no se adapta no sobrevive.

¿Cree que la relación con los clientes todavía se han estrechado más?



Si, obviamente, los clientes, actualmente, están mejor informados, son más exigentes y tienen la necesidad de un servicio mucho más profesional, ya que la gestión de su empresa se ha complicado, no solo por la crisis sino también por la gran cantidad de normativa existente. Además, se realizan muchas más operaciones con otros países.

¿Cómo ve el futuro?

Te mentiría si te dijera que es poco halagüeño lo que depara a algunos sectores estratégicos de nuestra economía y el efecto dominó que acarreará. Creo que se ha gestionado la crisis del COVID-19, por parte de nuestro Gobierno de forma nefasta en todos los ámbitos y tendremos que pagar muchos peajes los de siempre. Personalmente no me asusta lo que venga, lo único a lo que temo es no poder mañana alimentar a mis hijos.

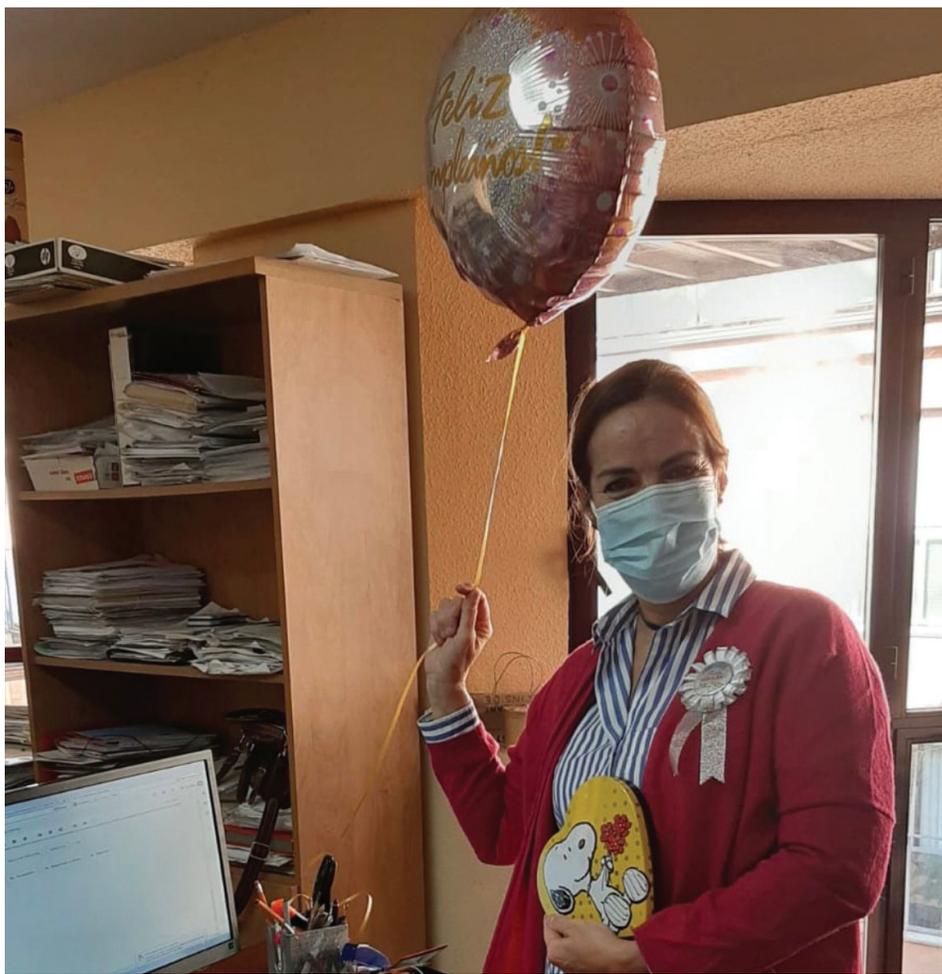
¿Cuáles son sus planes de futuro?

Estoy colaborando con otras asesorías, consultoras y profesionales de nuestro ámbito económico y de trabajo por todo el territorio nacional, en breve podré dar alguna noticia al respecto, solo puedo adelantarte que estamos preparando un proyecto multidisciplinar con sede en Madrid.

¿Quiere añadir alguna cosa más?

Sí, añadiría MUCHA SALUD y CONFIANZA. ■

INMA GONZÁLEZ



Pisciebora

Con la Garantía de

polarstock

ebora ynstalia

Visita nuestra nueva web
www.pisciebora.com

Somos Especialistas

en la Reforma de tu Baño



- Muebles de Baño
- Mamparas
- Grifería
- Sanitarios
- Platos de Ducha

damos vida a tu hogar



C/ Luis Braille, 11 - Pol. Ind. La Floresta
45600 Talavera de la Reina (Toledo)



925 894 061 / 638 13 09 20

¿PUEDO CONVERTIR UN LOCAL COMERCIAL EN VIVIENDA?



Con la actual situación sanitaria y las restricciones derivadas de la pandemia por el **Covid-19**, muchos **locales comerciales** han tenido que echar el cierre, mudarse o, simplemente, no han podido iniciar su actividad comercial o empresarial. El parque de **locales vacíos** se ha multiplicado en nuestros pueblos y ciudades, convirtiéndose para los propietarios en espacios baldíos a los que seguir alimentando sin rendimiento.

Ante este panorama, muchos se plantean la posibilidad de **convertir un local comercial en vivienda**, dando así una segunda vida a este espacio. ¿Es posible?

Sí, es posible, siempre y cuando se vayan cumpliendo una serie de requisitos básicos y trámites que, en algunos casos, pueden dilatarse en el tiempo incluso más allá de un año. Pero con **asesoramiento profesional** sí es posible.

En primer lugar, hay que saber si en la zona donde se ubica el local existe limitación del número de viviendas por hectárea. Si esta cuestión es negativa o no se ha llegado al límite... ¡estamos dando el primer paso!

También, y antes de aventurarse a realizar obras o poner en marcha un proyecto de habitabilidad, hay que cerciorarse de que los estatutos de la comunidad de propietarios no recojan expresamente la imposibilidad de realizar este **cambio de uso en el local**, así como revisar que las futuras obras no afecten a elementos comunes de la comunidad de vecinos.

Los siguientes pasos requieren contar con un Informe de Compatibilidad Urbanística, que es el **estudio de viabilidad urbanística** que determina que una actividad es admisible en el emplazamiento propuesto, y que es vinculante. Sin él, no podremos contar con cédula de habitabilidad. También se comprobará que el local reúne las condiciones mínimas para albergar una vivienda, tales como estabilidad estructural, iluminación y ventilación, altura mínima, salida de humos, etc.

LICENCIAS Y PROYECTO. Una vez contamos con todas estas comprobaciones y trámites, se puede iniciar el **proceso administrativo**, dependiente del Ayuntamiento de la localidad, en el que se deberán gestionar el proyecto de cambio de uso

de local a vivienda, que irá firmado por el arquitecto municipal, y que recogerá las pautas para cumplir con el Código Técnico de Edificación.

Una vez pagada la licencia de obra, se podrá iniciar la misma. Y una vez terminada, habrá que realizar los trámites habituales en una obra de vivienda: notaría, inscripción en el Registro de la Propiedad, abono de impuestos correspondientes, catastro y solicitud de cédula de habitabilidad y licencia de primera ocupación.

En la actualidad, la opción de **convertir un local comercial en vivienda** puede ser una buena idea para rentabilizar unos espacios que siguen generando gastos y que, en muchas ocasiones, reportan pocos beneficios. El mercado inmobiliario también se está ajustando a la nueva normalidad en cuanto a oferta de espacios accesibles, y se presenta como una oportunidad para propietarios que no dan salida a estos espacios para usos comerciales o incluso hosteleros.

La normativa vigente para el cambio de uso es clara. Y con el **asesoramiento legal** adecuado se puede conseguir realizar esta modificación de local comercial a uso residencial de una manera eficaz y ajustando todos los trámites a la legalidad.

En **Aequitas Abogados**, como especialistas en el asesoramiento legal a particulares y empresas, te ayudamos a conocer la situación de tus locales comerciales y la posibilidad de variar su uso al ámbito residencial, cumpliendo escrupulosamente las medidas legales y aportándote soluciones personalizadas y adaptadas a cada caso. Ahora, en tiempos de Covid-19, seguimos a tu lado. ■



JESÚS LÁZARO

Abogado



A TU LADO, CERCA DE TI
con 7 puntos de venta

Carnicería
LA PAZ
Desde 1969

- P/ Poeta Jiménez de Castro, 2
- C/ Alberche, 17
- C/ Luis Jiménez, 1
- C/ Santa Cristeta, 9
- C/ Ángel del Alcázar, 8
- C/ Aguadores, 12 (Merkocash)
- Avda. de Portugal, 65 (Merkocash)

www.carnicerialapaz.com





BARAKA DE MI PASIÓN A MI PROFESIÓN



Hola, mi nombre es Pilar Jiménez Fraile y mi empresa es Baraka Talavera S.L.

Mi historia con el mundo de la moda comienza hace treinta años, desde muy joven siempre he sabido que mi pasión era esto y tenía bien claro que quería dedicarme a ello.

Baraka nace en el 2003, un **proyecto lleno de ilusiones** y sueños, muchos de ellos se cumplieron y otros se quedaron por el camino.

Montar una empresa desde cero con un bebé de un año y embarazada de otra no fue nada fácil pero gracias al apoyo incondicional de mi marido conseguimos sacarlo adelante.

Al principio tenía una socia y ambas decidimos enfocarnos en vender tallas grandes ya que por aquel entonces eran los productos más demandados, con el paso del tiempo aposté sola por el negocio dándole un enfoque totalmente diferente, y cree una tienda con ropa distinta y funcional. Por desgracia nada es eterno y enseguida llegó la crisis, y con ella más cambios...

Una vez más, tuve que reinventarme de nuevo, los gastos eran demasiados por lo que decidí cambiarme de local y compartirlo con otra per-

sona para así compartir costes. Esta persona no solo era mi compañera, si no que se convirtió en una gran amiga de esas que duran para toda la vida. (Te quiero Aurora).

Al cabo de los años volví a quedarme sola en la tienda y ahí fue cuando Baraka se convirtió en lo que ahora es, un espacio para mujeres con tallas desde la 36 hasta la 48, en colaboración con firmas como Naf Naf, Tiffosi, Rinascimento, Tonalá... ente otras.

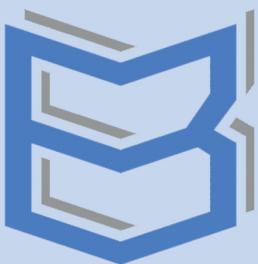
Hace **unos tres años sentía que Baraka** necesitaba un logo representativo y buscando se cruzó en mi camino un Boxer de color rosa al cual le puse un collar de perlas, desde entonces es el símbolo de mi proyecto.

Cuando emprendí este camino, no sabía todo lo que me esperaba y entre las mejores cosas está el hecho de poder conservar clientas que llevan conmigo desde el principio, con las cuales he creado un vínculo muy especial.

Desde luego en la trayectoria de Baraka no todo ha sido siempre fácil pero estoy muy orgullosa de todo el esfuerzo y dedicación que he empleado desde el primer día. ■



Puedes encontrarnos en la calle Doctor Muñoz Urra, 13 en Talavera de la Reina (Toledo).
O en nuestras redes sociales con el nombre de @__barakatalavera en instagram o como @baraka en Facebook. También puedes ponerte en contacto conmigo con el teléfono 925811866



MOGRUAS
FORMACIÓN
ENSEÑANZA

CENTRO PROFESIONAL
PARA EL EMPLEO

AMPLIA OFERTA FORMATIVA
MEDIOS AVANZADOS Y FUNCIONALES PARA SUS ALUMNOS
EQUIPO CUALIFICADO DE GRANDES PROFESIONALES

C/ Ciudad de Faenza, 2 / Talavera de la Reina / Tel. 925 81 39 99 / www.mogruas.es

Maite García Cano - Gerente de Frutos Secos Gutiérrez

UN NEGOCIO FAMILIAR CON EL QUE HACER FELIZ A MUCHOS



Frutos Secos Gutiérrez es una empresa familiar fundada en la ciudad de la cerámica en el año 1977. Maite García Cano pertenece a la segunda generación y, en la actualidad está al frente de esta empresa compuesta por 12 trabajadores. La actividad de la empresa está centrada fundamentalmente en la distribución de frutos secos y golosinas en el canal impulso, además de distribuir en el canal alimentación y hostelería.

Preséntenos su empresa “Frutos Secos Gutiérrez”.

La empresa fue fundada por mi padre Antonio García Gutiérrez, que, es un ejemplo para todos, y un emprendedor adelantado a su tiempo. Su sagacidad le hizo ser pionero en abastecer a los puntos de venta que ofrecían nuestros productos.

La verdad que, estos fueron sus primeros pasos de lo que hoy es una empresa referente en cuanto a la distribución dentro del canal impulso.

En la actualidad, que áreas o funciones gestiona y a exigencia y necesidades se enfrenta desde su puesto de trabajo? O dicho de otra manera, ¿cuáles son las funciones principales de su cargo?

Principalmente me encargo de la planeación de las actividades que se desarrollan dentro de la empresa, organizar los recursos, fijar objetivos, coordinar los equipos de venta y reparto etc.

¿Qué tipos de productos ofrecen?

En cualquier momento dulce de nuestras vidas puede estar presente, “Frutos Secos Gutiérrez”, apostamos por las mejores marcas que destacan por su calidad e imagen. Estamos especializados en productos para el canal impulso, pero también ofrecemos en nuestro cash todo lo necesario para preparar fiestas y mesas dulces para distintos eventos (bodas bautizo y comuniones y más) que, tan de moda están, además, ponemos a disposición de nuestros clientes la decoración necesaria para llevarlo a cabo.

¿Qué es el canal impulso?

El mercado de impulso engloba aquellos productos alimenticios que se consumen de forma espontánea, ligados a momentos lúdicos y a los conceptos de placer y ocio. Se trata, principalmente, de dulces y aperitivos: caramelos y otros derivados del azúcar, chocolate, aperitivos, frutos secos, galletas, productos de pastelería industrial y otros derivados de harina, productos de fiesta y pequeños juguetes Este canal de distribución solo y exclusivamente existe en España.

Háblenos de su especialización en este canal, y ¿Cuál es su radio de acción?

Distribuimos productos de impulso, a todos los canales de venta posibles, con una red comercial propia, y un departamento de atención al público en general. Nuestra empresa está ubicada en el polígono Industrial de Torre Hierro, siendo nuestro radio de acción toda la provincia de To-



ledo, Avila y parte de Cáceres. Además contamos con una flota propia de vehículos y servicio de entrega diario.

¿En base a qué criterios selecciona sus productos?

Para nosotros es fácil seleccionar productos dado que en España, todas las empresas de alimentación tienen departamentos dedicados a nuestro canal de venta. Además, siempre intentamos tener primeras marcas, y nuevos productos. Entre nuestras marcas principales destacan Pannini, Nestlé, Facundo, Fini, Vidal, Mondelez, Mars, y muchísimas más.

¿Qué caracteriza y exige para una marca como Frutos Secos Gutiérrez?

El cliente al que nos dirigimos elige la marca de

Frutos Secos Gutiérrez principalmente por la calidad que ofrecemos, nuestra experiencia y conocimiento en el mercado, el excelente servicio que le brindamos, y siempre una garantía de satisfacción.

¿Qué decisiones tomó como directora sobre todo en tiempos de Covid-19?

Ante la incertidumbre, y desconocimiento de lo que en un principio se nos vino encima, tuvimos que tomar decisiones importantes con respecto a nuestra empresa considerando que, nuestros productos no eran de primera necesidad. Además de que, gran parte de nuestro clientes cerraron por tiempo indefinido, y la más importante para nosotros, fue la de garantizar la salud, y la seguridad de nuestra plantilla.

Poco a poco y en función de las necesidades hemos ido incorporando de nuevo el equipo de trabajo a nuestra empresa.

¿Ha marcado el Covid-19 un antes y un después? Cómo se han visto afectados sus productos con la crisis económica sanitaria. ¿Ha bajado subido o bajado en consumo?

La pandemia global ha alterado muchos aspectos de nuestra vida diaria, entre ellos la forma de consumir. Al principio de la pandemia algunos productos cambiaron su forma de presentación para garantizar la seguridad alimentaria al consumidor. Nos tranquiliza saber que la autoridad Europea en sanidad alimentaria (EFSA) ha descartado que los alimentos sean vehículo de transmisión de este tipo de virus. En general el consumo ha disminuido

¿Qué expectativas tiene para este del 2021?

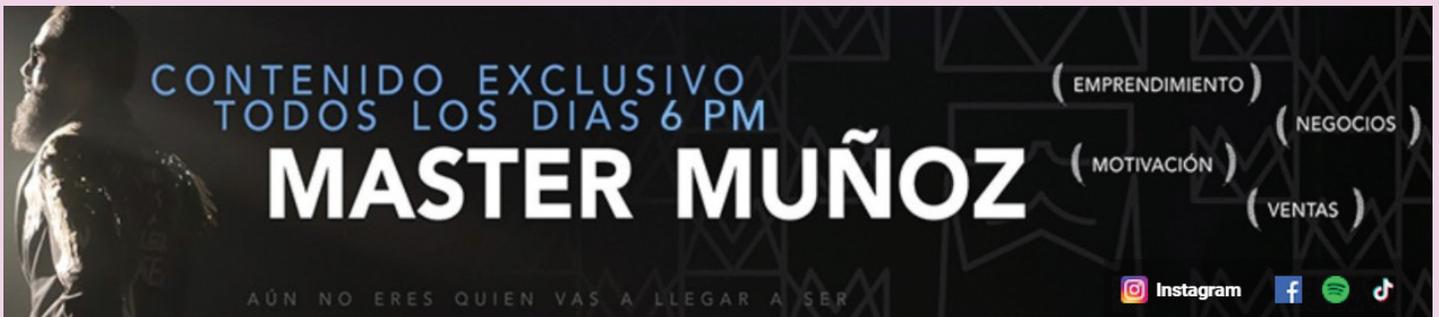
Mis esperanzas están puestas en que lleguen vacunas para todos y se pueda solucionar esta crisis sanitaria que estamos viviendo a nivel mundial. Son muchas las consecuencias fatales de esta situación tanto a nivel social como económico. Por lo que confiando en que esto se solucione lo antes posible, seguiremos luchando para aportar nuestro granito de arena en esa vuelta a la normalidad, ofreciendo a nuestros clientes lo mejor de nuestra marca. Sin dejar de agradecer la colaboración y apoyo de nuestros proveedores en todo momento. ■

INMA GONZÁLEZ



Calle Cabeza del Moro, 5-7
45600 TALAVERA DE LA REINA (Toledo)
E-mail: info@marisqueriapenalty.es
Teléfonos: 925 815 344 / 925 812 870

¿TIENES UN NEGOCIO PENDEJO?



Vamos a seguir rompiendo las normas, total, ya nos hemos acostumbrado a que nada es lo que era y a que todo puede cambiar en un segundo, así que... cambiemos.

En el artículo anterior exploramos nuevos caminos y consejos para crear una empresa solidaria con la *Guía de economía social y solidaria* que propone el sindicato CCOO, hoy no les propongo una lectura, como siempre, sino unas cuantas horas de YouTube, sí, de YouTube.

Es un señor un poco raro, la verdad, podrían no darle una oportunidad solo con ver los *sacos* que se pone (en el español de Méjico es la palabra para *chaqueta*), la pobladísima barba que se gasta, la cantidad de tacos que usa y el gran número de *baters* que le atacan. Es lo mínimo siendo una estrella del nuevo sistema de comunicación del siglo XXI. "Ladran, Sancho, señal que cabalgamos" (aunque quizá sea todo tan falso como que esta cita está en *El Quijote*, les dejo que decidan ustedes).

Les presento a Carlos Muñoz, así, con este nombre tan poco extravagante. Este empresario mejicano, nacido en 1984, es licenciado en Economía y Derecho por el

Tecnológico de Monterrey, de madre doctora y padre emprendedor con alguna que otra bancarota a sus espaldas y es el dueño de un canal de YouTube con un nombre un poco más extravagante *Master Muñoz* que cuenta con más de un millón de suscriptores, más o menos la misma cantidad de seguidores que su perfil de Instagram o su cuenta de Facebook.

Es, además, el autor de una media docena de libros, todos con el mismo fin; convertirnos en un empresario de éxito, aumentar las ventas de nuestro negocio o despejar las dudas de los nuevos emprendedores.

Con títulos como *11 mentiras de las escuelas de negocio*, *Halcones de ventas* o el que se ha convertido en el lema de su "emporio", *Aún no eres quien vas a llegar a ser*, Carlos Master Muñoz difunde las ideas que se encuentran en sus redes sociales de una forma directa y no siempre serena ni agradable, pero siempre edificantes y productivas, pues, al menos te hará cuestionarte si tu negocio es un negocio "pendejo", otro de sus vídeos estrella. *¿Por qué tu negocio es un negocio pendejo?*

Con un gran cuidado de la puesta en escena

de sus vídeos, mezcla entrevistas con empresarios de calle, dueños de restaurantes, personas emprendedoras, autores de conocidos bestseller económicos como el autor de *Padre rico, padre pobre*, Robert Kiyosaki y términos técnicos de sus estudios de economía, tratando de hacer que lleguen al mayor número de personas posibles.

Incluso si no estás interesado en temas económicos, Carlos Master Muñoz te atraparé con su carisma y su irreverencia o con las anécdotas de su propia vida sobre cómo organiza su tiempo para ser más eficaz o su experiencia de ser "despedido" de su propia empresa que ya navegaba sin la necesidad de su presencia, después de catorce años de andadura. ■



RAQUEL TORRES LUMBRERAS

IES Gabriel Alonso de Herrera

TURISMO RURAL DE CALIDAD EN PLENA NATURALEZA



SPA - COMPLEJO RURAL

Ctra. de La Pueblanueva a San Bartolomé de las Abiertas, km. 12

DOS CASAS RURALES - SPA

RESTAURANTE

SALONES PARA EMPRESAS

Tels.: 925 86 02 25 / 639 012 222

www.lasabiertas.com



MIDAS SIGUE COMPROMETIDO CON GARANTIZAR LA SEGURIDAD DE LOS CONDUCTORES EN TODOS SUS TALLERES

El aumento de nuevos casos de coronavirus en España, y en gran parte de Europa, además de las restricciones a la movilidad, como los toques de queda o cierres perimetrales, han hecho que muchas personas hayan cambiado sus rutinas diarias, dejando el coche o moto aparcado en el garaje y olvidando la importancia del mantenimiento de este tipo de vehículos. En este sentido, la cadena de talleres especializados Midas ha querido alertar sobre la importancia de no descuidar la revisión de estos vehículos y mostrar cómo la compañía sigue adaptando sus servicios para garantizar la seguridad de los conductores y de sus empleados en los centros.

La apuesta por la digitalización y la implantación de nuevos servicios están siendo los dos pilares de claves para adaptarse a la situación sanitaria actual y poder cuidar de los conductores que acuden al taller. A continuación detallamos todas las medidas que se han llevado a cabo en todos los talleres de la red de Midas en España:

Visitas al taller cortas y rápidas. Ahora que es más importante que nunca hacer las revisiones de nuestros vehículos, Midas quiere que el proceso de llevar el coche al taller ya no sea un problema, por ese motivo lanzó el nuevo servicio de entrega y recogida *express* para que los conductores puedan ahorrar tiempo y ganar seguridad. **Con este servicio se podrá realizar este trámite de una forma más rápida y sin esperas. En el centro tendrán** toda la documentación preparada para que los conductores puedan entregar las llaves sin ni siquiera tener que entrar en la



recepción del centro. Después, desde Midas se encargan de enviar todos los documentos necesarios por correo electrónico: diagnóstico, fotos de las piezas, presupuesto, facturas y un link que permitirá pagar y recoger el coche con la misma rapidez que en la entrega.

La seguridad e higiene por encima de todo. La compañía sigue dotando a todos los equipos de trabajadores de sus establecimientos con siste-

mas de protección individual como guantes, mascarillas y gel, los cuales están siempre a disposición de los clientes que acuden al taller con cita previa. Los centros, que se desinfectan cada día, cuentan también con fundas protectoras para el interior del coche, así como para la palanca de cambios, volante, etc. Además, se realiza un control exhaustivo para asegurarse de que solo hay una persona dentro del coche a reparar



y se limpia adecuadamente el interior de cada coche y las herramientas, antes de que el técnico pueda entrar en él.

Desinfección completa del coche. Midas, además, ofrece a sus clientes su exclusiva tecnología AirCare by AirLife para higienizar y desinfectar el interior del habitáculo del coche. Se trata de un proceso de oxígeno ionizado que consigue eliminar la contaminación ambiental del interior del vehículo en un 99,9%, así como la superficial en un 95%, purificando el interior del vehículo y sus conductos, para destruir los virus (incluido el coronavirus), microorganismos, bacterias, hongos y olores de origen orgánico. El coste del servicio, que se realiza en solo 20 minutos, es de 20 euros para todos los coches que llegan al taller para realizar cualquier servicio. Los vehículos de cortesía también son higienizados a través de esta tecnología.

Servicio a domicilio para que no tengas que desplazarte. Todos los talleres Midas permanecen abiertos para ofrecer todos los servicios esenciales para los vehículos, pero también con el objetivo de ofrecer facilidades a los conductores. Por eso, para poder evitar desplazamientos y ayudar con las gestiones al conductor, Midas ha reforzado el servicio de recogida y entrega de vehículos a domicilio, la gestión de autorizaciones para el desplazamiento al taller y, además, ha potenciado el uso de la web oficial para la solicitud de cita previa online, que permita organizar la agenda de los centros, y evitar el exceso de personas en su interior, ya que solo se permite la presencia de un solo cliente en recepción. En este sentido, la gestión del servicio online a través de la web, también permite a los usuarios la posibilidad de solicitar sus presupuestos y facturas, así como efectuar el pago del servicio para

que la visita al taller sea lo más corta y rápida posible. El usuario también puede recibir los diagnósticos del estado del vehículo por email junto con fotografías del mismo y en el propio taller se promueve el pago con tarjeta o móvil.

Mantener el coche a punto, aunque esté parado. Durante la alerta sanitaria por coronavirus, nuestros coches permanecen parados más tiempo de lo habitual y, por esa razón, son muchos los que descuidan su mantenimiento. En este sentido, Midas quiere alertar de la importancia de las revisiones periódicas, sobre todo por la seguridad de los conductores. Por eso, la compañía ofrece a todos los clientes que acudan al taller servicios como la Revisión Oficial Midas, exactamente igual que el concesionario, pero hasta un 40% más barata; además de un servicio Pre-ITV, para todos aquellos que tengan la ITV pendiente y no quieran encontrarse sorpresas durante la inspección y evitar tener volver a una segunda vez. Además, desde Midas nos adaptamos a la situación económica actual que muchos conductores están viviendo y ofrecemos diferentes opciones de financiación para que puedan adaptar su presupuesto y, sobre todo, no descuidar el mantenimiento de sus vehículos y cuidar de su seguridad y de los suyos. Además, en línea con lo anterior, en Midas tenemos a disposición de los conductores un diagnóstico gratuito de seguridad donde revisamos más de 30 puntos del vehículo para asegurarles que circularán sin percances. ■

Para más información sobre cualquier de estos servicios, no dude en visitar nuestro centro Midas de Talavera de la Reina situado en la Av. Francisco Aguirre, 407 o visitar nuestra página web www.midas.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

TENDENCIAS EN PUBLICIDAD PARA 2021



Todos los analistas y expertos en publicidad hacen sus apuestas sobre las **tendencias que van a ser más populares en la publicidad de 2021**. Después de un convulso, diría que trágico, año 2020 en el que muchas de las apuestas se vieron truncadas, la única certeza volverá a ser que la audiencia será lo primero. Mejor dicho, que el consumidor como persona individual será el centro de cualquier estrategia de publicidad.

La persona es lo primero. Las marcas buscarán darle al consumidor la importancia que se merece, intentando llegar a cada consumidor con un producto y un tipo de publicidad que se ajuste a sus gustos y necesidades. Aquí entra en juego la figura del **buyer persona** que es la representación ficticia del cliente ideal, basada en datos reales sobre el comportamiento y las características demográficas de los clientes.

Y no solo será importante llegar al consumidor a través de sus medios favoritos, también debemos ofrecerle valor mediante contenido útil o entretenimiento.

La publicidad en vídeo seguirá siendo tendencia en 2021, e incluso se incrementará. Cisco calcula que este año el 80% del tráfico mundial de internet serán vídeos. Eso sí, los vídeos deberán ajustarse al medio en el que se disfrutan y al consumidor que los ve, con mensajes claros y prácticos que no hagan perder el tiempo al espectador.

El vídeo permite una conexión emocional, especialmente si cuenta una historia y se adentra en los sentimientos de los usuarios.

Será clave la **publicidad sonora**, con el auge del podcast y de la radio a la carta. Según Ogilvy Consulting “por primera vez, los anunciantes no tendrán más remedio que aprovechar las herramientas de audio para potenciar sus marcas”. Los audios a la carta, igual que la radio, han conseguido incrementar exponencialmente su consumo, al conseguir integrarse dentro de las actividades cotidianas de las personas, como ir al trabajo, hacer deporte o realizar tareas domésticas.

La publicidad móvil seguirá creciendo, ya que los consumidores cada vez les dedican más tiempo a sus smartphones y consumen todo tipo de contenidos desde los mismos, incluso los pro-

prios medios de comunicación tradicionales como la radio y los periódicos.

La publicidad programática, no desaparece, sino que integrará data e inteligencia artificial para hacerla más efectiva. La publicidad programática, la compra automatizada de espacios de audiencias en Internet, buscará afinar más con el tipo de anuncio y el momento en el que se muestra a cada internauta.

Según Outbrain, el porcentaje de anunciantes que compra publicidad programática se acerca al 90%. Pero el éxito real de este tipo de publicidad dependerá mucho de evitar los errores y los sesgos humanos para conseguir el máximo impacto con el mínimo presupuesto.

El display publicitario será otro de los formatos que permanecerá pero que se verá sometido a una fuerte transformación, adaptándose al momento actual. Se volverán más interactivos y multimedia para conectar con los consumidores.

La publicidad para generar marca seguirá siendo necesaria, especialmente para las empresas que quieran “ser elegidas” por los consumidores en cualquier momento de su existencia, ya sea para salir las primeras de una crisis o para ser las que perduren cuando venga una.

Es cierto que medir el retorno de acciones enfocadas a la creación de marca no siempre es sencillo, pero resulta importante destinar parte de la inversión publicitaria al branded content (creación de marca) para conseguir un buen posicionamiento y la confianza de los consumidores.

En cuanto a medios, la publicidad online seguirá incrementándose. Zenith Media prevé que en 2021 la publicidad en internet sea el 52% del gasto publicitario, seguido por la televisión, los anuncios en la vía pública, los periódicos y la radio. ■



TOMÁS ARRIERO

Gerente de Ventas del Grupo Prisa Radio



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.



GARCIADEPOU



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

Tel.: 925 81 90 31



ASOCIACIÓN DE LARINGECTOMIZADOS “ALTARE SAN BLAS”

¡QUÉ EL CÁNCER NO APAGUE NUESTRA VOZ!

La Asociación **Altare San Blas** nace con el objetivo de cubrir, en un primer momento, todas las necesidades más específicas de las personas de Cáncer de Laringe, y por ende, de los Laringectomizados de Talavera de la Reina y su comarca. Así como durante su corta trayectoria, ha ido colaborando y trabajando con otros tipos de cáncer. Nos constituimos como Asociación en 2012, para poder tener entidad jurídica propia y poder iniciar un proyecto de trabajo en ayuda a las necesidades de los laringectomizados. Actualmente, nos encontramos en calle Prado, nº 12, 4ºB en Talavera De La Reina (Toledo), sede inaugurada en diciembre del 2017.

Somos la única asociación de Castilla La Mancha para paliar estas necesidades; estamos hermanados con 12 ciudades (Madrid, Talavera De La Reina, Lleida, El Garraf, Córdoba, Valencia, Extremadura, Sevilla, Puertollano, Terrasa, Bilbao y Mérida) españolas, incluida Portugal. También pertenecemos al consejo de accesibilidad de Talavera De La Reina, nuestra ciudad.

Actualmente, contamos con 43 socios ordinarios y 35 socios, los cuales, hacen un total de 78.

Por el momento, en Castilla La Mancha, se cuenta alrededor de 250 personas intervenidas

con laringectomía total. Nuestra sede está compuesta por dos habitaciones, dos cuartos de baño y cocina, sobre todo para los familiares de los pacientes afectados que son de fuera de la localidad de Talavera De la Reina y no tengan dónde quedarse durante el proceso de operación, puesto que se está hablando de una cirugía de 8 horas y 72 horas de recuperación en UVI; cuenta también con una sala más amplia donde se re-

alizan los talleres y las terapias grupales e individuales después de la recuperación y en el momento de iniciar las terapias como proceso rehabilitador; habilitado también un despacho donde se procede con la documentación y las valoraciones logopedicas, aparte de tener disponible otra sala para guardar el material necesario (cánulas, filtros, adhesivos, depresores...).





El cáncer de laringe es un tipo de patología que afecta a 3,9 casos por cada 100.000 habitantes en hombres y 0,5 casos por cada 100.000 habitantes en mujeres. Es un tipo de cáncer agresivo, ya que la intervención es bastante complicada. Al quitarnos la laringe, se establecen a posteriori complicaciones en la calidad de vida de nuestros pacientes. Son personas que tras la operación, se quedan totalmente sin habla, por lo que tienen que aprender nuevas técnicas reeducativas para poder comunicarse mediante la vía oral. Es una rehabilitación que requiere de mucha fuerza de voluntad, un buen estado emocional y sobre todo, en alguno de los casos tiempo.

Es necesario el trabajo en equipo y la coordinación con los servicios médicos especializados en este tipo de patología. Es fundamental mantener reuniones periódicas con ellos para realizar una intervención más específica y concreta y poder así dar voz a esta enfermedad. Además, existe un protocolo de atención cuando existen nuevos pacientes, siendo los médicos especialistas los que requieren de nuestros servicios, visto los grandes resultados que se obtienen por la intervención y trabajo posterior a la cura, y que tiene que ver con el trabajo de rehabilitación.

SERVICIOS OFERTADOS

Actualmente, contamos con un servicio de logopedia en el que se enseña al paciente nuevas técnicas de habla, enseñando adecuar la respiración para poder desarrollar una buena comunicación, fomentar seguridad y confianza en el paciente, con el fin de fomentar una vida a nivel comunicativo más plena.

Se cuenta también con un acompañamiento psicológico, ya que afecta físicamente a uno de los parámetros más importantes de nuestro día a día para poder relacionarnos, que es el habla. Se presta atención y acompañamiento social, basándose en acompañar el recorrido de las diferentes situaciones novedosas a las que nos enfrentamos, desde un plano emocional y cognitivo.

Se lleva a cabo un grupo terapéutico de ayuda mutua, es decir, a veces se necesita estos espacios fuera de familia y amigos, entre pacientes que están pasando por la misma situación, para poder descargar, para sentirse comprendidos totalmente, así como compartir estrategias para la solución de nuestros problemas diarios. Algunos testimonios de pacientes son los siguientes: **“noto que me miran raro por tener la nariz en el cuello”, “noto el rechazo, el recelo por parte de la sociedad”, “me agobia el ruido”, “para que voy a intentar hablar si no me entienden”...**

Por otra parte, tenemos personal de voluntariado, puesto que creemos importante el compromiso de acción con la sociedad de forma desinteresada para ayudar a dar visibilidad a nuestra entidad y así colaborar con las personas que más necesitan de nosotros. Actualmente, nuestra entidad, cuenta con 12 voluntarios, compromiso que queremos seguir ampliando.

ACTIVIDADES SOCIALES:

Como cada año, se celebra cada 1 de marzo, el día internacional del Cáncer de Laringe, donde voluntarios, profesionales de nuestra en-



idad, concejalía, compañeros de la AECC y amigos, nos reunimos en la Plaza de La Trinidad con un lazo humano enorme de color marrón y una cinta amplia haciendo un círculo a la zona para dar visibilidad y voz a la enfermedad.

OTRAS APORTACIONES:

Para este año, estamos dispuestos a fusionarnos con Toledo y a realizar un convenio de colaboración, en el cual, nosotros aportaremos rehabilitación logopédica, sede social, y acompañamiento hospitalario antes y después de la operación, tanto al paciente como a los familiares. También se quiere contar con los compañeros/as voluntarios de Talavera para futuros eventos conjuntos, y con la INTERNACIONAL ATOS MEDICAL DE BARCELONA, para cuando se pueda en su momento, exponer talleres para la mejora de calidad de vida de la persona laringectomizada y familiares.

Como colaboradores, contamos también con el Excmo. Ayuntamiento, con Obra Social la Caixa y Construcciones Sánchez Vázquez S.A. ■

¡QUE EL CÁNCER NO APAGUE NUESTRA VOZ!

ASOCIACIÓN DE LARINGECTOMIZADOS
“ALTARE SAN BLAS”

TLF: 678 934 638 – 925 105 808

CORREO: altaresanblastalavera@gmail.com

Domicilio: C/Prado 12, 4ºB

Talavera De La Reina

Instagram: [altaresanblas](https://www.instagram.com/altaresanblas)

Facebook: Altare “San Blas” - Talavera



LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA FISIOTERAPIA



La EPI (electrolisis percutánea intratisular), la presoterapia o la magnetoterapia, son algunos de los vocablos y técnicas más frecuentes utilizadas por los fisioterapeutas en su práctica con los pacientes. Con el paso de los años los avances tecnológicos se han ido incorporando, casi sin darnos cuenta, en la rutina de los profesionales. La tecnología ha ido ganando espacio en diferentes ámbitos de la vida diaria ayudando a hacernos la vida más fácil a través de robots de cocina que facilitan el día a día, móviles con 5G o relojes inteligentes que miden nuestros parámetros físicos, sin ir más lejos. Pero, ¿cómo ha influido la tecnología en las técnicas de Fisioterapia?

Cualquier avance siempre supone ventajas, aunque también tienen sus limitaciones y es ahí donde hay que tener cierta precaución para no correr el riesgo de dar un mal uso a esa tecnología. Actualmente, existe disponibilidad de nuevas herramientas tanto en el campo de la evaluación clínica como para el ámbito asistencial. Por norma general, esta tecnología está diseñada para simplificar y facilitar nuestra labor ya que da la oportunidad a cualquier fisioterapeuta de tener al alcance aplicaciones útiles que antes sólo podían disponer de ellas algunos hospitales o clínicas.

Habitualmente, los pacientes se muestran abier-

tos al uso de nuevas tecnologías siempre que se les explique el procedimiento y entiendan que es en beneficio de su recuperación. Muchas de ellas requieren un consentimiento informado expreso ya que la responsabilidad del fisioterapeuta es dar un buen uso a estas nuevas herramientas y no abusar de ellas, teniéndolas como ayuda pero sin suplir su labor. Cabe destacar que en este tema también es importante la formación. Aprender adecuadamente a utilizar y desarrollar la técnica es fundamental para el éxito del tratamiento.

Durante la pandemia se han impulsado herramientas de telerrehabilitación que han dado sus resultados. Esta forma de atención hace referencia al uso de tecnologías de la información y la comunicación (TICS) para realizar un servicio de rehabilitación de forma remota. La teleasistencia es una herramienta de los fisioterapeutas para evaluar y tratar a personas que no pueden acudir a una clínica, ya sea por la distancia, el tiempo de viaje, inclemencias meteorológicas o la propia pandemia.

La tecnología ha favorecido que la rehabilitación a distancia sea un hecho hoy en día. Los pacientes cada vez tienen menos tiempo y su implantación en tratamiento conjunto con otras técnicas facilita la adhesión al programa de ejercicios. De este modo se puede controlar mejor

sus progresos y llegar a conseguir los objetivos marcados con antelación. La telerrehabilitación lo que ha hecho es facilitar este proceso, sin sustituir al profesional aunque existen algunos tratamientos que no requieren de terapia manual como pueden ser el Ejercicio Terapéutico, especialmente en aquellas dolencias que aparecen de forma recurrente o que están ya muy instauradas, como los dolores crónicos.

Es importante que los equipos de rehabilitación estén a la vanguardia en el uso de la tecnología relacionada con el abordaje telemático de los pacientes y contar con una gama amplia de herramientas que permita ofrecer diferentes opciones, como dispositivos actualizados y software avanzado en este campo.

Estos tratamientos a distancia se pueden aplicar en el campo de la Fisioterapia cardiorrespiratoria, deporte, personas mayores y Fisioterapia infantil. También a pacientes derivados del área de traumatología como a aquellos que padecen lesiones neurológicas como el ictus. Los resultados de la telerrehabilitación son muy positivos en aquellas personas que han podido experimentarlos, siempre y cuando estén diseñados de forma correcta y se realice un seguimiento adecuado del paciente. ■

Colegio Profesional de Fisioterapeutas de Castilla – La Mancha (COFICAM)

NUESTRO GOZO “HACER UN POZO”

TALAVERA LLEVA AGUA DONDE MÁS SE NECESITA



A VECES EL AGUA
NO CAE DEL CIELO

AYÚDANOS

GOTA A GOTA SALVAMOS VIDAS
COLABORA

Manos Unidas

bizum 33439 900 811 888
www.manosunidas.org

Hace poco más de un año Manos Unidas y por mediación del padre David Rodríguez, tristemente fallecido, y que siempre será recordado por su tesón e incansable labor, hizo llegar a la ciudad de la cerámica un proyecto muy interesante sobre el abastecimiento de agua de una zona cerca de Yaoundé; la capital de Camerún, y un pueblo llamado Nyomo.

La dificultad de encontrar agua potable, hace que habitualmente muchos de sus habitantes tengan que ser trasladados al hospital de la capital con graves problemas gastrointestinales parásitos, y **todo tipo de enfermedades**.

Esta situación requería una solución inminente, Desde el propio hospital solicitaron ayuda a Manos Unidas con el fin de que colaborara en el proyecto de construcción de un pozo en esta zona tan deprimida, ya que para poder beber

agua en buen estado, los habitantes tenían que recorrer muchos kilómetros, provocando que muchas personas bebieran de pequeños riachuelos de agua contaminada, contagiándose así de graves enfermedades.

GRAN TRABAJO EN TALAVERA

El proyecto canalizado por Manos Unidas llegó a Talavera de la Reina y fue acogido con mucho agrado por mucha gente de la ciudad y su comarca que colaboró, y pese a las dificultades originadas por la pandemia, y a muchos eventos que estaban previstos no sé pudieron llevar a cabo, al final el empeño de muchos hizo que saliera adelante.

En septiembre se pudo garantizar económicamente el proyecto de construir un pozo de abas-

tecimiento, consiguiendo la importante de 13.640€ para llevarlo a cabo. Proyecto que Manos Unidas puso en marcha y que de aquí a 3 o 4 meses, estará finalizado.

Este año la organización Manos Unidas lo afronta con una nueva campaña “*No siempre el agua cae del cielo*”, que vuelve a poner en marcha nuevos proyectos sobre el abastecimiento de agua este bien de todos y que puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte y para concienciar a la sociedad sobre cómo su ausencia es una de las mayores amenazas a las que se enfrenta la poblaciones más empobrecidas del planeta. Y es tal como remarca la organización, más de 2.000 millones de personas carecen de agua potable, lo que les impide tener acceso a una alimentación adecuada y suficiente, así como llevar a cabo medidas de higiene básicas; a lo que, en

GOMA

CENTRO DE ESTUDIOS

925 68 17 27 - 650 855 352
www.academiagoma.com

Excelentes resultados

925 68 17 27 - 650 855 352

Avda. Fco. Aguirre, 210 - 218 (Junto a Maestría)

www.academiagoma.com

GOETHE INSTITUT
No program for
Cambridge
English Qualifications

Aptis
English Proficiency

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



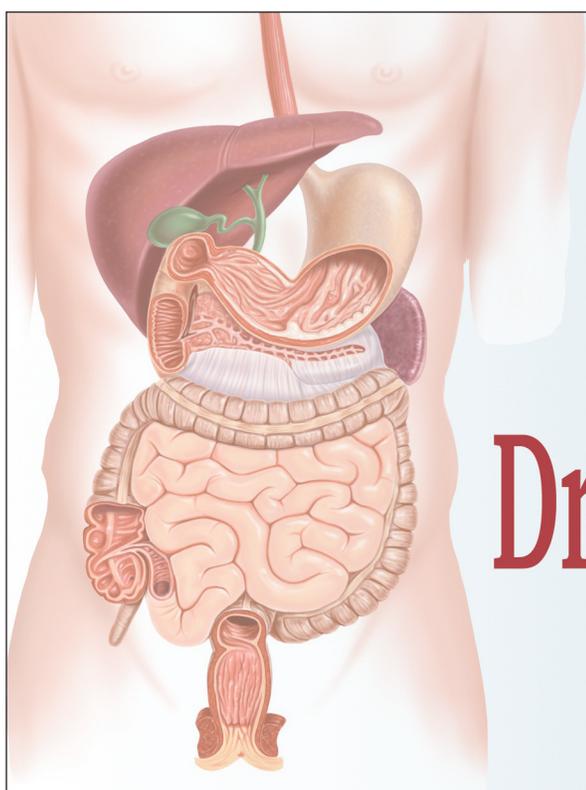
muchos casos les aboca al hambre y la enfermedad. A veces, especialmente en los países más empobrecidos, el agua no cae del cielo y lavarse las manos, un gesto tan cotidiano que puede salvar vidas no está al alcance de todos. El agua es un derecho humano fundamental por el que trabaja Manos Unidas desde hace 61 años y que

ahora mismo se ha convertido en una herramienta imprescindible para luchar contra esta pandemia para prevenir y evitar contagios.

Manos Unidas ya está trabajando en estos proyectos, cada cual con una historia detrás emotiva y muy interesante.

Por eso y desde estas líneas os invitamos a cola-

borar en esta iniciativa solidaria, aportando ideas y creatividad con el fin de conseguir recursos para este proyecto: concursos, exposiciones, conciertos, todo lo que es su momento esta pandemia nos deje y nos permita hacer, aún con todas las trabas que nos pueda ocasionar, este reto habrá merecido la pena. ■



Clínica de Aparato Digestivo

Dr. ROBERTO POZO

C/ Sombrería, 5 - Tel. 925 68 09 47
45600 Talavera de la Reina

FUNDACION
Futurart[®]

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Damos la bienvenida a la nueva empresa asociada a Fundación Futurart: **TODOPRESIÓN TALAVERA**. GRACIAS a las personas solidarias a su cargo por hacer posible, junto a nuestras otras empresas y entidades asociadas, el Proyecto Empresarial Solidario 2021, la Asociación DOWN TALAVERA.



Empresa de servicio, dedicada a la venta, mantenimiento e instalación de aparatos a presión, en especial compresores de aire comprimido e hidrolimpiadoras industriales. Son especialista con experiencia y ofrece asesoramiento completo y soluciones técnicas en el tratamiento de aire comprimido, así como, en el campo de la eficiencia energética. Todo Presión, es una empresa homologada por industria como instaladora, mantenedora y reparadora de aparatos a presión, pudiendo dar de alta en industria su instalación, así como re-timbrado de calderines. Dispone de 700 m2 de taller, además de exposición de venta de maquinaria, así como todos los accesorios relacionados con neumática, hidráulica y agua a presión.

C/ Federica Montseny, 11 (Talavera de la Reina) Tlfno: 925 815 914
www.todopresion.com

*Solidarios somos mejores
Gracias por hacerlo posible*



DATACONTROL

Asesores de Empresas

*La tranquilidad
de tu empresa
en buenas manos*



C/ Arco de San Pedro, 11

Teléfono: 925 82 24 40

Fax: 925 72 00 22

45600 Talavera de la Reina
Toledo

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.





DURÁN

Ferretería

UN MUNDO DE SOLUCIONES EN FERRETERÍA Y SUMINISTRO INDUSTRIAL

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

ALMACÉN CENTRAL:

Avda. Francisco Aguirre, 442

45600 Talavera de la Reina | Toledo

Tel. 925 814 365 (8 líneas) | Fax: 925 826 088

E-mail: ferreteria@ferreteriaduran.es

DELEGACIÓN NAVALMORAL:

Ctra. Madrid - Lisboa, 84

10300 Navalморal de la Mata | Cáceres

Tel. 927 535 538

E-mail: navalmoral@ferreteriaduran.es

DELEGACIÓN ILLESCAS:

Pol. Industrial "Los Pradillos", 12

45200 Illescas | Toledo

Tel. 925 501 796

E-mail: illescas@ferreteriaduran.es



www.ferreteriaduran.es | Síguenos en

