Julio/Agosto 2021 / Nº 127/ Año 20 / fundacionfuturart.es

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS

ENTREVISTA
GEMA RAMOS ROMERO
CEO Cratal 2010 S.L.

TIENE LA PALABRA
Mª ÁNGELES MARTÍNEZ HURTADO
Pta. Cámara Comercio de Toledo

EMPRESA
JOSÉ JAVIER RODRÍGUEZ
Director Gerente Inser-Comunicaciones

DE CERCA
DR. ROBERTO POZO MORENO
Especialista en aparato digestivo

EDUARDO DE FRUTOS PACHÓN

MÉDICO EXPERTO EN MEDICINA ESTÉTICA

ROBERTO GONZÁLEZ & ASOCIADOS

A B O G A D O S

www.robertogonzalezyasociados.es

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

GRUPO JURÍDICO

ENCLAVE

ABOGADOS Y ECONOMISTAS

FISCAL -- LABORAL -- CONTABLE -- SOCIEDADES

TESTAMENTARÍAS -- 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

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 [16]

BIENVENIDA ASOCIADOS [38]

COLABORADORES

CONECTADOS. [7]
África Corrochano Gómez
Psicóloga AFATA

LEGAL. [11]
Roberto González Martín

MÁRKETING. [15]
Jessica Hidalgo

DE LEY. [18]
Jesús Lázaro

GESTIÓN [29]
Leandro Curiel Esteban

SALUD. [32]
COFICAM

PUBLICIDAD CON CIRITIONE [33]
Tomás Arriero

EN MAYÚSCULAS. [37]
Raquel Torres Lumbreras

SECCIONES

LO HACEMOS POSIBLE
DOWN TALAVERA
[5]

ENTREVISTA
GEMA RAMOS ROMERO
CEO Cratal 2010 S.L.
[8]

TIENE LA PALABRA
Mª ÁNGELES MARTÍNEZ
Pta. Cámara Comercio de Toledo
[12]

A FONDO
EDUARDO DE FRUTOS
Médico Medicina Estética
[20]

EMPRESARIA
CLARA DEGUINES
[24]

EMPRESA
INSER COMUNICACIONES
[26]

DE CERCA
DR. ROBERTO POZO MORENO
[30]

ACTUALIDAD
HÉROES OLÍMPICOS
[34]

DIRECTOR José Luis Bodas

REDACCIÓN Equipo Fundación Futurart

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

IMPRIME Técnicas Gráficas Talavera

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

Por JOSÉ LUIS BODAS

¿SE PUEDE APRENDER A SER EMPRESARIO?

Buena pregunta para despedir la temporada de verano y dar la bienvenida al año lectivo aplicado al terreno empresarial y del emprendimiento.

En este sentido el debate está servido. Hay opiniones para todos los gustos. Hay quien piensa que es algo que viene dado y con lo que se nace, otros piensan que puede ser transmitido, otros que se puede aprender y proliferan los cursos para enseñarlo, pero la realidad es que no parece que se dé con la clave, ¿y usted, qué opina?

Tengamos presente la definición principal de empresario, persona que se encarga de la gestión y dirección de un negocio, marcando objetivos y gestionando los recursos para conseguirlo.

Mi respuesta personal es que sí y no: **SÍ** se puede aprender a ser empresario en el sentido que se pueden adquirir una serie de conocimientos y competencias en un área concreta y aportar valor con productos o servicios por los que alguien está dispuesto a pagar por ellos. Esto serían las habilidades duras (hard skills), directamente relacionadas con las habilidades técnicas y las tareas a realizar.

Y **NO**, en el sentido que no es algo que aprendas y ya tienes tu vida profesional resuelta de por vida. Podríamos verlo como una carrera que no termina nunca, pon tanto, no es algo que acabes de aprender a pesar de lo mucho aprendido. Serían las habilidades blandas (soft skills), están relacionadas con el desempeño

social de la persona, empatía, comunicación, inteligencia emocional… y el estar preparados para afrontar entornos de trabajo continuamente cambiantes. Mal síntoma cuando una persona tiene la sensación de no necesitar más aprendizaje en su faceta profesional.

Concluyo este editorial con una cita del filósofo Eric Hoffer llena de sabiduría y animándoles a aprovechar el comienzo del año lectivo para ampliar conocimientos y su desarrollo personal, sin duda su negocio se lo agradecerá. *"En tiempos de cambios, los que aprenden heredarán la tierra, mientras los que piensan que ya saben, se encontrarán muy preparados para vivir en un mundo que no existe".* ■

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

DOWN TALAVERA

LA IMPORTANCIA DE LAS HABILIDADES SOCIALES

A lo largo de nuestra vida nos enseñan y aprendemos sobre mantener conversaciones, formular preguntas, presentarnos, saber escuchar, empatizar o simplemente dar las gracias, a grosso modo nos enseñan a tener habilidades sociales. Las habilidades sociales (en adelante HHSS) son "el conjunto de estrategias de acciones y capacidades para aplicar dichas conductas que nos ayudan a resolver una situación social de manera efectiva, es decir, aceptable para el propio sujeto y para el contexto social en el que está" o "conjunto de comportamientos en las relaciones interpersonales que resultan eficaces y tienen dos objetivos principales, afectivo (tener relaciones satisfactorias con parientes, amigos, pareja…) e instrumental, realizar con éxito actividades en la comunidad, (como uso de servicios, entrevistas satisfactorias de trabajo, etc)". Pero, ¿qué importancia tienen las HHSS en nuestra vida? Las HHSS son parte importante para la construcción de la identidad de las personas, en especial, las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales. Este aprendizaje se adquiere en la familia y posteriormente se complementa con las influencias que se reciben de los diferentes grupos a los que vamos perteneciendo ya sea, en el colegio, en la comunidad, incluso dentro de la propia familia. Sin embargo, cada vez más estas habilidades o estrategias sociales se ven mermadas debido al exceso del uso del móvil y las redes sociales, donde prevalece la apariencia, la popularidad, el contacto a través de una fotografía, que de lejos refleja la situación real de esa persona.

Se considera una conducta habilidosa, aquella que incluye una respuesta verbal y no verbal ante una situación social, es decir, no solo nos comunicamos a través de palabras sino también de gestos. Nuestro lenguaje corporal dice mucho de aquello que queremos expresar, interpretando el estado de ánimo, los sentimientos, las opiniones expresadas, el respeto mutuo, etc. Por todo esto, es muy importante el trabajo que asegure el control de nuestras relaciones interpersonales; algunas de las recomendaciones para trabajarlas son:

- *Autoexpresión en diferentes situaciones*: se refiere a la capacidad de expresar opiniones, sentimientos, intereses, preguntas de manera espontánea y sin sentir ansiedad en diversas situaciones sociales (tiendas, grupos, reuniones sociales, entrevistas de trabajo…)
- *Defensa de los propios derechos como consumidor:* hace referencia a la conducta asertiva ante desconocidos con el objetivo de defender los derechos propios en situaciones de consumo, como no permitir que se adelanten en una fila, pedir a alguien que guarde silencio, devolver objetos que no funcionan bien, etc.
- *Expresión de enfado o disconformidad*: tiene que ver con la capacidad para resolver conflictos o enfrentamientos con otras personas, como expresar enfado o sentimientos negativos en desacuerdo con otras personas.
- *Decir "no":* habilidad para finalizar interacciones que no se desean mantener, como negarse a prestar algo o hacer algo que no se desea. Hago especial hincapié en este apartado, ya que, creemos que, por cultura, decir "no" a aquellas cosas que no nos agradan es lo correcto y así no disgustar a la otra persona. Tenemos miedo a ser apartados incluso en situaciones en las que la negativa está totalmente justificada. Por esto es mucho más importante identificar nuestros límites y hasta dónde queremos llegar. Como se ha dicho anteriormente, la mejor manera de hacerlo es trabajando el asertividad como habilidad social.
- *Hacer peticiones*: corresponde a la capacidad para solicitar o pedir algo a otras personas sin mucha dificultad, ya sea a un amigo, un familiar…
- *Iniciar interacciones con la persona que nos atrae*: tiene que ver con la habilidad para iniciar conversaciones o pedir una cita de manera espontánea y sin ansiedad.

gutiérrez · FERSOMATIC vending solutions · Dr. ROBERTO POZO MORENO APARATO DIGESTIVO · ALBERTO JOSÉ MENCÍA · HIFULFER · TOLDOS TALASOL · altaser consultores

Desde el servicio de Capacitación regional de Down Talavera trabajamos para que esas habilidades sociales no se pierdan debido a diferentes factores. Resolver conflictos mediante el diálogo y la búsqueda de alternativas a la solución de un determinado problema, facilitar situaciones ficticias donde podamos desarrollar habilidades sociales para posteriormente llevarlas a cabo en una situación real o dotar a las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales de recursos para enfrentarse a nuevos escenarios sociales de interacción, son en definitiva posibles medios de actuación para facilitar la inclusión en la sociedad como ciudadanos de pleno derecho.

Este proceso de socialización que llevamos a cabo diariamente en Down Talavera de manera grupal y/o individual, es lento y complejo, a través de él, transmitimos normas y valores dando apoyo, no sólo a las personas que conforman la asociación sino también a sus familiares y/o personas que estén vinculadas a ellos de algún modo, como son aquellas que forman parte de su ámbito escolar, laboral…

En definitiva, las HHSS se convierten en una herramienta fundamental para saber manejar cualquier situación y poder desenvolverse con soltura, haciendo que la autoestima y seguridad de las personas con Síndrome Down y otras discapacidades no se vean mermadas, sino todo lo contrario, se sientan capaces de poder realizar cualquier actividad, trabajo o formación que se propongan, logrando sus metas personales y profesionales. En este camino estarán acompañados por todos los profesionales de la asociación que adoptarán la PCP (Planificación centrada en la persona) a cada participante, atendiendo a sus necesidades y capacidades, dándoles estrategias basadas en valores y en su empoderamiento, ayudándoles a conseguir y construir su propio proyecto de vida plena. Uno de los retos es mantener el apoyo a lo largo del tiempo para que la persona pueda seguir cumpliendo sus sueños. Es necesario buscar la manera de mantener este apoyo en el día a día contando con apoyos naturales, tanto en la familia, en el centro, en los servicios y en la comunidad.

Haciendo una reflexión sobre la importancia de las HHSS, y tras un año marcado por restricciones, nos hemos dado cuenta de la importancia de trabajar estas habilidades para poder mitigar las consecuencias que han sufrido las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales en el ámbito social. La falta de contacto social ha aumentado el número de horas que pasamos frente a la pantalla y, por ende, la reducción de las relaciones interpersonales, manifestando además comportamientos más agresivos, aislamientos, en definitiva, nos ha convertido en personas más introvertidas.

La solución está en no dejar de ponerlas en práctica, cualquier momento del día es bueno para recordar o seguir entrenando las HHSS. La finalidad principal es dotar de recursos y de apoyos a las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales que les permitan, en su día a día, participar de manera plena y activa en cualquier contexto y así sentirse valorados y respetados cuando se relacionen con los demás sin tener que renunciar a sus derechos, gustos y prioridades porque, **la calidad de vida de las personas empieza por respetar lo que cada uno quiere vivir en ella.** ■

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

EL ALZHEIMER,
UN RETO EN ÉPOCA DE PANDEMIA

La enfermedad de Alzheimer es una enfermedad neurológica, progresiva y degenerativa, sin tratamiento curativo pero sí con tratamiento farmacológico y no farmacológico que ayudan a ralentizar su evolución.

La persona afectada comienza presentando pérdida de memoria para los hechos recientes, preservándose durante más tiempo los recuerdos que forman parte de la memoria más remota, **recuerdos de juventud e infancia**; se producen dificultades para planificar una actividad y para resolver problemas, así como fallos en el lenguaje, la atención, el reconocimiento y la comprensión. Según avanza la enfermedad van presentando dificultades para recordar sucesos pasados, se alteran los procesos de codificación de la información, consolidación y recuperación; al final pierde el vocabulario y los conocimientos aprendidos a lo largo de la vida. Por otra parte, en el transcurso del avance de la enfermedad, el paciente deja de estar orientado en el tiempo y en el espacio llegando a perder la capacidad de saber el lugar donde se encuentra y de orientarse para ir de un lugar a otro. Esto supone un grave riesgo porque la persona puede perderse con facilidad y ni siquiera saber dar explicación a otra persona de donde vive. Además el paciente pierde la orientación sobre su propia identidad y sobre las personas que le rodean.

Estos problemas cognitivos dificultan **el desarrollo de las actividades de la vida diaria**, entre ellas, los cuidados de la salud, llevar una dieta equilibrada y adecuada a sus necesidades, actividad física, toma de la medicación pautada… A medida que avanza la enfermedad aparecen complicaciones médicas como desnutrición y deshidratación, caídas, incontinencia, síndrome de inmovilidad, úlceras por presión, etc., además de alteraciones psíquicas y del comportamiento como alucinaciones y/o delirios, errores de identificación, ansiedad, depresión, apatía, deambulación errática, agitación, agresividad, reacciones catastróficas, desinhibición, trastorno alimentario, trastorno de sueño, etc.

Este conjunto de dificultades conduce a la necesidad de ayuda progresiva para la realización de las actividades de la vida diaria, asumiendo normalmente estos cuidados la familia.

APARICIÓN DEL COVID-19

El 11 de marzo la OMS declaró que se había producido una pandemia ocasionada por el coronavirus Covid-19 que afectaba a nivel mundial y **que no solo era una crisis de salud pública**, sino una crisis que afectaría a todos los sectores (económico, de comunicaciones, transportes, educativa, etc.).

El Gobierno de España, declaró el estado de alarma, en todo el territorio nacional, desde el 14 de marzo motivado por el colapso del Sistema Sanitario por la pandemia producida por un virus desconocido. Debido a su gran capacidad de contagio y las graves consecuencias sanitarias que produce, continuamos con planes de contingencias que se van adaptando a los rebrotes que se originan a pesar de la vacuna, saturando el sistema sanitario en sus diferentes niveles.

CONSECUENCIAS

La crisis sanitaria que ha desencadenado el COVID-19 está teniendo un impacto en las personas con Alzhéimer. Su salud física ha empeorado y el deterioro cognitivo es mayor debido al aislamiento, distanciamiento de personas cercanas, a la obligación de permanecer en casa, al cierre de centros de día, etc. y sufren con más frecuencia episodios de enfado, ansiedad, irritabilidad, estrés o insomnio, algo a lo que hay que añadir otro hecho no menos relevante: la incapacidad para comprender y recordar las medidas anti coronavirus hace que aumente el riesgo de contagio en este colectivo. Además, este tipo de pacientes cuando ingresan en un hospital presentan mayor desorientación.

La situación empeora debido a **la reducción de visitas presenciales** al servicio médico y de enfermería cuando era preciso durante un tiempo muy prolongado.

El cuidador/a ha estado ocupándose las 24h del paciente con demencia con todos estos problemas añadidos desencadenados por la pandemia, en un alto porcentaje sin ninguna ayuda. Teniendo en cuenta que con un alto porcentaje es un mayor el que cuida a otro mayor, al tratarse de **un colectivo vulnerable debido** a factores como la edad, el estado de la enfermedad y la pluripatología que suele presentarse, la situación empeora considerablemente por miedo al contagio, agravado por las dificultades de acceso al sistema sanitario – consultas telefónicas, imposibilidad de visitas médicas o de enfermería.

Además, se han producido pérdidas de familiares, amistades y gente conocida; con lo que, el duelo es otro problema psicológico añadido de difícil abordaje.

Ante la enfermedad de Alzheimer se nos presentan grandes retos:

- Afrontar el empeoramiento de las/os enfermas/os de Alzheimer como consecuencia de la pandemia. Hecho a tener en cuenta por las restricciones en las que los factores de riesgo padecidos por el alto números de personas que no han podido beneficiarse de los Centros de Día específicos de Alzheimer en los cuales se aplica las Terapias No Farmacológicas cómo un tratamiento necesario.
- Recuperar las visitas presenciales a los médicos de atención primaria, especialistas y enfermería, facilitando el sistema de solicitud de citas así como la detección temprana de la demencia.
- Incrementar los recursos sociales para las personas con Alzheimer y sus familiares, la mejora del funcionamiento de los existentes, de modo que faciliten la permanencia en su entorno.
- Mantener el nivel de prevención de contagio de Covid-19.
- Potenciar la socialización y la comunicación.
- Disminuir la brecha digital existen en las personas mayores, favoreciendo el uso de nuevas tecnologías
- Unificación/clarificación de los criterios que establecen los periodos de cuarentena que debe tener las personas que han tenido un contacto con un positivo por Covid-19 o presentan síntomas.
- Crear estrategias que, frente a rebrotes o nuevas pandemias, eviten el colapso de los sistemas de salud, el cierre de los recursos terapéuticos como ocurrió con AFATA, entre otras medidas, de modo que las personas con demencia puedan continuar con los tratamientos farmacológicos y no farmacológicos necesarios.
- Como psicóloga, me parece prioritario visibilizar la problemática del enfermo/a de Alzheimer y el/la cuidador/a. ■

ÁFRICA CORROCHANO GÓMEZ
Psicóloga AFATA
psicología@afatalavera.es

Fernández Peño Estructuras Metálicas y Cerrajería
DIBE
MR PAVIMENTOS www.mrpavimentos.com
LOREMAR COCINAS
Grupo Cerama SOLUCIONES AGROPECUARIAS
Raíces
MARTINICA gastro taberna

GEMA RAMOS ROMERO – CEO CRATAL 2010 S.L.

CRATAL 2010 S.L. MEJORANDO LA SEGURIDAD DE TODOS

Cratal es una de las compañías talaveranas más destacadas del sector de la Seguridad a nivel nacional. En más de tres décadas de actividad, han sabido adaptarse a los cambios del sector y a las necesidades del mercado. Gema Ramos Romero, CEO del grupo Cratal, asegura que su empresa ha intentado durante todo este tiempo aplicar criterios estratégicos sin descuidar sus miras hacia el cliente, y los trabajadores, pilares fundamentales de su filosofía de negocio. Son especialistas en sistemas de protección contra intrusión, circuito cerrado de tv (CCTV), así como en detección y extinción de incendios, prestando servicios de instalación y mantenimiento de los sistemas a nivel autonómico en la comunidad de Castilla La Mancha, y Comunidades limítrofes. Así como en la actividad de Central Receptora de Alarmas a nivel nacional.

En los últimos años se han dado numerosos cambios que atañen a la estructura de la compañía, con la transición de COASA y su posterior renombramiento, dando lugar finalmente a Cratal 2010, S.L. Háblenos del recorrido y evolución de su empresa en este periodo.

Empezamos nuestra actividad hace más de 30 años. Durante este periodo hemos operado con distintas sociedades porque hemos ido creciendo y evolucionando. Respecto a la transición de COASA, en el 2008 y para dotar de una marca más tecnológica a nuestra división, pasamos a llamarnos Cratal 2010 S.L. que tuvo un gran reconocimiento.

Ustedes cuentan con numerosos servicios dentro del ámbito de la seguridad. Vayamos por partes: cuentan con una de las centrales receptora de alarmas moderna e innovadora de Castilla la Mancha ¿Qué características la avalan como la mejor de CLM?

El servicio, sin lugar a dudas. El valor añadido de Cratal 2010 S.L. es el servicio y la generación de relaciones con nuestros clientes a largo plazo. En la actualidad tenemos más de 2500, y tanto la experiencia en el sector de la seguridad, como nuestro personal, y el afán de ofrecer el mejor servicio hace que nuestra empresa sea garantía de confianza.

La parece interesante la existencia de un código de buenas prácticas en el sector de las Centrales Receptoras de Alarmas (CRAs) frente a los clientes como garantía de la eficacia y vigencia de estos servicios?

Interesante no, fundamental. Deberíamos trabajar todos con la misma ética y en línea con la normativa de Seguridad Privada con la que se rige nuestra actividad, colaborar y trabajar en equipo, y cuyo fin sea la de prestar al cliente la seguridad que necesita con la mejor calidad posible.

Considera que la proporción de aciertos de las CRAs en su labor de comprobación de señales

de alarma es el apropiado para la prevención del delito? ¿Cómo cree que puede rebajarse este porcentaje de avisos injustificados a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad competentes?
La proporción de aciertos está entorno al 99%, para ello se utilizan equipos informáticos de última generación y lo más importante, las Centrales de Alarmas estamos obligados a cumplir un protocolo de actuación de acuerdo con la legislación vigente para que todos los avisos transmitidos a policía sean filtrados con la mayor precisión posible evitando falsas alarmas. Un pequeño porcentaje pueden ser averías o problemas de comunicación de internet, teléfono, u otros equipos de transmisión.

Uno de los puntos fuertes de Cratal S.L. es el servicio de mantenimiento de los sistemas de seguridad. ¿De qué manera garantizan un buen servicio postventa a sus clientes? ¿Qué acciones se llevan a cabo desde la empresa para avalarlo?
Los servicios de mantenimiento son de obligado cumplimiento cuando un sistema de seguridad se conecta a una Central Receptora de Alarmas. Para ello debemos tener un control y supervisión continúo de los sistemas instalados realizando las correspondientes revisiones que marca la ley (4 anuales), desde nuestra Central ejecutamos 3 de ellas, y la cuarta de forma personalizada por el departamento técnico. Nosotros las realizamos in situ, y de esta forma resolvemos de inmediato cualquier duda o incidencia que el cliente pueda tener con el sistema o su funcionamiento.

Entre los servicios que ofrecen, también destacan la consultoría y /o asesoramiento. ¿Podría desarrollar brevemente qué valor añadido aportan a cada uno de ellos?
Es muy importante conocer y entender el funcionamiento y uso de un sistema de seguridad. Lo consideramos imprescindible para realizar una instalación efectiva adecuada y que cumpla con la normativa legal establecida. En seguridad nunca es igual una instalación a otra. Primero hay que estudiar la vulnerabilidad y realizar un análisis de riesgo, y es imprescindible que los elementos a instalar tengan la homologación adecuada y sean los correctos para cada riesgo.

> **"Estamos obligados a cumplir un protocolo de actuación de acuerdo con la legislación vigente"**

Cratal S.L. no solo ofrece servicios, sino también una amplia gama de soluciones enfocadas en el ámbito de la seguridad (control de accesos, sistemas de alarmas e intrusión, protección contra el fuego…) Cuales son las más demandadas por el cliente? ¿ Y las más destacadas por parte de CRATAL?
En la actualidad el cliente demanda toda la seguridad posible tanto para su propiedad como para su persona, para ello es necesaria la instalación de sistemas de intrusión como de circuito cerrado de televisión siendo la más habitual, sobre todo ahora que la **ocupación** se ha convertido en los últimos años en una de las mayores amenazas entre los españoles, sobre todo en la segunda vivienda. Desde CRATAL ofrecemos y prestamos todos los servicios que ayude a nuestros clientes a tener mayor seguridad y protección de sus negocios o viviendas, como el control de equipos y asistencia a gasolineras de autoservicio, control de temperaturas de cámaras de congelación, sistemas de riego y prevención de inundación, sistemas de comunicación y localización de vehículos.

¿Cómo prevé el futuro del sector de las centrales receptoras de alarmas? ¿La mejora de las falsas alarmas será una de las piezas clave en este devenir del sector?
Creo que las centrales de alarma son una pieza clave en la centralización y gestión de la seguridad tanto para el usuario como en la colaboración con las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad. A lo largo del año se producen innumerables falsas alarmas y señales provocadas por descuidos y averías entre otros, y desde nuestra central son filtradas para sólo informar a Policía de lo que realmente pueda ser motivo de su atención reduciendo así la asistencia a muchos avisos innecesarios.

¿Qué novedades han introducido o van a introducir dentro de su gama de soluciones?
Estamos en continuo avance tecnológico tanto en equipos como en medios informáticos que puedan trasmitir una señal para la actuación que se considere. Nuestro eje central son nuestros clientes. Dedicamos a ello nuestra mayor energía y esfuerzo. Somos conscientes de que los clientes nos evalúan en forma continua, cuidamos los detalles y estamos atentos en todo momento para detectar sus necesidades.

Actualmente han firmado un convenio con la Federación Empresarial Toledana (Fedeto), brevemente, ¿en qué consiste este acuerdo?
Hemos propuesto este convenio para mejorar en lo posible la situación actual que cualquier usuario pudiera necesitar a efectos de seguridad. Todos los sistemas instalados o a instalar, deben cumplir con todos los requisitos legales y cumplir con la normativa vigente, con el fin de evitar problemas con las compañías de seguros o terceros. Con nuestra experiencia y asesoramiento, pretendemos informar y ayudar al interesado. También ofrecemos un gran descuento para las empresas o viviendas que ya tengan instalado, o

SUMINISTROS ELECTRICOS MORALES S.A.
Gonzalo Cerrajero 24 horas
Talavera Higiene
Ayuntamiento Calera y Chozas
Pizzería Carlos La pizza que recordabas
Cholo Maruján cultura de belleza saludable

quieran instalar un sistema de alarma o estén conectadas con una central receptora.

Cree que existe un conocimiento adecuado por parte de la ciudadanía respecto al papel importante que desarrollan las empresas de seguridad?

No, no creo que determinados usuarios, tanto comercios como industrias o viviendas, sean conscientes de los riegos que corremos. Pensamos muy poco en nuestra propia seguridad. Habitualmente cuando se produce un altercado en nuestra propiedad, es cuando solicitamos con urgencia un sistema de seguridad (alarma), sin conocer realmente los productos que hay en el mercado, ni la garantía que estos ofrecen en su instalación, o asistencia técnica. Por todo esto en Cratal 2010 insistimos en que, es primordial un buen asesoramiento y conocimiento para conseguir la seguridad necesaria.

Han variado en estos últimos años los segmentos de mercado a los que dirige la empresa sus servicios? ¿Cuáles son los de mayor potencial?

Para nosotros el mercado es muy amplio en el sector privado, viviendas, comercios, industrias y administraciones públicas. Antes, la causa principal era claramente el miedo al robo, mientras que en los últimos años la preocupación de los clientes se ha enfocado más hacia la amenaza de ocupación. Gracias a la Central Receptora de Alarmas, Cratal, podemos garantizar el control y la atención a nuestros clientes por parte de un equipo altamente profesional conectado 24h con los cuerpos de seguridad del Estado y servicios de emergencias, facilitando una respuesta inmediata y eficaz en caso de incidencia.

¿Cuáles considera que son los grandes retos del sector de la seguridad actualmente?

Nuestro reto principal es conseguir la mayor seguridad posible de nuestros clientes, evitar la intrusión o daños en nuestra propiedad o persona siempre siguiendo los protocolos marcados según normativa vigente y en continua colaboración con las fuerzas y cuerpos de seguridad.

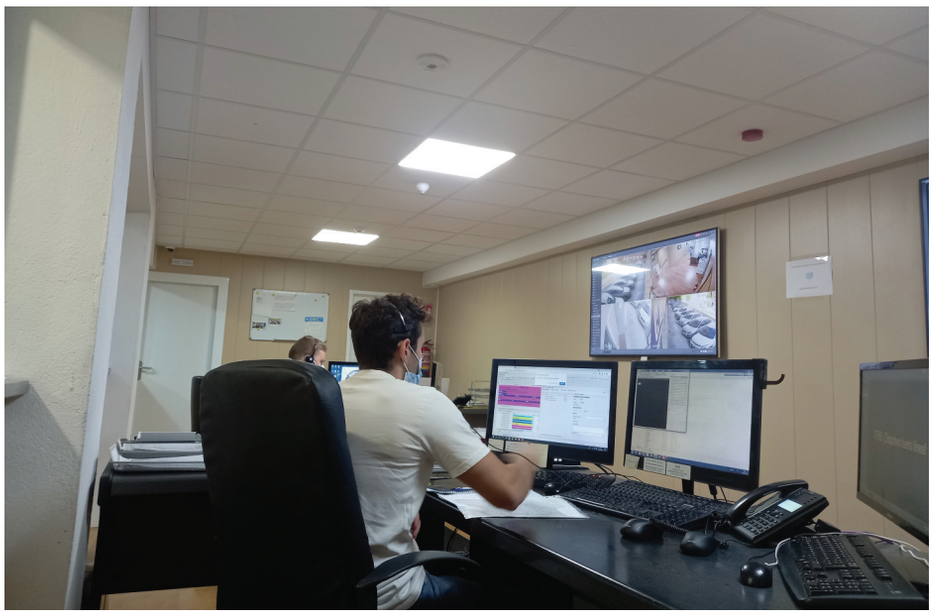
En todo este tiempo, el mercado de la seguridad ha cambiado hacia un entorno dominado por la tecnología, y las centrales de control de alarmas no son ajenas a ello. ¿Cómo se ha ido adaptando Cratal a esta evolución progresiva del sector?

Desde el inicio de nuestra actividad hemos ido incorporando todos los equipos informáticos de control y detección que puedan estar en el mercado. Es un avance continuo en la perseverancia de nuestra empresa por ampliar y mejorar siempre nuestros servicios.

¿Cuáles son los objetivos tanto a corto como a medio y largo plazo de Cratal?

Nuestro objetivo es seguir creciendo y dando el mejor servicio al mismo ritmo. Tenemos claro nuestro fin, prestar la mayor seguridad posible a nuestros clientes. ■

INMA GONZÁLEZ



“Ofrecemos y prestamos todos los servicios que ayude a nuestros clientes a tener mayor seguridad”

MARCA, NOMBRE COMERCIAL, Y DOMINIO: ¡REGÍSTRALOS!

La marca es un signo distintivo que identifica a un producto o a un servicio en el mercado. ¿Quién no conoce "Coca-Cola" o "Apple"?. Estos dos casos son bastante significativos de la **importancia de la marca.**

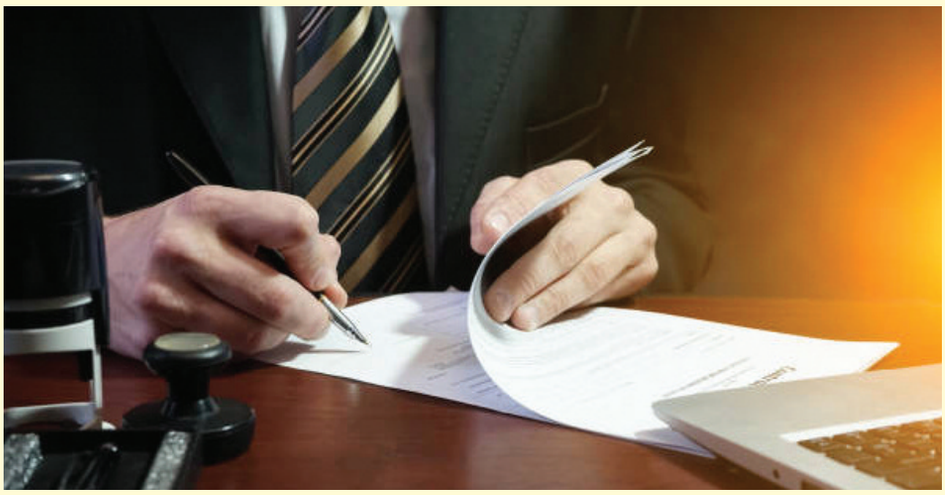
Hay muchas cuestiones que hay que regular y que hay que tener en cuenta cuando se inicia un negocio o una actividad, o cuando se constituye una empresa, pero entre ellas no es menos importante la necesidad de registrar una marca, el dominio, o el nombre comercial ante los Registros Públicos pertinentes para obtener la protección de nuestros esfuerzos empresariales.

Es muy común que se confunda la "marca" o el "nombre comercial" con la "denominación social", o con el "nombre de dominio", pero…no es lo mismo.

La ***denominación social*** es el "nombre de nuestra sociedad" que se solicita en el Registro Mercantil Central y que identifica nuestra sociedad; no hay dos sociedades que tengan idéntica denominación. Este trámite es obligatorio para poder constituir una sociedad.

El ***nombre de dominio*** es la dirección de una empresa, organización, asociación o persona en Internet, y permite que su información, sus productos y/o servicios sean accesibles en todo el mundo a través de la red. Los nombres de dominio bajo el ".es" (España) se inscriben en la Dirección de Dominios de Internet de la Entidad Pública Empresarial Red.es, donde existe la Dirección de Dominios de Internet, conocida como ESNIC.

La ***marca*** es un signo que permite a los empresarios o profesionales distinguir sus productos o servicios frente a los productos o servicios de los competidores.



Y el ***nombre comercial*** es el signo o denominación que identifica a una empresa en el tráfico mercantil y que sirve para identificarla, individualizarla y distinguirla de las demás empresas que desarrollan actividades idénticas o similares.

En relación a la "marca" y al "nombre comercial" es importante saber que se pueden utilizar una marca o un nombre comercial sin necesidad de registrarlo pero hay que tener en cuenta que "Prior tempore, potior iure" (el primero en el tiempo, tiene el mejor derecho), es decir, el primero que registre ante la OEPM una marca puede obligar al resto a que deje de usar su marca y eso, es un gran problema una vez nos hemos posicionado en el mercado. Lo mismo ocurre con los "dominios".

Registrar nuestros *nombres identificadores* (nuestras señas de identidad empresarial o comercial) es tremendamente sencillo y muy económico. Por unos pocos euros en el pago de las tasas se obtiene una protección para 10 años. Merece la pena.

Si quieres más información, en "ENCLAVE, ABOGADOS Y ECONOMISTAS" podemos ayudarte. ■

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

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

Mª ÁNGELES MARTÍNEZ HURTADO

PRESIDENTA CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO

María de los Ángeles Martínez Hurtado es la Presidenta de la Cámara de Comercio Toledana y lleva representando a esta institución desde el año 2012. Pese a todo, Martínez Hurtado, se ha convertido en la única mujer que ocupa el cargo de presidenta en el conjunto de Cámaras de Comercio de Castilla la Mancha. Un paso adelante que le ha permitido aportar sus conocimientos y habilidades en la defensa de los intereses económicos y empresariales de los Toledanos. Trabajadora incansable, ha seguido al mismo tiempo batallando por su propia empresa Peugeot Bonilla Motor y ha hecho frente a multitud de dificultades. Hoy por hoy es una de las mujeres ejemplares del tejido empresarial toledano.

Lleva cerca de 9 años como Presidenta de la Camara de Comercio de Toledo.

¿Cómo ha visto evolucionar el tejido empresarial en nuestra provincia a lo largo de este tiempo?

Como sabes, la pasada década comenzó en medio de una profunda depresión económica de alcance global de la que tardamos varios años en recuperar los niveles previos a la crisis y que afectó especialmente a la construcción, los servicios financieros y a la industria. Tras esta crisis, se produjo un punto de inflexión en nuestra economía con una actividad que ha evolucionado de menos a más, reduciendo el diferencial de crecimiento con España. Esta evolución positiva se produjo además en un contexto en el que el sector exterior continuaba evolucionando positivamente. La pandemia ha impactado en un momento coyuntural especialmente delicado para nuestra economía, caracterizado por la desaceleración de la actividad estimada para el conjunto del ejercicio. En esta situación, el sector de los servicios fue el más perjudicado, con el comercio y el turismo a la cabeza.

Cuéntenos, ¿quién es María de los Ángeles Martínez Hurtado, y a qué dedica el tiempo libre si la queda?

Soy una persona muy normal, creo que muy trabajadora y luchadora, eso no lo puedo negar, me gusta mucho todo, lo que hago, y el tiempo libre que tengo, que no es mucho, intento disfrutar de mi familia, y amigos, en especial de mis nietos, que son los que dan muchas alegrías, y me ayudan a seguir adelante después de los palos que la vida nos da.Salir a pasear al campo, disfrutar de la naturaleza, y en verano cuando el tiempo me lo permite disfrutar del mar, de pasear por la playa, o sentarme con un buen libro debajo de la sombrilla.

En este momento ¿Cómo ve la situación de las empresas toledanas desde la visión de máxima responsable de la Cámara de Comercio de Toledo?

Todo apunta, según estudios especializados, a que hay sectores que están experimentando una recuperación de la crisis, si bien ésta ha supuesto un verdadero desastre, completamente inesperado y de imprevisibles consecuencias, para la hostelería y los subsectores más estrechamente dependientes de ella. La situación de la industria parece, de momento, ambivalente: se observan saldos netos negativos en la creación de sociedades, pero una recuperación importante en la cifra de negocios. En el caso del comercio, su cifra de negocio sigue cayendo después de la crisis, pero se aprecia una recuperación en cuanto a las altas netas de sociedades en este sector. En este caso, con toda probabilidad se están produciendo comportamientos asimétricos dentro del sector: una cierta normalidad para el comercio de alimentos y bienes de primera necesidad, junto a una situación comprometida del resto de comercio minorista.

Dada la situación, ¿qué sectores son los emergentes en estos momentos?

Castilla-La Mancha debe seguir apostando y cre-

Asfaltecno Obras y Servicios · CYME · Agrícola Garvin, S.L. · roberto cristobal Centro Dental · Penalty Marisquería · Clínica iPhysio Therapy · Mais Informática

ciendo en sectores donde tiene ventajas competitivas claras, como la industria agroalimentaria o el sector turístico, que constituye un activo económico con grandes potenciales de crecimiento y, al mismo tiempo, consolidar su posicionamiento en sectores emergentes como la economía digital y la economía verde circular.

Las consecuencias económicas de la pandemia se agravan con el paso del tiempo. ¿Cómo apoyan desde la Cámara a las pequeñas empresas en este escenario?.

El sistema cameral está más que nunca al lado del tejido productivo para hacer frente a la grave situación creada por la pandemia del coronavirus. Los esfuerzos se están centrando en el refuerzo de los canales de información a las pymes, el mantenimiento de los servicios necesarios para que las empresas puedan mantener su actividad exportadora y la oferta on line de sus cursos de formación. Por otra parte, desde las Cámaras de Comercio, en coordinación con la Cámara de España, se está trabajando en la identificación de las medidas necesarias para la reconstrucción económica y social de España y en la puesta en valor de las acciones que están llevando a cabo en beneficio del conjunto de la sociedad. En ese sentido, se han intensificado los esfuerzos para que las actividades que están desarrollando en el marco de los programas cofinanciados con FEDER y FSE, puedan enfocarse más a las necesidades a corto plazo derivadas de la crisis.

Entre la población existe un relativo desconocimiento de la labor que realizan las cámaras. ¿En qué consiste su labor, colaboran con el resto de instituciones, y agentes sociales, se tiene en cuenta su criterio?

Permíteme que disienta en este aspecto. Desde la Cámara en los últimos años se ha realizado un extraordinario esfuerzo para llegar más y mejor a las empresas y a la sociedad en general. Cierto es que esta difusión se ha visto impulsada

"Castilla-La Mancha debe seguir apostando y creciendo en sectores donde tiene ventajas competitivas claras"

por la tecnología y las ventajas que ofrece internet y las redes sociales, pero, en gran medida responde al despliegue de nuevos servicios y programas dirigidos a mejorar la competitividad de las empresas y la empleabilidad y la inserción laboral de determinados colectivos. Desde que asumí la presidencia, la Cámara ha apostado por un modelo abierto a la colaboración institucional, de manera especial con FEDETO, partiendo de la premisa de que la mejor forma de atender adecuadamente a las necesidades y demandas de nuestras empresas es aunando esfuerzos y cooperando para que nuestros servicios se presten de la forma más eficaz posible. Por otra parte, en cuanto a si se tiene en cuenta su criterio, las Cámaras se configuran como órganos consultivos y de colaboración de las Administraciones Públicas, por lo que participan, fundamentalmente a través del Consejo de Cámaras de Castilla-La Mancha, en los procesos de elaboración de normas y otras disposiciones que puedan tener impacto en la economía y actividad empresarial de la región.

Nos enfrentamos a una nueva crisis económica derivada de la emergencia del COVID-19. ¿Qué fortalezas y debilidades detectan en nuestra economía a la hora de abordar la presente situación?

En 2008 asistíamos a una crisis eminentemente financiera, ahora nos adentramos en una crisis económica derivada de una sanitaria que, según los datos, parece que estamos iniciando el camino de retorno a la normalidad. Todas las organizaciones, especialmente las más desfavorecidas en esta situación, deben buscar la manera de potenciar su flexibilidad de respuesta ante los cambios. La agilidad y la capacidad de adaptarse son las fortalezas a desarrollar. Además de las carencias en cuanto a digitalización, la crisis ha puesto en evidencia otras debilidades de las organizaciones. En general, la crisis ha demostrado que no estábamos preparados para una contingencia de esta dimensión, y los planes de gestión de riesgo tradicionales se han demostrado ineficaces ante estas situaciones. Parece, por tanto, conveniente, analizar el impacto y buscar la forma de posicionarse mejor para situaciones análogas que puedan darse en el futuro.

Desde su perspectiva empresarial, ¿cuáles son las necesidades / demandas de las empresas en estos momentos?

En la situación actual, las principales demandas de las empresas son aquellas dirigidas a la recuperación y mantenimiento de sus negocios: subsidios para sectores concretos, medidas de desgravación fiscal, financiación para el crecimiento y la mejora de su posición competitiva, apoyo a la modernización de estrategias de comunicación y venta y a la mejora de su capacidad innovadora, apoyo a la transformación digital de sus procesos y ayuda para la internacionalización que fortalezca la competitividad en el exterior a través de la promoción, la innovación y la transformación digital.

La administración pública, tanto la nacional

VITESA Casty VERAZ INMOBILIARIA MOGRUAS FORMACIÓN ENSEÑANZA Cualtis forplan

como la autonómica, ¿supone un aliciente o un lastre?

En ningún caso lo calificaría como lastre, otra cosa es que las medidas que se están adoptando sean suficientes o las más acertadas. Recuperar la economía y el empleo perdido por la pandemia resulta una tarea compleja que implica a diferentes agentes y medidas a nivel político y social. Las distintas administraciones, a día de hoy, deben priorizar y orientar todos sus esfuerzos y recursos a proteger el empleo, ayudar a los más vulnerables y mantener e impulsar el tejido productivo.

Actualmente, ¿cree que para crecer y ser lo suficientemente competitivas, las empresas deben subirse necesariamente al carro de la transformación digital?

Sí, sin duda. La crisis sanitaria ha puesto de relieve que las organizaciones mejor capacitadas para la continuidad de su negocio son aquellas que apuestan por la tecnología y la digitalización. En este contexto, las Cámaras de Comercio, en colaboración con la entidad pública Red.es, han puesto en marcha el Programa Oficinas Acelera Pyme, con el objetivo de impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas, autónomos y emprendedores, mediante la adopción de una cultura, uso y aprovechamiento permanente de las TIC en sus estrategias empresariales, aprovechando el potencial de la red de Cámaras de Comercio desplegadas por toda España para activar y dinamizar el tejido empresarial, y se convierte en una medida clave en la lucha contra el impacto económico de la COVID-19.

Poco a poco las mujeres se abren camino en el mundo empresarial. ¿Cuentan desde la cámara de comercio con algún programa de apoyo para ellas?

Sí, existe un programa específicamente dirigido a ellas: el PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A LAS MUJERES (PAEM), cuyo objetivo básico es sensibilizar a las mujeres y a su entorno hacia el autoempleo y la actividad empresarial y actuar como instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres. El programa, financiado por el FSE (80%), el Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, la Cámara de Comercio de España y la Cámara de Toledo, consiste en facilitar información empresarial y desarrollar actividades de asesoramiento general, apoyo en la elaboración de Planes de Empresa, tramitación de solicitudes de acceso a líneas de financiación, etc.

Recuerda cuantas emprendedoras han recibido asesoramiento desde la cámara de comercio de Toledo?

En el marco de este programa se está atendiendo, anualmente, a unas 300 usuarias, con un número de empresas creadas próximo a las 60.

¿Cómo definiría el perfil de la mujer emprendedora Toledana?

En los últimos años se ha venido desarrollando un perfil de mujer emprendedora muy característico: nos referimos a una mujer joven de entre 25 y 34 años de edad y con visión para detectar la oportunidad de negocio. Nos estamos a refiriendo a una mujer autónoma y muy independiente, no sólo en el ámbito laboral, sino también en el ámbito personal. Hablamos de una persona creativa, con confianza en sí misma, optimista y con un fuerte sentido de logro y con mayor capacidad de relaciones personales y habilidades de negociación.

¿Cómo compagina su trabajo con la responsabilidad de la Cámara de Comercio de Toledo?

Con la Cámara, como con otras responsabilidades, que tengo, de diversas Asociaciones, a las que represento, en las épocas que tenemos mucha actividad, la verdad que hago un esfuerzo personal, importante, madrugando mucho, para poder dejar parte de mi trabajo hecho, y delegando algunas cosas, en mi empresa, para que todo salga adelante.

Pero diré, que mientras esté, y el esfuerzo sirva para, poder aportar o mejorar algo en favor de los demás, me siente satisfecha, creo que sin esfuerzo no se consigue nada.

Cree que las situaciones extremas o de máxima necesidad también son momentos de oportunidad para cambiar?

Así es. Una de las grandes verdades de las crisis es que con cada una vienen también grandes aprendizajes. La situación derivada de la actual crisis obligará a cambiar muchos de los planteamientos tradicionales y estrategias de las organizaciones. En este sentido, las empresas de verán obligadas a explorar nuevos mercados, crear nuevos modelos de negocio, digitalizar sus procesos, implementar nuevas estrategias de venta…

Para terminar…. la Cámara de Comercio de Toledo ha contribuido a……?

El objetivo de la Cámara, en el actual contexto económico, es el de contribuir a la regeneración del tejido económico y la creación de empleo a través de sus programas y servicios. Como dice la ley que las regula, el papel de las Cámaras es necesario para la modernización y la competitividad de las empresas en campos como la implantación de nuevas tecnologías, la formación permanente en las empresas, la promoción, el apoyo logístico, el fomento y la proyección exterior y la creación de nuevas empresas, entre otros aspectos que influyen en la actividad empresarial. ■

INMA GONZÁLEZ

HG HERGUEDIS, S.A.
marsamatic
fenieenergía EMPRESA DELEGADA
TALLERES MECÁNICOS
EboraSalud

EMPRESAS CON PROPÓSITO:
LOS VALORES CORPORATIVOS TE DEFINEN

Estamos presenciando un punto de inflexión en la cultura empresarial actual a nivel mundial. Este cambio está liderado por un modelo de empresa más humana y social. Es decir, las empresas apuestan por combinar el crecimiento financiero con el crecimiento económico global, donde toman fuerza las preocupaciones por el entorno y los grupos de interés o *stakeholder*. Esto hace más eficientes a las empresas y a la economía.

Hablar de una economía con propósitos es abordar un enfoque integrado de la empresa, donde tiene en cuenta los beneficios financieros, las externalidades positivas y las externalidades negativas. Todo ello para que consigamos organizaciones económicamente más rentables.

Estamos hablando de un futuro emergente y de un cambio de paradigma. Las empresas que apuestan por ser palanca de este cambio están siendo conscientes de la gran oportunidad presente y cómo se están adelantando a un futuro cada vez más inmediato. Prueba de ello son las inversiones crecientes en servicios a medida para las empresas, como el *interim manager* o el desarrollo directivo.

Podríamos hablar largo y tendido de todos los efectos que implican estos cambios. Pero vamos a centrarnos especialmente en dos grupos: los trabajadores y los clientes.

LOS VALORES CORPORATIVOS Y SU RELACIÓN CON LOS TRABAJADORES

En el primer caso, nos encontramos en una trasformación del mundo laboral, donde las empresas son menos jerárquicas y más flexibles. Con modelos de trabajos dinámicos, mecanismos para que los trabajadores aporten valor añadido a la organización y donde se valora la importancia de la realización personal y el bienestar de todos los componentes de las empresas.

Para llevar a cabo esta transformación y apostar por la productividad y el aprovechamiento del personal empleado, es necesario tener muy bien definidos los objetivos, una buena planificación, un buen reparto de las responsabilidades y acciones a realizar, así como un óptimo liderazgo de equipos y personas.

LOS VALORES CORPORATIVOS Y SU RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Por otro lado, hablamos de los clientes, ya que la mayoría de los consumidores valoran que los productos y servicios tengan un impacto social y medioambiental positivo. Así lo observamos en un estudio de GlobalWebIndex de 2018, donde la mitad de los consumidores digitales de Reino Unido y Estados Unidos afirma que las preocupaciones ambientales afectan a sus decisiones de compra.

De hecho, un 52 % cree que los fabricantes y marcas tienen una elevada responsabilidad medioambiental. Esto se acentúa cuando el cliente objetivo es un público joven (22-35 años), la llamada generación *millennial* es la que más ha mostrado su concienciación y cambio en los hábitos de compra.

La situación socio-económica actual está en un punto de inflexión y de cambio, donde las empresas, al igual que las personas, son diferentes y poseen características que las hacen inigualables unas de otras.

Cada una de ellas tiene unos valores corporativos y un propósito que las caracterizan y definen. Aquellas empresas capaces de potenciar su valor diferencial y adaptarse a los cambios tecnológicos y sociales serán las triunfantes en un futuro donde imperará la incorporación de nuevas tecnologías y los valores humanos.

Es el momento de caminar con tu empresa hacia los valores corporativos que entronquen con tu filosofía y la de tus clientes. El futuro ya está llamando a tu puerta. ■

JESSICA HIDALGO
Gestión Social Media – RSC
(Actionproject)

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)

CONOCIENDO LA AMS (Atrofia Multisistémica)

El presente artículo tiene como objetivo general lograr una transformación real en el conocimiento neurológico que sea posee sobre la patología conocida como Atrofia Multisistémica (AMS). Más concretamente, se desea reunir, integrar y dar a conocer los aspectos específicos de la investigación científica y sus consecuencias, lo que, se espera, permita una **mejora en la calidad de vida del paciente.**

"ASYD "(ASOCIACIÓN ATROFIA MULTISISTÉMICA) se funda en Talavera de la Reina en el año 2015 por un afectado de esta enfermedad, Miguel Ángel del Pino Esteban, desde entonces y aunando fuerzas este colectivo ha conseguido avanzar y mucho, en la divulgación de esta enfermedad tan desconocida. La asociación está diseñada para acoger a todas aquellas personas que padecen afecciones raras, en especial a los afectados por Atrofia Multisistémica.

Anteriormente conocida como Síndrome Shy-Drager, se trata de una enfermedad neurodegenerativa que afecta a las funciones involuntarias (autónomas) del cuerpo, como la presión arterial, la respiración o el control motor. Algunos de los signos y síntomas que provoca son similares a los de la enfermedad de Parkinson:

- Rigidez muscular
- Dificultad para doblar los brazos y las piernas
- Lentitud en el movimiento (bradicinesia)
- Temblores (menos frecuentes en comparación con el Parkinson)
- Problemas de postura y equilibrio.

Otros signos y síntomas derivados de la AMS son:

- Problemas de coordinación muscular (ataxia)
- Balbuceos, habla lenta o en voz muy baja (disartria)
- Alteraciones visuales, como visión borrosa o doble, y dificultad para enfocar la vista
- Dificultad para tragar (disfagia)

Los síntomas asociados a la Atrofia Multisistémica se suelen presentar en la edad adulta, por lo general a los 50 o 60 años. Hasta la fecha carece de una cura. El tratamiento empleado incluye medicamentos y cambios en el estilo de vida destinados a tratar de paliar los síntomas para mejorar en lo posible la calidad de vida de los afectados y quienes los rodean.

En este contexto, la Asociación Atrofia Multisistémica "ASYD" ha crecido en estos últimos años: por un lado, se han duplicado los casos registrados en su base de datos, repartidos por toda la geografía española; por otro, ha empezado a formar parte de una coalición asociaciones de afectados con AMS a nivel internacional. Su objetivo: visibilizar la enfermedad e incrementar la labor de investigación que apoye esta causa.

En la actualidad, además, cuenta con una sede en Talavera de la Reina, gracias al Ayuntamiento de la ciudad, que firmó un convenio de colaboración en octubre de 2019 para ceder el uso de un despacho en la planta baja del Centro Cívico y Cultural, **Jiménez de Gregorio**, ubicado en el Paseo de la Estación número 100. Desde estas instalaciones, se trabaja vía online con un proyecto de abordaje integral de la Atrofia Multisistémica. Con el fin de mejorar la calidad de vida de los afectados y sus familiares, se realiza un análisis exhaustivo de los síntomas más comunes de la enfermedad, **poniendo al servicio de las familias las actuaciones** profesionales que, mediante el trabajo conjunto, pueden paliarlos o ralentizar el curso de esta cruel enfermedad, de la que hoy aún no se conocen las causas, los tratamientos ni la cura. Dicho proyecto de atención integral es llevado a cabo por profesionales contratados por la asociación: el Trabajo Social, realizado por Marian (asesoramiento sociosanitario y fomento del asociacionismo) y Educación social, realizado por Yasmina (programas que favorecen la participación en diversos contextos sociales, como los grupos de Ayuda Mutua,

ESTANTERÍAS Y OFICINAS for
Ayuntamiento de Mejorada
Mahou
13 uvas vinateria
MARTINEZ BODAS
BLASSALINAS

donde interactúan semanalmente **personas afectadas por enfermedades raras**, sus familiares y sus cuidadores).

Asimismo, ASYD cuenta también con un proyecto de Logopedia en un convenio realizado con "ALPADIF", destinado a trabajar algunos de los síntomas más característicos de la patología (el habla, la salivación y las deglociones) y otro de Psicología, en convenio con psicólogos para realizar terapias online con afectados de ASYD y sus familiares. Además, este año se han puesto en marcha los proyectos de TAIJI ADAPTADO para personas con movilidad reducida, impartidas por un profesor de Taiji también afectado por AMS. Otras actividades que se realizan periódicamente son un Club de Lectura, un Cineforum, clases de Yoga Adaptado y Meditación. De esta manera, la asociación de pacientes de Atrofia Multisistémica **"ASYD" lucha por promover el conocimiento de la enfermedad**. Para conseguirlo, se ha considerado crucial el establecimiento de una colaboración estable y formal con neurólogos que, dentro de la Sociedad Española de Neurología, tienen mayor experiencia en AMS, dado que la investigación neurológica es el medio más potente con el que se cuenta para la detección y diagnóstico de las enfermedades del sistema nervioso.

Cuanto más se conozca la enfermedad, más se podrá avanzar en posibles líneas de investigación, tratamientos y/o terapias adecuadas para su diversa sintomatología. Por este motivo, la asociación trabaja en contacto directo con médicos, farmacéuticas y hospitales especialistas en AMS, desarrollando una línea de actuación conjunta con unos objetivos concretos: **mejorar la calidad de vida de los afectados y sus familias,** visibilizar la enfermedad y promocionar la asociación para que se convierta en punto de referencia nacional en el que recibir información y asesoramiento sobre los recursos sociosanitarios disponibles.

A lo largo de los años la asociación ha crecido en muchos aspectos y ha expandido su actuación a nivel tanto nacional como internacional. Y puede seguir creciendo gracias a ti. Únete a la lucha contra la Atrofia Multisistémica bajo nuestro lema "Rendirse no es una opción". ■

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
JCCP
Electrical Services & Energy Solutions
Tel. 678 551 151

LOS PADRES TAMBIÉN TIENEN DERECHO A RECIBIR EL COMPLEMENTO DE PATERNIDAD DESDE EL INICIO DE SU JUBILACIÓN

Tradicionalmente el complemento por maternidad únicamente era percibido por las mujeres que se jubilaban. En diciembre de 2019, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) amplió también a los padres la percepción de este abono económico, con el objetivo de evitar una discriminación directa por razón de sexo.

En España esta decisión se ha plasmado en el Real Decreto Ley 3/2021, de 2 de febrero, por el que se adoptan medidas para la reducción de la brecha de género y otras materias en los ámbitos de la Seguridad Social y económico, ampliándose en concreto este derecho también a los varones. Ahora bien, para acogerse al complemento de paternidad, se han configurado una serie de requisitos:

Así, en el caso de tener hijos nacidos o adoptados hasta el 31 de diciembre de 1994, el varón debe contar con más de 120 días sin cotización entre los nueve meses anteriores al nacimiento y los tres años posteriores a dicha fecha o, en caso de adopción, entre la fecha de la resolución judicial por la que se constituya y los tres años siguientes, siempre que la suma de las cuantías de las pensiones reconocidas sea inferior a la suma de las pensiones que le corresponda a la mujer.

En el caso de hijos nacidos o adoptados desde el 1 de enero de 1995, el requisito a cumplir es que la suma de las bases de cotización de los 24 meses siguientes al del nacimiento o al de la resolución judicial por la que se constituya la adopción sea inferior, en más de un 15 por ciento, a la de los veinticuatro meses inmediatamente anteriores, siempre que la cuantía de las sumas de las pensiones reconocidas sea inferior a la suma de las pensiones que le corresponda a la mujer.

Este complemento se debe tramitar junto con la solicitud de la pensión en el INSS, y cuenta con un importe fijo de 27 euros al mes por hijo, hasta un máximo de 4 hijos, y se abona en 14 pagas.

Ahora bien, los padres que se jubilaron antes de 2019 ¿tienen derecho a acogerse a esta medida? La respuesta es sí.

Aquellos varones que se jubilaron en los años 2016 y 2017, cuando ya estaba en vigor el complemento para reducir la brecha de género en las pensiones pero solo se aplicaba a las mujeres, pueden reclamar el abono del complemento.

Algunos de los Tribunales de nuestro país, como por ejemplo el Tribunal Superior de Justicia de Navarra ya ha reconocido el abono de este complemento de paternidad en la pensión de un trabajador desde la fecha de su jubilación, y no desde el momento que la reclamó, es decir que se le reconoce incluso el derecho a percibirlo con efecto retroactivo.

En nuestro despacho de abogados ya hemos tramitado distintas reclamaciones del complemento de paternidad en la pensión. Si crees que puedes acogerte a esta nueva medida y quieres iniciar un proceso de reclamación, consúltanos en el teléfono 925820093.

JESÚS LÁZARO
Abogado

Fiestas San Mateo

del 17 al 21 de septiembre 2021

Talavera de la Reina

Excmo. Ayuntamiento
de Talavera de la Reina

EDUARDO DE FRUTOS PACHÓN

MÉDICO EXPERTO EN MEDICINA ESTÉTICA

El Dr. Eduardo de Frutos Pachón es el fundador y director de la Clínica Kalos, y es uno de los expertos más reconocidos en el campo de la Medicina Estética. Cuenta con una amplia experiencia que se ve ampliamente recompensada con varios reconocimientos y un creciente prestigio internacional. Clínica Kalos es un proyecto que nació en 2008 y actualmente comparte con su mujer, Lucía Molina, que dirige el área de Nutrición y Dietética. Tienen como premisa la innovación y la profesionalidad. La excelencia es su razón de ser. Ponerse en manos del Dr. Eduardo de Frutos es garantía de satisfacción y seguridad.

¿Por qué optó por la medicina?

Desde niño, en el colegio, tuve gran interés por todas las asignaturas. Quise ser de todo, incluso pensé en hacer el bachillerato de letras. Me interesaban mucho las Humanidades, pero también me apasionaba la Biología. Pero lo más importante fue descubrir que sería feliz desarrollando mi vocación de servicio. Y con 16 años descubrí que la Medicina es la profesión perfecta para servir a los demás y desarrollarme intelectualmente en todos los niveles.

¿Cómo y cuándo decidió que quería dedicarse al mundo de la Estética?

Al terminar la carrera hice el MIR de Medicina de Familia, porque quería desarrollar una visión más global de la Medicina. Pero pronto descubrí que los médicos podemos desempeñar otras funciones, además de curar enfermedades. También podemos trabajar con "pacientes sanos" para mejorar su calidad de vida. Es el ejemplo de la Medicina Antienvejecimiento y de la Medicina Estética. Nuestros pacientes están bien, pero quieren estar mejor. Desde ese momento, mi carrera se centró en la estética y no me arrepiento ni un solo día de aquella decisión.

Dr. Lleva 17 años trabajando, ¿Cómo recuerda sus inicios?

Los primeros años son apasionantes. Mucho hospital, muchas guardias de Urgencias y muchas horas de estudio para seguir creciendo en mi especialidad. Es inevitable tener miedo o inseguridades, pero cuando llevas unos meses ejerciendo te empiezas a dar cuenta de lo bien preparados que estamos los médicos españoles.

"Me convertí en empresario casi sin pensarlo y sin ser muy consciente de las responsabilidades que ello implica"

Sinceramente, creo que no tenemos nada que envidiar a la mayoría de países.

¿Cuál ha sido el momento clave de su carrera?

Voy a comentar 2 momentos clave, porque uno lo busqué yo y el segundo no se lo esperaba nadie…

Mi primer momento clave fue cuando decidí abrir mi propia clínica. Me convertí en empresario casi sin pensarlo y sin ser muy consciente de las responsabilidades que ello implica. Y ha sido una de las experiencias más importantes de mi vida, porque te obliga a desarrollar ciertas habilidades ajenas a la Medicina, y supone un gran crecimiento personal.

El segundo momento fue la declaración de la pandemia del Covid-19. Fue una auténtica sorpresa para todos. Nosotros tuvimos que cerrar nuestra clínica durante 2 meses, y yo me incorporé al día siguiente a la Sanidad pública. Por supuesto que hubo miedo y dudas, pero viví aquellos 2 meses como los más apasionantes de mi carrera.

¿Ha cambiado mucho la Medicina Estética? Y ¿avanzado?

En la Medicina Estética tenemos que combinar

Tecnigraf tedamás · Agrícola El Prado · fedeto CEOE CEPYME 40 años · Antonio Godoy montajes eléctricos · García Industrias del Vidrio · Aequitas Abogados · Las Abiertas SPA - Complejo Rural

arte y ciencia. Desde que me dedico a esto, hemos mejorado muchísimo a nivel científico. Podemos afirmar que España se ha convertido en una potencia mundial de la Medicina Estética. El congreso anual de la Sociedad Española de Medicina Estética es el más importante del año para la mayoría de los médicos europeos e hispanoamericanos, y el turismo sanitario está empezando a despegar como un sector en alza.
También hemos mejorado mucho en las técnicas de inyección para rejuvenecimiento facial. La toxina botulínica y el ácido hialurónico son productos que llevan 20 años en el mercado, pero la forma de administrarlos ahora va dirigida a conseguir resultados más naturales y duraderos.

¿Cómo ha cambiado el perfil de sus pacientes desde que empezó a trabajar?

Tenemos pacientes más informadas y más exigentes. La gente no pone su salud en manos de cualquiera, por lo que buscan toda la información posible del médico antes de visitarle y piden resultados muy naturales. Cuidamos de personas que buscan un aspecto cuidado y elegante.
Además, tenemos pacientes cada vez más jóvenes. El viejo dicho de "mejor prevenir que curar" está totalmente actualizado en la Estética. Pequeños retoques desde los 25-30 años nos aseguran una mejor calidad de piel y un envejecimiento más saludable.

Entre otras técnicas, es especialista en la aplicación de toxina botulínica, ¿qué aporta esta técnica y a quién va dirigida?

La toxina botulínica sigue siendo uno de los productos más utilizados en las técnicas de rejuvenecimiento facial. Sé que no goza de buena prensa, pero es un tratamiento imprescindible para controlar las arrugas de expresión. Se suele aplicar en el tercio facial superior (frente, entrecejo y patas de gallo), para rejuvenecer la mirada.Bien utilizada, la toxina botulínica nos permite "jugar" con la posición de las cejas. Aporta unas cejas más altas y más arqueadas (aunque en hombres buscamos una forma más horizontal), que son signos de una mirada joven y descansada.

¿Qué otras técnicas avanzadas y tratamientos aplica en Clínica Kalos?

En el campo del rejuvenecimiento facial, tengo una gran experiencia en el manejo del ácido hialurónico. Fui de los primeros médicos de España en empezar a aplicarlo para el relleno de ojeras y tengo mi propia técnica de lifting sin cirugía, con la combinación de ácido hialurónico e hilos tensores.
En el campo de la Nutrición, fuimos pioneros en el uso de dietas proteinadas, hace casi 13 años. Y desde hace 3 años, somos los únicos en la provincia que utilizamos el balón Elipse para pérdida de peso. Es un revolucionario balón intragástrico que no precisa cirugía ni endoscopia (ni para su implantación ni para su retirada).

"Cuidamos de personas que buscan un aspecto cuidado y elegante"

También hace 3 años, se incorporó Lucía Molina al equipo de la clínica. Después de 10 años de experiencia como bioquímica en la industria farmacéutica, decidió dar un giro a su carrera y empezar a estudiar Nutrición Humana y Dietética. Actualmente, dirige estos tratamientos en Clínica Kalos. Aplica las técnicas más avanzadas de coaching nutricional, para conseguir que el cambio de hábitos en los pacientes de sobrepeso y obesidad sea duradero. La verdad es que sólo puedo expresar admiración hacia Lucía, por su gran capacidad de adaptación al equipo de Kalos y por su magnífica empatía con los pacientes.

¿Cuál es el secreto de que una clínica como la suya perdure en el tiempo al cabo de los años?

Trabajo, trabajo y trabajo. Tengo la suerte de que me encanta mi trabajo. Por eso no me cuesta nada dedicarme plenamente a cada paciente que me otorga su confianza, ni dedicar las horas que sean necesarias a mantenerme siempre actualizado.
Buscamos la excelencia en todo lo que hacemos, y nunca olvidamos que la Medicina es un acto de servicio al paciente. Sé que muchas veces trabajamos con "pacientes sanos", pero son personas que buscan las mejores manos porque realmente aprecian su salud.

¿Hacia dónde van las tendencias actuales en Medicina Estética?

La Medicina Estética ya no es un tabú, sino que cada vez está más generalizada y nuestras pacientes ya no se esconden.
Tenemos pacientes más jóvenes. Tenemos la in-

DAVID BODAS · GRUPO VETTONIA SEGURIDAD · Toldos San Francisco · Afibrotar · ipeta · FINCA CONSTANCIA

fluencia de las redes sociales. E incluso, tenemos nuevos grupos de pacientes, como el paciente oncológico. Desde hace algunos años, las pacientes que están superando un cáncer pueden someterse a ciertos tratamientos de Medicina Estética. Hemos descubierto el "poder curativo de la imagen".

¿Cualquier edad es buena para someterse a algún tratamiento estético?

Por supuesto. Se trata de que necesites ese tratamiento o no, independientemente de la edad. A veces tenemos pacientes con menos de 30 años que necesitan toxina botulínica o un relleno de ojeras. Y mujeres de 45 que no necesitan ninguno de esos tratamientos… pero sí necesitan unos hilos tensores para tratar la flacidez.

Es que cada uno tenemos una forma de envejecer y vamos necesitando cada cuidado o tratamiento a una edad diferente. Por eso no es bueno generalizar. Esto es Medicina, y siempre debe adaptarse a cada persona en particular.

¿Es cierto que las Redes Sociales han provocado un incremento de los tratamientos estéticos en los más jóvenes?

Está claro que vivimos la era de la imagen. Las redes sociales son cada vez más visuales, y nos sirven para "vender" nuestra mejor versión al mundo entero. Pero hay que tener cuidado de no distorsionar nuestra propia imagen, porque puede convertirse en enfermedad.

Nosotros siempre promocionamos una imagen saludable. Los cambios estéticos deben ser sutiles, los resultados naturales. Hay que respetar los rasgos propios de cada paciente. Hay que mejorar sin transformar.

¿Qué proyectos tiene en su carrera profesional?

Llevo unos años desarrollándome en 2 campos de mi profesión: la clínica (la atención a mis pacientes) y la formación a otros compañeros (soy profesor en 2 universidades y participo activamente en congresos internacionales).

Desde hace 2 años, formo parte de la junta directiva de SEME (Sociedad Española de Medicina Estética). La SEME es fundamental para regular nuestra profesión, luchar contra el intrusismo y asegurar el crecimiento científico de nuestro sector. Espero que mi trabajo en esta sociedad se traduzca en profesionalidad y seguridad, no sólo para mis pacientes, sino en todas las clínicas de España. ■

INMA GONZÁLEZ

UNA HISTORIA DE APRENDIZAJE: ARTE, VIDA Y EMPRESA

Fragmento de la serie *Víctimas del Sistema Educativo*.

Soy Clara Deguines Guillem, artista y mamá.

Me cuesta definirme como profesional, creo que nos pasa a todas las que elegimos el mundo del Arte como profesión, en una sociedad que considera el Arte como un "hobbie".

Podría decir que soy ilustradora, dibujante, pintora, retratista, diseñadora gráfica, escultora, escritora, muralista, educadora artística y todo lo que se te ocurra para llegar a un sueldo digno dentro de mi área, el Arte. También soy mamá y madrastra a tiempo parcial (pero no de las malvadas). Así que cuando debo definirme sin enrollarme, resumo: Soy Artista Visual. ¿Y mamá? Si, Artista visual y mamá. La maternidad es la gran línea que dibuja mi trabajo actual, esa que va con tetas caídas y celulitis incluida, viviendo y cuestionando en mis propias carnes los cánones estéticos sociales. Además, a la preocupación y mirada crítica que siempre tuve por la escuela, presente en mi trabajo, ahora se le suma el miedo como madre a punto de escolarizar a su hijo.

Quizás, para entender estas líneas deba empezar por el principio:

Suena a tópico, pero siempre quise ser artista, desde que tengo memoria. Ya de niña iba a las clases de pintura de la escuela municipal de Boadilla del Monte, donde disfrutaba muchísimo de los procesos. Y mientras cursaba el Bachillerato Artístico en el IES Margarita Salas, gracias a mi amigo Gonzalo Borondo conocí al maestro José García Herranz, quien me enseñó a jugar con el azar, a ver y a mirar, a equivocarme, a que no sólo se pinta con los pinceles, y que el agua con unas gotitas de anís está más rica.

Con mucha ilusión entré en Bellas Artes en la Universidad Complutense de Madrid en 2008, última promoción de licenciatura y con el Plan Bolonia pisándonos los talones, quitándonos asignaturas, horarios, haciendo desaparecer nuestros intereses al servicio de los del mercado... Aquí ya empezaba a intuir que más valían las preguntas que las respuestas, y que nada era como nos lo habían contado. La ilusión por ser artista se transforma en esperanza por cambiar el Sistema. Realmente pensaba que éramos capaces. El gran mecanismo del Sistema Educativo y sus víctimas (yo entre ellas). Años de mucho crecimiento personal en asambleas, juntas y encierros. Decido mirar más los pasillos que las aulas, decido ver tras las máscaras, rebuscar en lo oculto, lo no dicho, el silencio. Me fascina lo siniestro, entendido como todo aquello que se sale de lo normal, de la norma (establecida), todo lo que la máscara se esfuerza en ocultar.

¿Y la escuela?

Decido mirar cómo aprende un niño (o niña) despojado de normalidad.

Me especializo en Educación Artística, y tras varios viajes de cooperación a India y Honduras, aprendizajes junto a mi compañera y amiga Andrea Rubio (Artista y Educadora Artística) y un máster en Artes Visuales y Educación con la Universidad de Granada, desarrollo el Proyecto Olma y Ofe, una crítica a las fichas para colorear y repasar, con el que me abro camino en el mundo de la ilustración y los álbumes ilustrados. Junto a Ricardo Marín-Viadel aprendo a defender una Educación Artística libre, emancipatoria, participativa y consciente.

Terminada la experiencia del máster, me traslado a vivir a Guadalajara (España), de Andalucía a La Alcarria. Mientras me adapto al paisaje trabajo en una panadería, pintando panes de vez en cuando, pero mi inquietud por el Arte y la Educación busca desesperadamente campos de batalla, así que encuentro a RIE (Red Internacional de Educación) asociación en la que participo desde entonces y al Colectivo de Mujeres Artistas de Guadalajara (MUART.GU) con las que comparto momentos y reuniones geniales y varias exposiciones colectivas. Con RIE descubro que transformar la educación es posible, también descubro que el amor me transforma a mí.

Clara y su hijo Luca junto a la obra *Me cago en el Sistema Educativo.*

Taller de la autora.

Ilustración del libro *Mamá real.*

Dicen que los bebés vienen de París, y quizás tengan razón... De repente me da miedo el avión, me duermo en el metro, y detesto el olor de la moqueta de la habitación que alquilo en el barrio de Montmartre. Sí, me he convertido en mamá. Paso los tres primeros meses de embarazo en París realizando una estancia de investigación en la Universidad René Descartes. Me reconcilio con el dibujo, con el Arte y su historia, con mi familia paterna y conmigo misma.

Y aquí llega el segundo y gran "estonoescomomelohabíancontado" de mi vida. Cambia mi perspectiva, mis prioridades, mis rutinas, y también mi cuerpo... Me miro al espejo y pienso: soy un monstruo. En realidad también lo digo en alto y Diego (mi compañero) se ríe, yo también me río pero la verdad es que me siento monstrua, tengo unas super tetas de monstrua. ¿Quién decide lo que es normal, lo bello, lo aceptable? ¿Por qué unos cuerpos son válidos y dignos de ser mostrados y otros no? Publico en noviembre de 2020 el proyecto Mamá Real, un libro ilustrado que quiere visibilizar los cuerpos (y vidas) transformados tras la maternidad, para ello cuento con la colaboración de numerosas mamás que comparten conmigo imágenes de sus cuerpos y sus momentos más íntimos de crianza. Antes, he publicado de la mano de Ana López Seoane (maestra y compañera de aventuras) otros dos libros ilustrados, "Curucusí. Bicho de luz" (2018) y "Donde residen los cuentos" (2019). Con Ana siempre hay proyectos en marcha.

Ya en familia, empaquetamos de nuevo nuestras vidas para trasladarlas a Talavera de la Reina, donde continúo creciendo como profesional y me consolido como empresaria-artista gracias al apoyo del proyecto Mommypreneurs.

¿Y qué vende una empresaria-artista?

¿Vendo Arte? ¿Se puede vender el Arte?

Vendo retratos, vendo libros, vendo carteles… vale. Pero el Arte que remueve, el que te hace reflexionar, ese que te hace salir de tu zona de confort, ¿es vendible? Es necesario. No puedo dejar de decir que el Arte es necesario y es importante que se valore como una profesión más, tan válida como cualquier otra, sin necesidad de transformarlo en un objeto "útil" como una camiseta o una taza impresa. Que el arte no sirve para beber café (o té), sino para alimentar los sesos, nuestras emociones, para cuestionarnos, removernos, definirnos. Es imprescindible. Y sí, también vendible, y comprable.

Llegadas a este punto, continúo dando pasos en este camino en el que profesión y vida van unidas. Son una. Soy yo. Gracias por acompañarme. ■

Todo mi trabajo podéis encontrarlo
en mi web y redes:
www.claradeguinesguillem.com
@claradeguinesguillem
hola@claradeguinesguillem.com
607982650

Obra *A volar (y confiar)*.

Fotografía de Julieta Pellicer.

GØMA CENTRO DE ESTUDIOS
VCG Vda de Clemente González S.A.
Luzsola
MIDAS
COCEMFE
TODO PRESION
CUADROS ELÉCTRICOS JM, s.l.

JOSÉ JAVIER RODRIGUEZ / DIRECTOR GERENTE DE INSER-COMUNICACIONES

INSER COMUNICACIONES - EVOLUCIÓN EN LA RED

*Hablar de **Inser Comunicaciones**, es hablar de una empresa especializada en consultoría , instalación, servicios y soluciones integrales de Telecomunicaciones, especializados en Telefonía fija y móvil, Wifi profesional, Internet y Domótica, avalado por los mejores operadores y marcas del mercado nacional, además de tener su sede en la ciudad de la cerámica. José Javier Rodriguez es la clave principal de este proyecto que vio la luz con la liberación del mercado de la Telefonía y han ido ampliando divisiones a la vez que lo hacía el sector y la demanda de clientes.*

José Javier, ¿Cuándo surge Inser- Comunicaciones y con qué valores y objetivo se presentó en el sector de la Telefonía- e Internet?

En el año 1998 con la liberación del mercado de las Telecomunicaciones trabajé como comercial en este sector asesorando a particulares y a empresas de la comarca de Talavera ofreciéndoles los servicios de la compañía donde les garantizaba un ahorro en sus facturas de telefonía, y a la par instalaba equipos que mejoraban las prestaciones y eficacia de estos clientes. Después de estos años y de la experiencia adquirida, fue lo que me motivó a dar el paso y convertirnos en Inser Comunicaciones. ¿Nuestro objetivo? Es ofrecer a nuestros clientes un abanico de mejora en sus comunicaciones de una manera profesional y segura.

Los comienzos no son un camino de rosas, José Javier ¿cuáles han sido las dificultades que se ha encontrado en estos años de vida empresarial?

Gracias a la formación constante de mi equipo dificultades reales no hemos tenido, si en los inicios comerciales porque solo existía en España un solo operador. El cambio no era nada halagüeño y hubo que emplearse a fondo para que pudieran confiar en nosotros, sobre todo, teníamos que hacerles ver a lo clientes las ventajas que tenían en sus facturas de cara al nuevo operador y eso, costó un poquitín de trabajo pero lo conseguimos.

¿Podría explicar exactamente que es una centralita virtual?

Una centralita virtual, llamada también centralita en la nube, es un sistema telefónico cloud que integra todos los servicios de una centralita tradicional con los beneficios de la telefonía IP. La centralita virtual permite disfrutar de todas las funciones de una centralita física, sin verdaderamente tenerla, ya que se encuentra alojada en la nube, beneficiándose a su vez de los ahorros y flexibilidad de la voz IP Además, al no requerir de hardware, los servicios de centralita virtual no necesitan ningún tipo de inversión, y tienen costes de mantenimiento y de actualizaciones, ya que somos los proveedores del servicio los que nos encargamos de todo. En definitiva, contratando servicios gestionados de centralita en la nube como MEET-IP las pymes ganan en competitividad.

¿En qué se diferencia su servicio de centralita en la nube, vozip de otros procedimientos que hay en el mercado?

Tengo que decirla que , el sistema que nosotros manejamos es mucho más que una centralita en la nube, ya que incluye también llamadas , el mantenimiento de las líneas y el acceso a internet profesional, de manera que el cliente reduce la gestión de comunicaciones al tener un solo interlocutor y factura. Con respecto a la conexión a internet, el sistema cloud incluye, un

GLM Gestionando Soluciones Financieras
Carnicería LA PAZ
calpama inversores
Comercial ROMO Veterinario
juguettos
instelcon

servicio gestionado de internet que ofrece múltiples accesos 4G y fibra hasta un total de un T (terabyte), garantizando la seguridad y calidad de los servicios además de, ofrecer la posibilidad de soluciones inalámbricas para estar conectados a internet en cualquier lugar.

¿Cómo beneficia a las empresas la instalación de soluciones de Voz-IP?

La comunicación digital conlleva muchas ventajas y beneficios para las empresas .En un principio, permite crear una mejor imagen de la empresa hacia el exterior y tener un mayor control y distribución de las llamadas entrantes, mejora el trato a clientes y proveedores y hace más eficiente la comunicación interna. Por otra parte también hay diferencia de precios y es por esto que, nosotros disponemos de equipos híbridos, que mezclan las tecnologías, analógica y digital e IP, tanto en extensiones como en linea.

¿Cuáles son las soluciones más demandadas por las empresas?

Evidentemente, la demanda crece día a día, ya que está cambiando la forma de trabajar y la forma de comunicarnos. Las empresas han experimentado un cambio radical con la situación generada por el Coronavirus (covid-19) . Hablamos de una nueva realidad empresarial a todos los niveles. Nuestra plataforma de Cloud es la solución más solicitada. Simplemente porque tiene una solución sólida, económica, fiable y con multitud de funcionalidades frente a las soluciones de comunicación tradicionales.

¿A qué retos debe enfrentarse hoy en día un operador de telefonía para empresas?

Lo más importante es tener los productos y servicios disponibles a la altura de la demanda del cliente a un precio asequible. Innovación y renovación deben estar a la par de la revolución tecnológica.

¿Tiene en mente presentar alguna novedad importante?

Por supuesto, somos una empresa dinámica y, de hecho en este sentido estamos a punto de que vea la luz nuestro nuevo sistema en la nube, totalmente único e innovador. Se trata de la conversión de un sistema físico a virtual de la marca Ericcson-LG

Dada su experiencia ¿Cómo cree que van a evolucionar los sistemas Voz-IP y cómo los nuevos avances como el 5G?

Sin lugar a dudas, el 5G ha llegado para quedarse y, más concretamente, para cambiarlo todo. El 5G, supondrá un avance importante con mayor uso de sistemas con movilidad total. El teléfono de sobremesa desaparecerá del mercado, y se potenciará el manejo e integración de la centralita con eventos en vivo gracias al ancho de banda que ofrece la tecnología 5G y la inter-

“Tenemos un equipo muy completo, contando con personal altamente cualificado en todas las áreas”

GRUPO DE EMPRESAS RUBIO Y HERMANOS
Ayuntamiento de Navalcán
Global-ei
ASESORES DATACONTROL, S.L.

conectividad del IoT (internet de las cosas) con nuestro mundo habitual.

Para conocer un poco más sobre Inser Comunicaciones, ¿nos podría comentar cuántas personas son más o menos en las oficinas donde desarrollan la actividad y donde se encuentran las mismas?

De cara al cliente Inser Comunicaciones tiene una característica que la diferencia de sus competidoras y del que estamos especialmente orgullosos, que es nuestro personal. Tenemos un equipo muy completo, contando con personal altamente cualificado en todas las áreas, comercial, administración, producto, y servicio técnico etc. Nuestro radio de acción no solo es Castilla la Mancha, sino que tenemos presencia en Madrid, Extremadura y Castilla León aunque nuestra licencia como operadores e instaladores nos permite movernos por toda España. Nuestra oficina está situada en la calle Antonio Soria, 4 de Talavera de la Reina.

¿Qué les diferencia dentro del sector frente a la competencia?

Nuestra empresa ofrece un servicio tomando en consideración las circunstancias particulares del consumidor. Nos centramos en las necesidades del mismo con el objeto de dar un servicio adaptado a dichas necesidades, con el mejor soporte del mercado y ofreciendo un trato personalizado al cliente.

¿Están notando un incremento de las empresas que están interesadas en sus servicios?

Debido a la desaparición de las líneas de cobres, y el cambio a sistemas VOZ-IP han aumentado las solicitudes con referencias al cambio de sistemas telefónicos.

Los clientes necesitan empresas que conozcan de primera mano las necesidades y el mercado para dar soluciones integrales, y desde Inser - Comunicaciones les brindamos esta posibilidad que acrecienta nuestra empresa por la confianza depositada en la misma.

Para terminar, proyectos de futuro de Inser Comunicaciones?

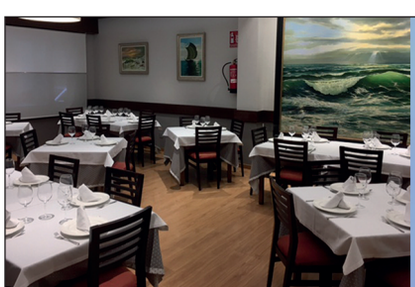
Continuar en nuestra línea de integración de sistemas y certificarnos en divisiones, y optar por proyectos innovadores. ■

INMA GONZÁLEZ

Servicios de Instalación y Mantenimiento Multimarca.
Estudios gratuitos para ahorro en sus facturas Telecomunicaciones.

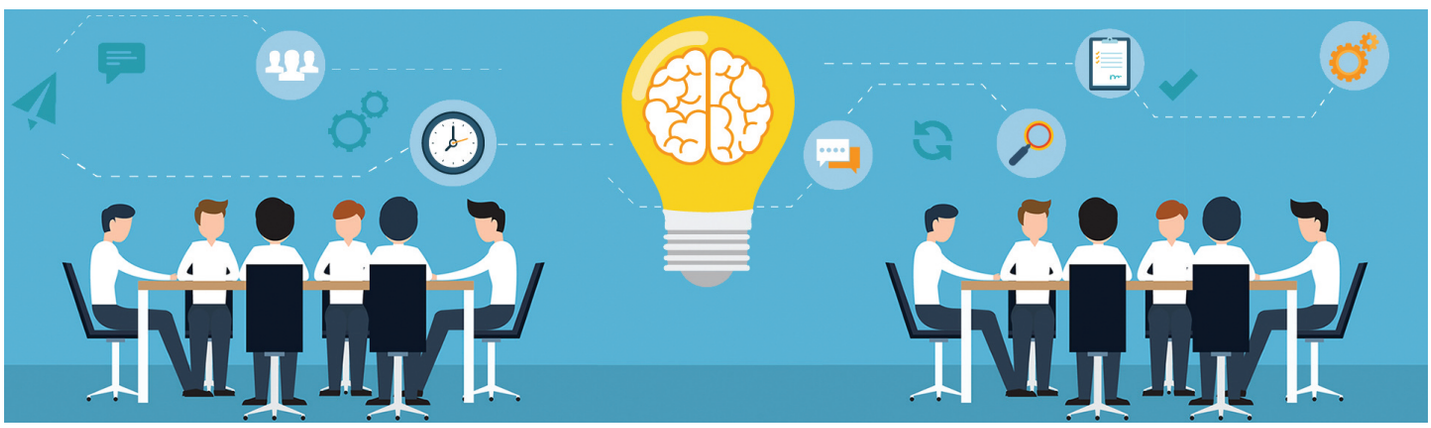
GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL · SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL · SECRETARÍA DE ESTADO DE TELECOMUNICACIONES E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES · AGENDA 2030 · ESPAÑA PUEDE

INSTALADOR AUTORIZADO 10449



DESDE 1972
PENALTY
MARISQUERIA
Calle Cabeza del Moro, 5-7
45600 TALAVERA DE LA REINA (Toledo)
E-mail: info@marisqueriapenalty.es
Teléfonos: 925 815 344 / 925 812 870

IMPULSAR EL TALENTO EN LA EMPRESA CON PROPÓSITO



Atravesamos una crisis sin precedentes. Es un hecho que no contábamos con experiencia previa para gestionarla, como también sus efectos duraran años. Ya hemos alcanzado una tasa de desempleo del 71% y han desaparecido más de 130.000 empresas.

Dicho esto y mirando hacia delante, es cierto también que de situaciones inesperadas e incluso críticas, devienen potenciales oportunidades. Ciertamente, el objetivo ahora es recuperar normalidad cuanto antes, pero también considerar y entender esas oportunidades ante un futuro incierto. Para caminar con pie firme en este tránsito, hemos de apoyarnos sin duda, y más que nunca, en nuestro PROPÓSITO. Esto es el motivo que nos mueve, que nos empuja, que nos alienta, que nos permite crecer y evolucionar. En definitiva, el conductor de nuestro comportamiento. Desde el Grupo Cramer , nuestro PROPÓSITO es contribuir a hacer un mundo mejor a través de la generación de empleo, mejorar la empleabilidad de las personas y ayudar a las miles de familias y trabajadores trágicamente apartados del mercado laboral a volver a tener la oportunidad de encontrar un trabajo, y con ello, sentirse plenamente integrados en la sociedad. Comprometidos con las personas, con el talento que sin duda todos tenemos, con lo diversos que somos, comprometidos definitivamente con el PROPÓSITO de hacer un mundo un poco mejor. Extraordinariamente retador pero, sin duda, tanto o más estimulante. No sé hasta dónde llegaremos, pero sí que nos esforzaremos al máximo. Ese es nuestro PROPÓSITO. ■

LEANDRO CURIEL ESTEBAN
Community Manager / Cramer Digital

GØMA
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
Cambridge English Qualifications
Aptis

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

DR. ROBERTO POZO MORENO

Profesionalidad, Constancia y Solidaridad

Sin duda, esta es una gran noticia, y nos viene de la mano del respetado Dr. Roberto Pozo Moreno, especialista en aparato digestivo, endoscopia y colonoscopia sin dolor.

Y es que los talaveranos estamos de suerte ya que el nuevo Hospital Parque Marazuela, tras sus obras de ampliación y renovación, ha integrado en el puesto de jefe de Unidad de Aparato Digestivo al eminente médico.

De todos es conocido este nuevo Hospital fundado en 1957, ubicado en la Avenida de Extremadura, nº 5, donde hemos venido al mundo muchos ciudadanos de nuestra ciudad.

El Dr. Pozo Moreno, a petición del director general de Hospitales Parque, el Sr. Alejandro Rey, dispone de su propia consulta donde ofrece toda su cartera de servicio personal privado a los pacientes; si bien habría que mencionar que anteriormente y durante 15 años, era en el quirófano del mencionado Hospital donde ya realizaba las pruebas intestinales sin dolor.

Este traslado supone una gran mejora en la calidad sanitaria para la ciudad, donde antes de la llegada del Dr. Roberto Pozo, quien introdujo la técnica de la sedación en colonoscopia, se veían obligados a desplazarse a Madrid si no querían sufrir dolor. Además, como el, mismo reconoce, ha supuesto una notable mejoría en cuanto a su anterior centro de trabajo, siendo una policlínica donde todo era más reducido. También hay que recordar que seguirá en su consulta por las mañanas en el Hospital General de Nuestra Sra. Del Prado.

MOVIDO POR LA CONSTANCIA

Para conocer mejor a este gran profesional, decir que comenzó sus estudios en su ciudad natal, Badajoz, trasladándose posteriormente a Oviedo y más tarde a Sevilla donde se especializó en Aparato Digestivo.

Aunque su probada experiencia es fundamental para generar confianza en sus pacientes, también lo es su generosidad, vitalidad, sensibilidad y empatía.

El mismo reconoce en una reciente entrevista, que todo ha evolucionado mucho, sobre todo la vertiente terapéutica. Antes las enfermedades inflamatorias no se diagnosticaban apenas, el cáncer de colon ha cambiado significativamente en su tratamiento. Además, la forma de trabajar también ha mejorado, en la actualidad se colabora más en equipo y los facultativos están más formados y especializados.

Hace hincapié en la relevancia de la sedación. El no tener miedo a la realización de pruebas con endoscopio, bien sea gastroscopia (vía oral) o colonoscopia (vía anal), es fundamental para un diagnostico precoz y su posible tratamiento. Los endoscopios son instrumentos flexibles que llevan incorporada una cámara digital y un canal a través del cual se pueden tomar biopsias, extirpar pólipos, tratar lesiones sangrantes, o extraer cuerpos extraños.

Aparte de estas técnicas que son las más habituales, en el Hospital Parque Marazuela se realizan exploraciones más complejas, como el estudio de vía biliar, ecografías abdominales, etc. Todo un lujo para aprovechar muy cerca de nosotros, un gran avance para nuestra ciudad Talavera de la Reina. Para el renovado Hospital, la llegada del doctor ha supuesto contar con el primer especialista en Digestivo desde su fundación en 1957. Además, con el nuevo proyecto el centro se ha ampliado con otros edificios colindantes para trasladar las consultas que anteriormente no cabían, como dermatología o ginecología.

Grupo OTERO · JOSÉ LUIS BODAS · CENTRO DE REPARACIONES Hnos. JIMÉNEZ, s.l. · ENCLAVE ABOGADOS Y ECONOMISTAS · SAN DIEGO CENTRO RESIDENCIAL · CENTRO DENTAL Ocampo

MOVIDO POR LA SOLIDARIDAD

Es imposible no hablar de la situación que hemos vivido y seguimos viviendo y que ha dado lugar a que el Dr. Roberto Pozo Moreno, sea el embajador de nuestra Fundación durante casi dos años consecutivos, representando el mismo Proyecto empresarial Solidario **Asociación Down Talavera** como consecuencia del coronavirus, dando lugar a su permanencia un año más. Un hecho único en nuestra historia, y que desde la junta directiva, se adoptó por unanimidad.

A todos nos pilló por sorpresa esta situación, y la verdad y pese a este tiempo, el Dr. Pozo, se ha implicado en el pero no ha podido disfrutarlo como le hubiera gustado. Además, considera que nunca es suficiente el apoyo que se brinda a los más vulnerables y recalca la importancia de trabajar juntos y no romper ningún eslabón de la cadena solidaria con el fin de conseguir los objetivos.

Desde aquí agradecemos al Dr. Pozo "Embajador Solidario de Fundación Futurart", su gran implicación y entrega a los demás. El mismo reconoce que sufre porque uno no es de acero. Cuando se inicia esa relación de respeto "médico-paciente", la empatía necesaria le lleva afligirse y sentir por lo que está pasando esa persona. Indudablemente, la medicina se está humanizando, otorgándose la misma importancia al cuerpo como al alma, y a Roberto Pozo, le ha tocado el corazón. ■

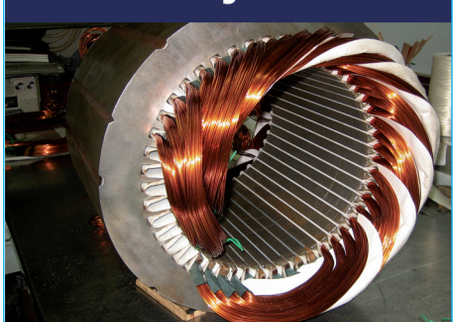
INMA GONZÁLEZ

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

Talavera higiene

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.

Diversey · Eurosanex · hygolet hygiene service · GGC Goma-Camps · cisne · Gerdisa 100 · vileda · Sanicen · Garciadepou · nupik · Jofel · CH Química · Kimicar

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

Tel.: 925 81 90 31

CON TU SALUD NO TE LA JUEGUES: CÓMO SABER ELEGIR UN VERDADERO PROFESIONAL

Desde COFICAM, junto al resto de colegios profesionales que integran el Foro Sanitario de Albacete, compuesto por los Colegios Profesionales de Medicina, Enfermería, Odontología, Fisioterapia, Psicología, Podología, Farmacia, Dietética y Nutrición, Veterinaria y Óptico-optometristas, hemos puesto en marcha una campaña en contra del intrusismo profesional. El objetivo de esta campaña es difundir y potenciar la figura del profesional sanitario colegiado, como garantía para la población, a través de la acreditación y posesión de un título, así como de la autorización expedida por la Consejería de Sanidad de Castilla-La Mancha. Además, la campaña trata de crear conciencia entre los ciudadanos y que, sea cual sea la dolencia que padezcan, acudan siempre a un profesional colegiado.

En el caso de la Fisioterapia, es una profesión que cuenta con diferentes campos de actuación con innovaciones y mejoras continuas para la que los profesionales deben estar en formación continua. Esta disciplina, cada vez más conocida y valorada por la población general, ayuda a mantener en buen estado las articulaciones, la fuerza muscular y el equilibrio.

El fisioterapeuta es un profesional sanitario con capacidad para valorar cualquier tipo de lesión. Casi siempre se le suele relacionar con el tratamiento de dolencias ya que es la ciencia más recurrida tras sufrir una lesión, ya sea deportiva, derivada de un accidente o después de una operación, pero el fisioterapeuta también es un experto capaz de ofrecer información sobre hábitos posturales que prevengan dolores.

Mantener el cuerpo sano puede ayudar a prevenir lesiones y degeneración de la forma. Según el ejercicio o actividad que se practique, el fisioterapeuta puede recomendar ciertas pautas que ayuden a reducir el riesgo de lesión, así como a mantener un buen nivel de rendimiento o simplemente o una buena calidad de vida. En este sentido se le puede preguntar qué actividad física o ejercicios son beneficiosos para el estado del paciente.

Por otro lado, cuando se entra en la tercera edad la pérdida de equilibrio es algo normal lo que puede provocar caídas con daños importantes. En estos casos, los fisioterapeutas realizan una valoración funcional prestando especial atención a las piernas, brazos y también la columna, estableciendo un determinado tipo de tratamiento individualizado.

También cabe destacar que el conocimiento sobre la Fisioterapia no es el mismo en todos los ámbitos de la población. La gente joven tiene más en mente acudir a los profesionales cuando tienen un problema o antes de que se complique, pero también hay que reconocer que el desconocimiento de las nuevas terapias y campos de actuación, a veces, es un inconveniente para acercar la profesión a todas las capas de la sociedad. Desde COFICAM queremos resaltar la importancia de acudir al fisioterapeuta al menos una vez al año.

Por último, es cierto que en los últimos tiempos ha aumentado la proliferación de personal no cualificado ofertando masajes terapéuticos sin tener la formación adecuada. Este tipo de clínicas ilegales no se llevan a cabo las normas de higiene y los materiales que se utilizan no son los más adecuados. Por ello, es importante que el ciudadano interesado que acuda a una clínica fisioterápica pregunte por la acreditación y la posesión un titulo universitario del fisioterapeuta que le atienda. Además, es obligatorio que el profesional sanitario esté dado de alta e incorporado como Ejerciente en el Colegio Profesional correspondiente y que el centro sanitario o establecimiento esté autorizado por la Consejería de Sanidad. El numero de registro debe estar visible.

Ante cualquier duda, se indica a la población que consulte con los colegios profesionales. ■

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

GREENVERTISING O PUBLICIDAD ECOLÓGICA

Lo verde está de moda, es obvio. ¿Cuántos productos "eco", "bio", "reciclados" … podemos encontrar hoy en día? Incluso provenientes de marcas tradicionalmente contaminantes.

Denominamos "greenvertising" a la publicidad ecológica… aunque curiosamente **la publicidad ha sido culpada en muchas ocasiones de degradar el medioambiente** incitando al consumo desmesurado (Reich y Armstrong-Soule). Pero la realidad es que a través de la publicidad se pueden favorecer hábitos de consumo sostenible, evitando el desperdicio, favoreciendo procesos de producción ecológicos, comprando marcas comprometidas con el medioambiente…

Precisamente **el objetivo del "greenvertising" es crear conciencia y actitudes positivas hacia las marcas** y las empresas por su actitud hacia la ecología, creando con ello una ventaja competitiva que les posicione mejor en el mercado. Tal es esa ventaja que los productos sostenibles obtuvieron beneficios de 97 mil millones de euros en 2014 y se prevé que sean de 150 mil millones de euros en 2021.

De hecho, **uno de cada tres consumidores prefiere opciones ecológicas** al comprar productos y está dispuesto a pagar más por ellas. Más aún, tres cuartas partes de los españoles toman decisiones de compra influenciados por la ética y la sostenibilidad ("Otro consumo para un futuro mejor", OCU y Foro Nes).

Por el contrario, **los productos ecológicos tienen algunas desventajas** como ser considerados más caros, son más difíciles de encontrar, dificultad para los consumidores para saber que un producto es realmente ecológico... Aunque, probablemente, la nota más perjudicial de la publicidad y del marketing relacionado con la ecología es el "greenwashing".

El greenwashing es la falsa utilización por parte de las empresas de la preocupación y del cuidado del medioambiente, proyectando una imagen "verde" inexistente que puede ser tremendamente perjudicial para las propias empresas. Por ello, es conveniente incidir en que si una empresa quiere hacer publicidad ecológica debe tener una verdadera inquietud por el medioambiente y acometer medidas que lo favorezcan, de lo contrario puede ser severamente perjudicada por el mercado.

Aunque existen autores, como Liu (2015), que directamente manifiestan que cualquier publicidad ecológica es un mero engaño, al intentar convencer al público de que la solución a los problemas medioambientales es comprar productos "verdes", o comprar a empresas "verdes". Una persona que haya tenido una mala experiencia con el greenwashing genera aversión contra la publicidad ecológica, indiferencia hacia los productos ecológicos y recelo ante los mismos.

Si definitivamente queremos montar una campaña de publicidad "verde" debe tener en cuenta varios aspectos fundamentales:

- Investigar y elegir el público adecuado, pues no todos los grupos están igualmente concienciados con los problemas del medioambiente.
- Trabajar el factor precio de forma correcta, si se produce incremento en el precio del producto ecológico el valor percibido debe seguir siendo superior al valor real.
- Destacar las ventajas que se obtienen al ser un producto o servicio eco-friendly.
- Usar y gestionar adecuadamente las redes sociales.
- Entender y comunicar correctamente a los grupos comprometidos, como la generación millennial.
- Comprensión del comportamiento proambiental.
- Cuidar el mensaje publicitario para que conecte adecuadamente y no se haga ostentación de manera superficial del ecologismo.
- Integrar y unificar las diferentes comunicaciones ecológicas de la empresa.
- Generar educación ambiental a través de los impactos publicitarios.

Algunas **ideas para focalizar el marketing y las campañas de publicidad ecológica** son:

- Disminuir los desperdicios.
- Fomentar el uso sostenible.
- Concienciar sobre problemas relacionados con la contaminación y el cambio climático.
- Apoyar causas ambientales, como la protección de bosques y los diferentes hábitats naturales.
- Apoyar causas relacionadas con la protección animal, tanto en los espacios salvajes como en el fondo marino.
- Participar y asociarse en actividades ambientales.
- Ofrecer productos de marca o certificados naturales.
- Estar presente en acciones sociales.

TOMÁS ARRIERO
Gerente de Ventas del Grupo Prisa Radio

SERVICOMTEL TELECOMUNICACIONES · EBORA Group · coficam · INSER COMUNICACIONES · delivery TATY EXPRESS · Óptica DE LA FLOR · Montejo ASESORES, S.L.

TALAVERA SE VUELCA CON SUS HÉROES OLÍMPICOS

La ciudad de Talavera tenía ganas de devolver a Sandra Sánchez, Paco Cubelos y Fernando Alarza, parte de las muchas emociones vividas en los Juegos Olímpicos Japoneses.

La karateka Sandra Sanchez, que se alzó con el oro olímpico en la modalidad de kata ante la japonesa Shimizu, además fue abanderada española en la ceremonia de clausura en el Estadio Olímpico de Tokio.

Por su parte, el piragüista, Paco Cubelos, terminó sexto en el K2- 1.000 metros, consiguiendo diploma olímpico y finalmente el triatleta, Fernando Alarza, se clasificó duodécimo en la prueba individual y fue décimo en la prueba mixta.

Los olímpicos han recorrido cerca de nueve kilómetros por las calles de la Ciudad de la Cerámica en tres vehículos descapotables, han iniciado el desfile en el parque comercial El Golf para finalizar en la plaza del Pan, donde han sido recibos en la puerta noble del Ayuntamiento de Talavera por la alcaldesa de la ciudad, Tita

muebles carrasco
GROVIK 2001
talauto GRUPO EMPRESARIAL
Durán Ferretería
BORA Extinción
LOGÍSTICA CAROSAN

García Elez, acompañada por diferentes miembros de la corporación municipal.

Durante el acto han desfilado por la puerta noble del ayuntamiento de la Ciudad de la Cerámica diferentes escuelas deportivas, las de sus deportes karate, piragüismo y triatlón, además de otros como fútbol, ciclismo, bádminton, tenis, gimnasia rítmica, tiro con arco o patinaje artístico, un desfile que ha sacado múltiples de sonrisas a nuestros olímpicos.

Posteriormente y en la misma plaza del Pan ha sido el lugar elegido para llevar a cabo el acto ceremonial, donde han acudido más de 500 talaveranos, debido al aforo permitido por la pandemia del Covid-19, un evento en el que se han cumplido también con las distancias de seguridad y el resto de medidas sanitarias vigentes en nuestra comunidad.

En referencia al logro obtenido "Medalla de Oro" en dicha competición olímpica, la karateca talaverana ha asegurado que "fue un momento increíble, lleno de emociones, y algo que no podré olvidar nunca".

Sandra Sánchez, ha querido dedicar este reconocimiento a las personas que han fallecido durante la pandemia, y ha animado a todos los jóvenes a practicar deporte, "luchar siempre por lo que queréis". "La suma de todos los momentos

INTERNACIONAL DE COMERCIO Y DESTILERIAS J. BORRAJO
cratal
www.cratal.es
CLINICA KALOS MEDICINA ESTÉTICA
CRETA CENTRO DENTAL
Comercial Méndez
Recreativos Talavera, s.a.

es lo que te hace llegar a ganar una medalla como esta” .

Por su parte, Paco Cubelos se ha dirigido a los jóvenes deportistas presentes en el acto, señalando que” cada uno haga lo que le guste, hay que buscar lo que realmente a uno le gusta, apasiona y motiva, y hacerlo y disfrutarlo, así es como uno saca lo mejor de uno mismo”.

Con Pasión, dedicación y esfuerzo diario he llegado a estar donde estoy, y seguiremos ya que queda mucho camino aún por recorrer y mis mejores años están todavía por venir”, ha enfatizado el palista talaverano.

Durante su intervención, el triatleta Fernando Alarza ha puesto en valor este éxito colectivo del deporte talaverano y ha reconocido que “he vivido en muchos lugares del mundo, pero lo que siento por Talavera es brutal, es amor cariño y lo que estamos recibiendo hoy es una auténtica pasada”.“Durante unos días, minutos, y horas hicimos que la ciudad se uniera y pudiera disfrutar del deporte talaverano”, ha concluido Alarza, bronce mundial en 2016 y plata europea dos años después.

Finalmente, desde el equipo de Gobierno talaverano han puesto en valor “el hito que ha supuesto la participación de tres deportistas olímpicos talaveranos en Tokio, dejando huella en la historia deportiva de la ciudad”. Tita García Elez alcaldesa de la Ciudad, ha insistido en que “para una ciudad como la nuestra tener tres atletas en los Juegos Olímpicos es algo prodigioso”. “Alarza, Cubelos, y Sandra son los referentes de una generación que destaca por su entrega, valor y dedicación”, ha comentado la alcaldesa de la ciudad. ■

HOSPITAL PARQUE MARAZUELA

DR. ROBERTO POZO MORENO

Jefe de Unidad de Aparato Digestivo

* Especialista en Aparato Digestivo, Endoscopia y Colonoscopia con Sedación

* Tratamiento de la Obesidad (Balón intragástrico)

* Enfermedades del Hígado

* Colitis Ulcerosa

* Enfermedad de Crohn

Teléfono: 925 81 52 81

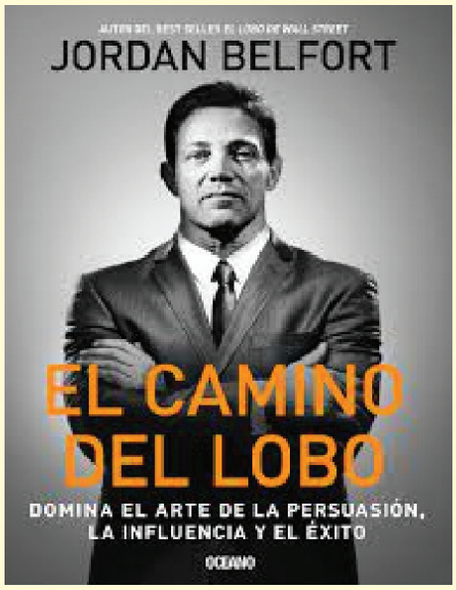
Av. Extremadura, 5,
TALAVERA DE LA REINA
45600 TOLEDO

CAMINANTE, NO HAY CAMINO ¿O QUIZÁ SÍ?

Hay muchas razones para empezar a escribir. Cada escritor cuenta qué le llevo a escribir. Puede ser una necesidad intríseca de la persona, la necesidad de comunicarse con otros está en cada uno de nosotros. Puede ser la necesidad de poner negro sobre blanco una experiencia, pero la mayoría de los libros que reseñamos en esta columna comienzan de la misma forma: "espero que esto que está aquí escrito ayude a otros a encontrar su camino".

Así comienza *El camino del lobo*, de Jordan Belfort. Con el subtítulo de *Domina el arte de la persuasión, la influencia y el éxito*, otra de las cosas comunes que hace Belfort es presentarse al lector. Los libros de nuestra columna no son libros de ficción y estos autores suelen contarnos quiénes son y cómo han encontrado esa solución mágica que todos buscamos constantemente: "la receta de la felicidad y el éxito personal". La diferencia con el resto de títulos que hayan podido leer es que ustedes ya conocen a Jordan, conocen al protagonista de nuestra historia, aunque la cara que tiene para todos es la de Leonardo Di Caprio, la cara que le puso Scorsese en la peli que narra la vida y milagros de "El lobo de WallStreet", creo que ya saben de lo que hablo.

El camino del lobo es esa parte de la peli que no vemos, la que viene después del "The End" en las películas. ¿No se han preguntado miles de veces al final de las películas románticas qué pasa después del "sí quiero"? ¿Qué pasa cuando esa pareja ultrafeliz de la peli tiene que afrontar quién lava la ropa o va a la compra? Pues eso es *El camino del lobo*, cómo Jordan Belfort aprende



que el sistema de ventas que se demuestra es increíblemente exitoso puede usarse de forma ética y moral para no caer en los excesos que conocemos en el film. Reconocer errores de planteamiento y aprender de ellos para seguir adelante, explica cómo ha modernizado su forma de entender el mercado y nos permite entender que existen maneras de vivir cómodamente ganando dinero sin que eso signifique "aplastar" a nadie o relegarlo a un simple número.

El camino del lobo no es el gran libro de las recetas de nada, sinceramente, se lo digo después de haber navegado en tantos libros como ustedes ya saben. Pero en cada página encontramos a un hombre que aprende de los demás, que trata de mejorar y que se crece ante las dificultades.

Además, si ustedes quieren, es un libro más ameno de lo habitual en este tipo de escritura. Es la continuación de la "película de su vida". Los diálogos son vibrantes y la lectura es sencilla. Hacia dónde les lleve a ustedes es algo a lo que solo podemos arriesgarnos después de su lectura. En el fondo, lo único que descubre Belfort es que el camino más fácil para llegar a alguna parte es la "línea recta". Así es como llama a su sistema de ventas. Un sistema basado en algo que no siempre es fácil de conseguir: la seguridad en uno mismo.

Déjense llevar en línea recta por Jordan Belfort.

Jordan Ross Belfort, nacido en el barrio del Bronx en nueva York es en la actualidad un conferenciante y antiguo *bróker.* Es conocido por haber sido acusado y declarado culpable por manipulación del mercado de valores, lavado de dinero y otros delitos relacionados con las altas finanzas. Belfort ha escrito dos libros autobiográficos, *El lobo de Wall Street* y *Atrapando al lobo de Wall Street*, además del que nos ocupa hoy, traducidos a 18 idiomas y publicados en más de 40 países. En 2013 su historia fue llevada al cine por el director Martin Scorsese en *El Lobo de Wall Street*, una adaptación de sus memorias. ■

RAQUEL TORRES LUMBRERAS
IES Gabriel Alonso de Herrera

Disponible en App Store
delivery TATY EXPRESS TALAVERA
Disponible en Google Play
691 014 619 www.tatyexpress.com

FUNDACION Futurart®

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Damos la bienvenida a la nueva empresa asociada a Fundación Futurart: **TATY EXPRESS**. 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.

delivery TATY EXPRESS

TATY EXPRESS Cerca de Ti

Es una plataforma digital donde los negocios locales se fusionan con el fin de ofrecer a sus clientes la experiencia de compra On line.

Una nueva forma de comprar en los restaurantes y comercios de siempre y sin salir de casa.

Puedes pedir a domicilio comida de tus restaurantes favoritos y todo ello con el móvil desde la App o desde la web de **Taty Express.** Te lo llevan a casa al trabajo o donde quieras.

Taty Express está ubicado en el callejón de la Caridad, 6 siendo su horario de apertura de lunes a viernes de 12:00h a 23:30h y el número de teléfono para sus pedidos: 691 01 46 19 o bien, su web www.tatyexpress.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.

GRUPO VETTONIA SEGURIDAD

www.vettoniaseguridad.com | 902 090 218 | #InstalamosSeguridad

Durán
Ferreteria

TU FERRETERÍA INDUSTRIAL

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

- +40 años — **MÁS DE 40 AÑOS DE TRAYECTORIA**
- **12.000 M² DE INSTALACIONES**
- **90.000 PRODUCTOS EN STOCK**
- **SERVICIO EN 6 PROVINCIAS**
- **EQUIPO DE 50 PROFESIONALES**
- **FLOTA DE VEHÍCULOS PROPIA**
- **2 REPARTOS DIARIOS**

Talavera 925 814 365

Illescas 925 501 796

Navalmoral 927 535 538

www.ferreteriaduran.es | Síguenos en