

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS

TIENE LA PALABRA

Javier de Antonio Arribas
PRESIDENTE DE FEDETO

DE UN VISTAZO

Carluna Talavera

EMPRESARIA

Clara Sánchez Valero
CENTRO AVANZA

DE CERCA

EnClave Abogados

DEPORTES

Sandra Sánchez

**Gustavo
López
Martín**

ASESOR FINANCIERO

TECNIGRAF®
soluciones gráficas
tedamás

Impresión Offset y Digital
Gran Formato
Diseño Gráfico
Diseño Web y Multimedia

C/Victoria Kent, 20
Pol. Ind. "La Floresta"
45600 TALAVERA DE LA REINA
Tel. 925 81 22 50

www.tecnigraf.es



Digital Factoría tiene como uno de sus objetivos impulsar la relación de las empresas con sus clientes a través de una plataforma adaptada para aprovechar al máximo las oportunidades a través de móvil.

Nos presenta la SOLUCIÓN EFICAZ PARA CAPTAR Y FIDELIZAR A TUS CLIENTES que nos permite crear y gestionar cualquier tipo de tarjeta de fidelización y acreditación digital.



CARNET DE SOCIOS

TARJETAS VIP

ACREDITACIONES

TARJETAS DE PUNTOS



Notificaciones push, programación de mensajes basados en la ubicación, segmentación de usuarios, personalización de las comunicaciones, etc...

Una solución rápida, eficaz y económica para IMPULSAR LA RELACIÓN CON TUS CLIENTES Y MEJORAR TUS RESULTADOS.

Más información en

www.digitalfactoria.com

[4] LO HACEMOS POSIBLE
DOWN TALAVERA

[6] A FONDO
GUSTAVO LÓPEZ MARTÍN

[10] DE LEY
ROBERTO GONZÁLEZ

[11] TIENE LA PALABRA
JAVIER DE ANTONIO ARRIBAS

[15] MARKETING ONLINE
ABRAHAM AMOR

[16] DE UN VISTAZO
CARLUNAS TALAVERA

[18] EMPRESARIA
CLARA SÁNCHEZ VALERO

[20] DE CERCA
ENCLAVE ASESORES

[23] ENTRE LÍNEAS
RAQUEL TORRES LUMBRERAS

[24] EN VALOR
COMPLEJO RURAL EL MESÓN

[25] ACTIVIDADES FUTURART
VISITAS GUIADAS POR TALAVERA

[26] CULTURA
ANTONIO DEL CAMINO

[28] FACULTAD DE CS TALAVERA
JUANA MARÍA SERRANO GARCÍA

[30] PUBLICIDAD CON CIRITONE
TOMÁS ARRIERO

[31] DEPORTES
SANDRA SÁNCHEZ JAIME

[32] MISCELÁNEA

[34] NUEVOS ASOCIADOS

EQUIPO FUNDACIÓN FUTURART

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.

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 asociaciones sin ánimo de lucro, **apoyando cada año un proyecto** concreto elegido por las empresas solidarias que forman la fundación.

Más información en www.fundacionfuturart.es

Sé parte de la solución



JOSÉ LUIS BODAS

"Tenemos un problema", estoy convencido que esta frase le resulta familiar y que ha oído una y otra vez, un día tras otro a su alrededor.

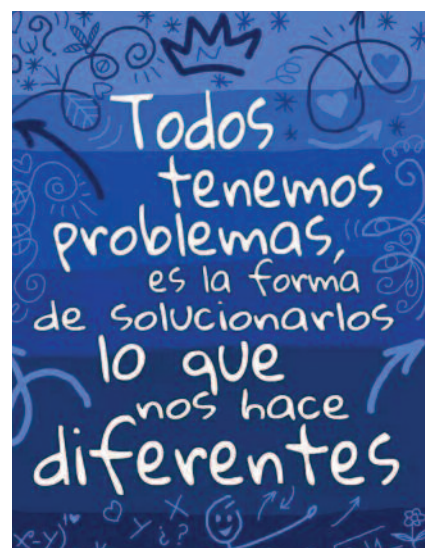
No es para preocuparse, más bien para ocuparse. Tener problemas, aunque nos pese, es lo normal. Las personas y las situaciones son complejas y no venimos de serie con soluciones incorporadas para todo. La bueno es que si existe un problema, existe una solución.

Por desgracia la tecnología todavía no resuelve los problemas que por arte de magia van surgiendo, aunque sin duda, su utilización es super útil para evitar o reducir los riesgos de muchos de ellos. Pero cuando el problema ya está aquí, en la mayoría de los casos le va a tocar a usted darle solución, y permítame una apreciación, si el problema es repetitivo ya tiene doble tarea, y si además tiene cierta insensibilidad a los problemas... peligro, acostumbrarse es otra forma de morir.

En estos momentos que la tecnología cobra tanto protagonismo y está tan presente en nuestro día a día, es un valor y parte imprescindible, como profesionales, aprender a gestionar y solventar los problemas y conflictos de manera eficaz, esto es, dar con el remedio adecuado para solventar lo que se pretende y no se quede en un parche, como se suele decir vulgarmente.

Muchas veces actuar en caliente y de forma improvisada hace que echemos más leña al fuego, y lejos de solucionar, lo que se hace es agravar la situación. Esto lleva

a centrar todos los esfuerzos en encontrar a alguien a quien culpar, en lugar de destinar las energías en encontrar la raíz del problema y encontrar la manera de evitar que se vuelva a repetir.



Todos los inconvenientes no esperados para la consecución de un propósito son las consecuencias de una causa, atajar las consecuencias quizás resuelva momentáneamente, pero la solución eficaz y definitiva es atajar la causa, el foco del problema. Sí, me estoy refiriendo a la ley de causa y efecto. A veces es tan obvio que lo obviamos.

Pero algo tan simple ¿por qué razón nos cuesta tanto llevarlo a la práctica? ¿Quizás haya soluciones que no gusten? ¿Es más fácil culpar que solucionar? ¿Falta enfoque y determinación para aportar valor en nuestras empresas?

¿Usted qué opina? ■



EMPLEO CON APOYO (ECA)

La inclusión de las personas con discapacidad en el mundo laboral sigue siendo un reto hoy en día. En este artículo hablaremos de la metodología de Empleo con Apoyo (ECA), que son un conjunto de acciones que promueven y facilitan esa inclusión de las personas con discapacidad en el mercado laboral ordinario.

El Empleo con Apoyo es una metodología basada en el paradigma de formación-empleo, que consiste en la formación del trabajador en el mismo puesto de trabajo, con unas tareas concretas y en un entorno determinado, garantizando así, un aprovechamiento óptimo del proceso de aprendizaje.

Durante el proceso de inclusión laboral, un preparador o preparadora laboral será el profesional que realizará un acompañamiento durante todo el proceso de la persona con discapacidad intelectual, dotándole de los apoyos necesarios fuera y dentro del puesto de trabajo. Esos apoyos se irán retirando paulatinamente con el fin de que el trabajador desarrolle su trabajo de la manera más autónoma posible.

En Down Talavera, desde el Servicio Regional de Capacitación, llevamos a cabo esta metodología, la cual, podemos dividir en varias fases:

1. BÚSQUEDA DE EMPLEO

Durante esta parte del proceso, el preparador o la preparadora laboral realizará varias funciones. Por una parte, realizará un análisis del sector empresarial de la ciudad. Se toma contacto con algunas

de estas empresas para explicar el servicio y así promulgar la necesidad de contratación de personas con discapacidad. En el momento en el que alguna empresa esté interesada y quiera formar parte del proceso, se firma un convenio de colaboración, previamente acordado, para fidelizar el contacto.

Este año 2022, con motivo de la celebración del Día Mundial del Síndrome de Down, desde la Asociación Down Talavera realizamos un desayuno informativo convocando a empresas ordinaria de Talavera de la Reina y su comarca para promover los beneficios y bonificaciones que pueden recibir si incluyen a personas con discapacidad intelectual dentro de sus plantillas. La experiencia fue muy enriquecedora, tanto para las empresas como para nosotros como asociación; por una parte, pudimos visibilizar la necesidad y el derecho de las personas con discapacidad a ser contratadas, y, por otra parte, pudimos tejer redes y contactos con empresas de nuestra ciudad.

Además, el preparador o la preparadora laboral también se encargará de llevar a cabo actividades pre laborales con los futuros trabajadores. Cuando hablamos de actividades pre laborales, nos referimos a realizar actividades que van a capacitarlos y prepararlos para el mundo laboral al que se van a enfrentar, como por ejemplo enseñarlos a cómo realizar un curriculum, una carta de presentación e incluso llevar a cabo rol playing para simular entrevistas de trabajo o posibles conflictos y situaciones que puedan darse dentro del entorno

laboral. El principal objetivo de estas actividades es anticiparles y dotarles de recursos y herramientas para que cuando se presenten esas situaciones puedan resolverlos de forma independiente.

La formación es una parte imprescindible del proceso laboral, y por eso, se realizan talleres de informática y manejo de nuevas tecnologías, enfocados en el aprendizaje de herramientas básicas y útiles para que los chicos y chicas puedan desenvolverse adecuadamente y puedan utilizarlas en un futuro puesto de trabajo.

2. VALORACIÓN DEL CANDIDATO

En esta fase se inicia un proceso de autodescubrimiento del trabajador con discapacidad, en el que identificará cuáles son sus capacidades, habilidades, destrezas, talentos e intereses laborales a través de la realización de diferentes actividades. El preparador o la preparadora laboral recoge y analiza esos datos para facilitar y realizar un perfil profesional para una mejor adecuación de sus intereses a un puesto de trabajo determinado.

3. ANÁLISIS Y VALORACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

En esta fase, el preparador o preparadora laboral determina cuáles son las tareas que debe desarrollar en un puesto determinado el trabajador con discapacidad. También es necesario conocer las habilidades, competencias y destrezas, así como los requerimientos básicos como nivel de conocimientos previos requeridos para desempeñar el



trabajo. Teniendo en cuenta ya esta información y los datos recogidos en la fase anterior, se seleccionará aquel candidato que mejor se ajuste a las características del puesto que hemos evaluado.

4. ADAPTACIÓN Y ENTRENAMIENTO EN EL PUESTO

En esta parte del proceso se realiza la primera toma de contacto del trabajador o trabajadora con el puesto de trabajo. La empresa explicará al trabajador las funciones del puesto para el que ha sido seleccionado.

La persona comenzará a trabajar y el preparador laboral dará los apoyos necesarios, los cuales serán variables según el caso:

- Apoyo intensivo: el apoyo será más intenso
- Apoyo medio: retirada del apoyo de forma progresiva
- Supervisión: retirada total del apoyo o supervisión esporádica.

Como hemos expuesto anteriormente, el fin de este tipo de apoyos es que se vaya retirando poco a poco para que la persona se vuelva lo más autónoma posible. La idea es disminuir, en la medida



de lo posible el apoyo directo externo, en este caso el del preparador/a laboral, promoviendo el uso de esos apoyos internos de la empresa, siendo así apoyos naturales, que serán los propios trabajadores de la misma, consiguiendo de esta forma una verdadera inclusión en un entorno ordinario.

5. SEGUIMIENTO Y VALORACIÓN

El preparador laboral realiza un seguimiento del trabajador, valorando la calidad de realización de tareas según los criterios de calidad fijados por la empresa, y si fuera necesario se retiran o se intensifican apoyos. Se valora también el desarrollo de las relaciones del trabajador con sus compañeros y el grado de inclusión del trabajador dentro del equipo de trabajo. Y especialmente, se promueven acciones para favorecer su continuidad en el puesto laboral.

Para que se pueda implantar la metodología de Empleo con Apoyo dentro de las empresas ordinarias, es necesario conocer que el empleo supone un derecho y un deber para cualquier persona con discapacidad, tal y como lo recoge la Convención

Internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad en su artículo 27:

“Los Estados Partes reconocen el derecho de las personas con discapacidad a trabajar, en igualdad de condiciones con las demás; ello incluye el derecho a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo libremente elegido o aceptado en un mercado y un entorno laborales que sean abiertos, inclusivos y accesibles a las personas con discapacidad. Los Estados Partes salvaguardarán y promoverán el ejercicio del derecho al trabajo...”

Por lo tanto, todas las personas tienen capacidad para desarrollar un empleo, pero sobre todo tienen derecho a ello. Down Talavera apuesta por el empoderamiento de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales y eliminar todos aquellos obstáculos y barreras que impiden su participación en la sociedad como ciudadanos de pleno derecho. De esta manera, promovemos la inclusión y la autonomía de las personas con discapacidad en la sociedad mejorando su calidad de vida. ■

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

GUSTAVO LÓPEZ MARTÍN

GESTIONANDO SOLUCIONES FINANCIERAS DESDE HACE MÁS DE 18 AÑOS

Tanto si eres uno de esos empresarios que gestionan su negocio desde hace años como si formas parte de aquellos emprendedores que están dando sus primeros pasos en el mundo empresarial en la actualidad, te habrás dado cuenta de que una empresa cuenta con diferentes patas sobre las que se sostiene. La gestión financiera es sin duda una de las más importantes y por ello es fundamental ponerse en manos de profesionales que nos ayuden a conocer las necesidades de nuestro negocio, descubrir qué es lo que realmente necesitamos y nos ofrezcan una visión analítica y experta de la situación en la que se encuentra nuestra empresa y las mejores acciones que podemos llevar a cabo.



La mayoría de las empresas cuentan con un asesor fiscal que se encarga de todo lo referente a los aspectos fiscales y contables, así como tareas relacionadas con la gestión y administración de la actividad a la que se dedique la organización. Esta figura es imprescindible para el buen funcionamiento de cualquier negocio, pero, igual de importante es la del asesor financiero, un profesional que conozca a fondo los números y resultados de la empresa y que vele por su salud financiera aconsejando y consiguiendo los productos necesarios para ella.

Y precisamente de la labor de un asesor financiero, de las ventajas que puede ofrecernos y de la situación de las empresas en la Comarca de Talavera, hemos hablado con Gustavo López. Un profesional con más de 18 años de experiencia afincado en Madrid, pero con una estrecha relación tanto personal como profesional con nuestra ciudad. Tomamos nota de su visión sobre el tejido empresarial de Talavera, las previsiones de futuro y cómo afectará a los diferentes sectores todo lo que está sucediendo en Europa.

Todos, en mayor o menor medida, hemos escuchado hablar de la figura del asesor financiero. Pero ¿Qué hace exactamente? ¿Todas las empresas necesitan uno?

Efectivamente, todas las empresas necesitan asesoramiento financiero a lo largo de su trayectoria. Aunque a menudo se confunda nuestro trabajo con el que desempeña una asesoría fiscal, nos dedicamos a ámbitos completamente diferentes. Las grandes empresas disponen de su propio director financiero dentro de su plantilla. Un profesional que se encarga de mantener la salud financiera en buen estado teniendo en cuenta los precios de venta, los márgenes con los que se trabaja... Además, se encarga de conseguir los mejores productos para la empresa gracias a las relaciones que establece con los bancos, esto es

posible debido a que son empresas de gran envergadura.

Pero como comentaba, todas las empresas necesitan un asesor financiero que vele por ellas, sean del tamaño que sean. Un profesional independiente es la mejor solución para todas aquellas pequeñas, medianas empresas y autónomos que también precisan de estos servicios, pero no tienen la necesidad de tener un director financiero en plantilla.

¿En qué situación suele recurrir una empresa a tu despacho?

Del mismo modo que desde el inicio de su actividad una empresa cuenta con una asesoría fiscal y laboral que le oriente y ayude con los diferentes trámites, también debe ponerse en contacto con un asesor financiero. Tengo clientes a los que acompaño desde la constitución de su empresa y otros que llegan a mí en busca de soluciones financieras que les aporten la tranquilidad y el crecimiento que tienen como objetivo. Este último perfil suele tener más dudas e incertidumbre porque no ha analizado con anterioridad la situación y toma de decisiones de su empresa, lo que puede haberle causado algunos inconvenientes que ahora desea solventar.

En cualquier caso, la clave para asesorar a ambos perfiles es conocer en profundidad sus números y sus objetivos a medio-largo plazo, solo así es posible una toma de decisiones favorable y coherente para la empresa. Mi trabajo no es el de asesorar sobre invertir en bolsa o en diferentes activos, es el de gestionar las soluciones financieras ideales para mis clientes, analizar su perfil y ofrecerles mi visión como experto sobre la verdadera situación y necesidades de su negocio.

Llevo dieciocho años dedicado al sector financiero y más de diez asesorando a empresas de todos los sectores. A lo largo de mi trayectoria profesional he ido forjando sólidas relaciones con diversas entidades financieras, lo que me permite ofrecer diferentes productos financieros a mis clientes con

unas condiciones especiales. Algo que sin duda mis clientes valoran y agradecen, ya que si solicitasen estos productos de manera unilateral no tendrían unas condiciones preferentes. Analizo la situación de cada empresa y la expongo en la entidad bancaria o financiera indicada para conseguir unas condiciones personalizadas que permitan a mis clientes alcanzar sus objetivos sin correr riesgos para la estabilidad de su empresa.

“La magia no existe, pero sí el buen asesoramiento y la toma de decisiones”

Cuentas con clientes de diferentes zonas y sectores. ¿Cómo llegan hasta ti? ¿Por qué te eligen?

En cuanto a cómo llegan hasta mi despacho las empresas estoy orgulloso de poder decir que es gracias a la confianza. Por ello la mayoría de mis clientes provienen de las recomendaciones de entidades bancarias, de asesorías fiscales o de clientes actuales que conocen mi trabajo y mis resultados. Invierto en publicidad, pero no demasiado ya que la confianza de las empresas con las que trabajo depositan en mí es la mejor tarjeta de presentación.

Respecto a los motivos por los que elegirme creo que mi trayectoria y el gran número de empresas a las que he asesorado hablan por sí solas. Además, creo que el cliente se ve reflejado en mí y yo en él. Al fin y al cabo, yo también regento una pequeña empresa por lo que puedo llegar a conocer cuáles son las inquietudes y los miedos de quién tengo al otro lado de mi mesa, no solo en el ámbito financiero sino también a nivel algo más personal. Pero sin duda creo que la confianza es una de las claves para que los empresarios acudan a mi despacho y se pongan en mis manos.



¿Dónde presta sus servicios?

Mi cartera de clientes se encuentra entre Madrid y Talavera de la Reina, mi oficina está en Madrid donde vivo, pero mis orígenes me tiran y desde que comencé a trabajar tengo una amplia cartera de clientes en la comarca de Talavera de la Reina. Soy de Valdeverdeja, me crie en Talavera y me siento muy afortunado de aportar mi granito de arena con mi trabajo a las empresas de la zona. Además, esto me permite hacerme una idea de la situación general de las empresas de Talavera y de este modo puedo ayudar de forma más precisa a los clientes de la zona.

Sin lugar a dudas debes conocer muy bien cuál es la situación de las empresas de Talavera y su comarca. ¿Cómo se encuentran en este momento tan... convulso?

VERÁS LA ENERGÍA de otra manera

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

fenienergía

EMPRESA DELEGADA

J C C P

Electrical Services & Energy Solutions

Te ayudamos a ahorrar en tu factura eléctrica

EMPRESA
INSTALADORA
CERTIFICADA



Tel. 678 551 151

Es un momento delicado para cualquier empresa. Pero es cierto que la zona de Talavera lleva varios años castigada por diferentes crisis: primero fue el paro, el traslado de industrias y grandes empresas a otros lugares, después la pandemia... y aunque estamos hablando de una ciudad cuyas empresas no están pasando por su mejor momento, debemos ser conscientes de que la crisis del coronavirus ha afectado a todos los sectores y no solo en el ámbito de Talavera, el mercado se ha resentido en general.

Lo que sí percibo como asesor financiero es que existe una gran diferencia en la situación de las empresas en función de hacia donde tengan enfocado su mercado. Aquellas empresas cuyas ventas y por tanto beneficios depende no solo de Talavera sino de otras zonas, se encuentran en una mejor situación que aquellos negocios que acotan su público exclusivamente a la comarca. Este dato es sin duda un termómetro de la situación que vivimos.

¿Y cómo podemos solucionar esto?

Mis años como asesor me han enseñado que la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa se debe, en gran parte, a la gestión que se realice. A menudo me encuentro con empresarios y autónomos que no saben muy bien qué productos financieros necesitan o para qué exactamente. Esto no es ni mucho menos una crítica, es lo más normal. El empresario talaverano es un profesional excelente, alguien que conoce a la perfección su sector y que trabajar para ofrecer lo mejor a sus clientes. Lo bueno de la diversidad profesional es que los empresarios pueden dedicarse a lo que verdaderamente se les da bien y conocen mientras que los asesores, nos dedicamos a cuidar y gestionar la salud del negocio, ya sea en el plano laboral, fiscal, o financiero. Como comentaba anteriormente la clave es la confianza en los profesionales.

Comentábamos la crisis del coronavirus, pero a esta se ha unido la guerra en Ucrania. ¿Cómo está afectando esto a las empresas? ¿Qué pasará en unos meses?

La guerra es un conflicto que parece que está ahí, lejos, y que tras los primeros días donde no se hablaba de otra cosa, parece que no nos afecta. Pero sí lo hace. A la crisis humanitaria que es terrible, se unen las consecuencias que está dejando en Europa a nivel económico. La falta de suministros y de materias primas hacen que los precios se encarezcan y aparezca la inflación, esto ya lo estamos notando en el precio de la luz, el combustible... Y por supuesto también afecta a las

“La diferencia entre una empresa con éxito y otra que no lo tiene, es la buena gestión”



empresas que necesitan adquirir materias primas para elaborar sus productos y después venderlos a sus clientes o a aquellas que ofrecen servicios y se encuentran con que los clientes ya no los demandan tanto como antes debido a la inflación. Por no hablar de todas las facturas provenientes de suministros y gastos fijos a los que las empresas tienen que hacer frente. Desgraciadamente parece que este conflicto va a durar algún tiempo por lo que lo mejor para preservar la salud financiera de las empresas es analizar su situación, revisar gastos, márgenes, posibles deudas...para ello mi recomendación es ponerse

en manos de asesores que les ayuden a gestionar este aspecto de su empresa.

Además, este aumento acelerado de precios que está ocasionando principalmente la guerra, va a conllevar en los próximos trimestres una subida de tipos de interés, lo cual conllevará un aumento de las cuotas de aquellos préstamos que estén contratados a tipo variable, lo cual hará que los márgenes de las empresas se vean disminuidos, es otro escenario que cada empresario debe prever, siendo este otro motivo importante para analizarlo junto a un asesor financiero. Gestionar nuestro dinero con conciencia y pensando en el largo plazo

es sin duda lo mejor que podemos hacer en estos momentos.

Durante el confinamiento muchas personas se replantearon sus profesiones y decidieron emprender como autónomos. ¿Qué consejo le darías a estos recién estrenados pequeños empresarios y autónomos? ¿Es el momento de acudir a un asesor financiero?

¡Por supuesto! Conocer las posibilidades de su negocio es fundamental para que sus primeros pasos sean firmes y seguros. Si hay algo que pudiera decirles sería que nunca tomen decisiones pensando en el corto plazo. Siempre hay que pensar en el medio y en el largo plazo, y en cómo repercutirán estas acciones en el futuro. En el área financiera debemos ser previsores.

¿Te encuentras con clientes que no lo son?

En ocasiones sí, pero no lo son por desconocimiento. A menudo una empresa acude a mi despacho solicitando una solución financiera porque lo que cree que necesita es liquidez y cuando analizo sus números, sus datos y puedo hacer un diagnóstico exhaustivo de la situación en la que se encuentra la empresa le demuestro que lo que necesita es otro tipo de producto. A veces las empresas solo piensan en tener liquidez cuando algunas de esas soluciones lo único que les aportarán serán más deuda en un corto periodo de tiempo. Pero no pasa nada, para eso estamos nosotros, para orientarles y aconsejarles sobre lo que es mejor para su empresa. ¡Al fin y al cabo somos el departamento financiero de todos y cada uno de nuestros clientes!

Volvamos a los autónomos ¿cuál crees que es uno de los principales obstáculos que tienen que superar?

Abrir un nuevo negocio o poner en marcha una empresa siempre es un camino arduo de papeleo, trá-



“Gestionamos soluciones financieras que ayuden a la estabilidad y continuidad de las empresas”

mites e incertidumbre. Pero una de las cosas que más detecto en los empresarios, autónomos y emprendedores que acuden a mi despacho es la soledad. Este tipo de profesionales se encuentran solos a la hora de emprender una nueva carrera, por eso creo que es fundamental delegar diferentes aspectos de la empresa en distintos profesionales con los que crear equipo, como son un asesor fiscal, un asesor laboral, un asesor financiero o un asesor de seguros, con quienes estarán forjando vínculos de confianza que les ayuden en su proceso hacia el éxito de su negocio.

¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo?

Sin ninguna duda ayudar a mis clientes a cumplir sus objetivos y unido a esto saber que confían en mí. Al final yo soy un profesional independiente y a veces también llego a sentir esa soledad de la que hablábamos. Afortunadamente mi trabajo me permite establecer contacto con profesionales de diversos sectores, algunos tras años de asesoría, se han convertido en amigos. Por eso hablaba de que mi mejor carta de presentación en la recomendación entre clientes. Sentir que una persona confía en mí para aconsejarle sobre el trabajo de toda su vida o el futuro de su empresa es una gran satisfacción y a la vez una gran responsabilidad que llevo con mucho orgullo, respeto y templanza.

En definitiva, poner nuestra empresa en manos de profesionales como Gustavo López es tener la tranquilidad, seguridad y confianza de que nuestras decisiones en materia financiera serán las idóneas para el buen funcionamiento, crecimiento y desarrollo de nuestra empresa. Sin duda algo que nos permitirá dedicarnos a lo que realmente sabemos hacer: gestionar nuestro negocio sin preocuparnos por nada más. ¡Sigamos en la buena dirección! ■

**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**



LA REFORMA LABORAL DICE "ADIÓS" A LOS CONTRATOS DE TRABAJO PARA OBRA Y SERVICIO

Una de las grandes modificaciones introducidas por el **Real Decreto Ley 32/2021, de 28 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma laboral, la garantía de la estabilidad en el empleo y la transformación del mercado de trabajo**, comúnmente denominada "LEY DE REFORMA LABORAL", ha sido, entre otras, **la supresión de los contratos de trabajo de obra y servicio de duración determinada**.

El nuevo panorama de contratación - en vigor desde el 30 de marzo de 2022 - establece que el contrato de trabajo ordinario será el "indefinido", y que **sólo podrán celebrarse contratos de duración determinada en dos situaciones: Circunstancias de la producción, o por sustitución de persona trabajadora**, limitando a estos dos supuestos el contrato de trabajo temporal.

A partir del 30 de marzo de 2022 la reforma laboral ha eliminado la posibilidad de celebrar contratos de trabajo para obra y servicio de duración determinada. Es sabido por todos que este tipo de contratos ha sido uno de los



más utilizados durante décadas. A modo de ejemplo sólo en el mes de diciembre de 2021 se suscribieron más de 500.000 contratos de este tipo.

¿Qué ocurre ahora con los contratos de trabajo de obra y servicio que se encuentran en vigor tras la reforma laboral? El Real Decreto 32/2021, establece un calendario en función de la fecha de la firma de los contratos. Así:

- **Contratos para obra y servicio determinado celebrados antes del 31 de diciembre de 2021**, estarán en vigor hasta su duración máxima prevista según la anterior normativa vigente y lo dispuesto en el Convenio Colectivo de aplicación, esto es, durará hasta 3 o incluso 4 años si lo establece un Convenio Colectivo.

- **Contratos para obra y servicio determinado celebrados desde el 31 de diciembre de 2021 hasta el 30 de marzo de 2022**. En este caso, se regirán por la normativa legal o convencional vigente en la fecha en la que se han concertado, y su duración máxima no podrá ser superior a seis meses. ■

Con la Garantía de **polarstock** | **ebora**

SANITARIOS

MAMPARAS

MUEBLES DE BAÑO

GRIFERÍA

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

925 894 061 / 638 13 09 20

JAVIER DE ANTONIO ARRIBAS:

“SOY OPTIMISTA RESPECTO A LA SALUD DE NUESTRAS EMPRESAS”

Talaverano, empresario desarrollando su actividad en nuestra ciudad desde hace décadas y tras casi diez años como Vicepresidente de FEDETO, ahora ostenta el cargo de Presidente de la misma con la ilusión y las ganas de quien cree en un proyecto y lucha por complacer a quienes forman parte de él.

Hablamos con Javier de Antonio Arribas sobre su nuevo cargo y sobre la situación de las empresas talaveranas, acerca de su presente pero, sobre todo, miramos a su futuro en una charla cercana y amena que dibuja a la perfección el retrato del tejido empresarial de nuestra ciudad.

En primer lugar, felicidades por tu reciente nombramiento como Presidente de FEDETO. ¿Cómo lo afrontas y qué supone para ti tanto a nivel personal como en el ámbito profesional?

¡Muchas gracias! La verdad es que ser Presidente de FEDETO, es un honor y supone una gran responsabilidad. Aunque llevo en el asociacionismo empresarial casi toda mi vida, siempre dentro de FEDETO, primero dentro de la Asociación de Estaciones de Servicio y sin dejar de ser su Presidente entré a formar parte del equipo de Vicepresidentes de Ángel Nicolás. La presidencia de los empresarios de la provincia representa un reto muy importante, porque son muchos los sectores empresariales y con todos ellos quiero trabajar intensamente. Además, tomar el relevo de Ángel Nicolás, tras 22 años como Presidente, no es fácil. Pero cuento con un gran equipo, unos vicepresidentes con experiencia, un Secretario General con el que llevo trabajando muchos años, y unos órganos de gobierno y una plantilla que son fantásticos. Todos juntos vamos a desarrollar un gran trabajo. No vamos a dejar a ningún sector empresarial sin apoyo ni a ningún empresario sin atención. Estoy muy orgullosos del trabajo que desarrolla FEDETO, me propongo mantener el listón tan alto como lo deja Ángel y lo voy a hacer con esfuerzo e ilusión.

Como Presidente, ¿te has marcado algún proyecto o reto que llevar a cabo?

Pienso que la línea que ha seguido FEDETO todos estos años es una línea correcta y pienso seguir esa línea e implementarla. Si algo funciona no hay que cambiarlo. Porque esa línea que se ha seguido a lo largo de más de 40 años nunca ha sido estática, FEDETO está en constante evolución. Por eso, vamos a seguir atentos a los cambios y adaptando nuestra organización a las demandas de los empresarios, pero lo haremos fieles a nuestros principios; esos no cambian, son nuestra seña de identidad.



El mundo en el que vivimos ya se encarga de proponernos retos que superar... Afrontamos situaciones de mucha incertidumbre en estos momentos. Te diría que incluso más que en la cri-

“Ser Presidente de FEDETO, es un honor y supone una gran responsabilidad”

sis del 2011 y esos retos son los que tenemos que superar no ya a nivel empresarial, si no como sociedad.

El envejecimiento de la población es un hecho y debemos ser conscientes de ello. Además, debemos tener en cuenta que el mercado de trabajo tiene ciertas peculiaridades que lo hacen ineficiente con todas las consecuencias que esto puede acarrear. ¡Nos toca ser creativos!

Está claro que hay una base de trabajo privado que es la que está sosteniendo todo lo demás, pero en los últimos años ha experimentado un decreci-

miento en casi 100.000 puestos de trabajo mientras que el empleo público ha aumentado en 250.000, igual de claro está que contamos con un sistema de pensiones que estamos viendo que es complicado que funcione en un futuro debido a que la pirámide de población está invertida. Para poder paliar estos efectos hay que seguir potenciando el diálogo social porque solo desde él se pueden conseguir resultados

Otro reto al que además hice mención en mi discurso de investidura como Presidente, fue el tema de la energía. Debemos dejar atrás en "ecologismo mal entendido" y apostar por los recursos de los que disponemos. En Europa la energía nuclear se está utilizando y se la ha empezado a llamar verde y aquí la estamos desechando, en España tenemos un preocupante déficit de producción de energía y está claro que el futuro debe ser un mix de energías.

Y por si fuera poco a todo esto debemos sumarle la guerra Rusia - Ucrania. Los rusos han cortado recientemente el envío de gas a Europa a través del gasoducto del norte, lo que nos sitúa en un escenario nuevo y desconocido. Hay cambios cada día y más con este tipo de conflictos latentes por lo que es muy difícil saber cómo evolucionará la situación económica a medio y corto plazo.

Lo que está claro es que mientras Rusia continúa invadiendo Ucrania también, sigue comerciando con el mundo occidental, es sin duda muy paradójica la convivencia de la guerra y la vida corriente... Por nuestra parte, en Europa, lo que debemos hacer es afrontar el reto energético con políticas más realistas. ¡Comencemos ya a hablar de economía real! No es tampoco sensato que tengamos todos nuestros medios de producción deslocalizados y nuestros productos sean escasamente competitivos porque donde hemos llevado nuestros medios de producción sean menos estrictos con la legislación tanto productiva como medioambiental. Hay que ser creativos e intentar darle la vuelta a esta situación.

Queremos todo lo que el progreso social al que hemos llegado y no queremos renunciar a él pero tenemos que ver como poder seguir manteniéndolo a futuro.

Y otro reto es la digitalización de las empresas y no me olvido de la presión fiscal que vivimos las empresas. Sobre todas estas cosas me propongo trabajar porque en esos campos nos jugamos gran parte de nuestra competitividad.

¿De qué manera está afectando la guerra de Ucrania al pequeño empresario de nuestra zona?

Afecta de manera muy importante, pero nuestros

"No vamos a dejar a ningún sector empresarial sin apoyo ni a ningún empresario sin atención"



"La situación económica que estamos atravesando es muy complicada y su evolución a futuro muy incierta"

problemas no derivan sólo de esa guerra. Desde mediados del año 2021 España está inmersa en un ciclo económico inflacionista que la guerra, hasta ahora, sólo ha agravado. Los verdaderos efectos nocivos de la guerra todavía nos los estamos viendo con intensidad. Que no se adoptaran medidas eficaces contra la inflación en 2021 implica que vamos con retraso para adoptar medidas frente a lo que se nos viene encima en los próximos meses como consecuencia de la guerra de Ucrania. Hay que actuar cuando surgen los problemas y no esperar a que estos se compliquen. El problema es que desde hace diez años arrastramos una deuda pública y un déficit público que limitan nuestra capacidad de actuación cuando el ciclo económico se torna negativo. No culpemos sólo a Rusia de nuestros problemas. Ya antes, nuestra tasa de paro duplicaba a la de Europa, nuestra renta per cápita era inferior y nuestro esfuerzo fiscal bastante superior al de la media de la OCDE.

Estamos sin duda ante una situación difícil ¿Qué pueden hacer los empresarios para afrontarla y paliar las consecuencias que pueda tener para su negocio?

Luchas y seguir luchando... La vida sigue y debe-

mos apostar por nuestros negocios, tenemos que darle otra vuelta más a nuestra creatividad para intentar que los consumos se mantengan. Más allá de eso creo que cualquier medida debe venir por parte del Gobierno Central. En Fedeto llevamos pidiendo una bajada de impuestos desde hace ya muchos años. Necesitamos que se nos escuche más, recuerdo una intervención de Manuel Marduga, actual Secretario General de Fedeto, en 2016 donde ya alertaba de todo lo que iba a ocurrir y no se tomó ninguna medida al respecto y se cumplió todo lo que dijo.

Algo fundamental, ahora, durante la inflación, es bajar la presión fiscal de una forma selectiva, es decir a las empresas, para que puedan bajar sus costes y por lo tanto puedan ajustar los precios. Ojalá ahora nos escuchen y podamos remar todos en la misma dirección para crear riqueza y empleo. Si no lo hacen nuestro desarrollo económico se verá limitado y con el empleo y la creación de empresas.

Todos estos años en Fedeto te habrán ayudado a conocer la evolución y la situación del tejido empresarial de Talavera ¿Cuál es su estado de salud actual?

Soy optimista respecto a la salud de nuestras em-

presas, quizá debemos ser un poco más cautos con la situación del mercado laboral. Debemos tener en cuenta que a veces es difícil mantener el nivel de empleo debido a la carga de costes, impuestos... Una de las cosas que puede ocurrir en España es que se produzcan despidos, cuando para tu producción no puedes prescindir de insumos necesario para continuar con tu actividad te ves obligado a prescindir de personal.

Pero en cuanto al futuro, en concreto el de Talavera de la Reina, soy muy optimista. En la ciudad hay ahora mismo dos proyectos muy interesantes y se está comenzando a hacer varios cambios. La llegada de Meta supone una excepcional noticia

sigue existiendo y siendo, afortunadamente, una gran potencia para la zona. Aun así, deberíamos seguir trabajando para producir un valor añadido, es curioso que en un lugar donde hay tanta actividad del sector primario no exista un sector secundario para la transformación de ese producto. Esa sería la gran revolución que se debería dar aquí.

En cuanto a la situación del sector terciario (comercio y servicios) la pandemia ha acelerado lo que ya era inminente: el auge del comercio online. Lo que sin duda nos conduce a la desaparición del comercio tradicional o al menos tal y como lo conocemos hasta el momento. Hay que reinventarse y para ello hace falta creatividad e imaginación.



“Debemos afrontar el reto energético con políticas más realistas”

sobre todo por la importancia que tiene. En su momento la alcaldesa ya abogó en plena pandemia por la llegada a nuestra ciudad del Centro Regional de Innovación Digital en una clara apuesta por lo que suponía cambiar el ciclo productivo de la zona que siempre ha estado más ligado al sector primario. Obviamente no debemos olvidar nuestras raíces ni nuestra esencia, el motivo del crecimiento de Talavera siempre ha estado basado en el sector agropecuario. Esta ciudad contaba con un mercado de ganado maravilloso que generaba un gran tráfico de personas y por lo tanto económico muy potente, no solo para el sector primario sino también para la hostelería, el comercio...

Pero más adelante la circunvalación evitó que se parase en Talavera para hacer negocio por lo que perdimos afluencia. Con el tiempo la ciudad está cambiando y adaptándose. El sector agropecuario

Ya están surgiendo proyectos muy inspiradores en Talavera...

¡Totalmente! La llegada del Centro Regional de Innovación Digital se está cuajando con la instalación de varias empresas de primer orden. Esto supone que Talavera se convierta en una de las sedes para Europa del proyecto GAIA-X junto a ciudades como Dublín, París y Berlín. Ver el nombre de nuestra ciudad junto al de estas ciudades es sin duda motivo de orgullo y de esperanza en el futuro.

Además Meta va a traer muchas cosas y todas buenas!: llegada de empresas anexas a este tipo de negocios, una educación diferente... Sin ir más lejos ya se está trabajando en la implantación del Grado de Informática en nuestro campus universitario.

Proyectos como el polígono logístico previsto para la entrada de Talavera podrá convivir perfecta-



especialistas en higiene industrial

Productos químicos para la hostelería e industrias.

Artículos de limpieza en general.

Celulosas y artículos desechables de un solo uso.

Sistemas de ambientación.

Limpieza y desinfección con equipos de espuma.



















C/ Luis Braille, 4
Polígono La Floresta
45600 Talavera de la Reina
(Toledo)
www.talaverahigiene.com
Tel.: 925 81 90 31

mente con Torrehierro y estoy convencido de que la llegada de Meta a su segunda fase impulsará a su primera.

No podemos olvidarnos además del tren. Espero que sea una realidad y que no sea demasiado tarde que nos dará grandes beneficios. Hay que tener en cuenta que estamos entre dos capitales nacionales: Madrid y Lisboa. Si una empresa como Meta ha decidido instalarse aquí e invertir miles de euros en la ciudad por algo será. Vamos a confiar y a creémoslo un poco más. Esperemos que estos proyectos lleguen a buen puerto y veamos crecer Talavera, su industria y su comercio en poco tiempo.

Grandes proyectos que esperamos con los brazos abiertos. Pero, ¿qué hay de los pequeños proyectos de emprendedores que están surgiendo en estos momentos?

Una de las cosas que trajo la crisis del 2008-2014 fue que muchas de aquellas personas que perdieron su trabajo durante esta época optasen por el autoempleo. Eso es exactamente lo que está pasando ahora.

Me produce orgullo pasear por Talavera y ver cómo algunos emprendedores han sido capaces de reactivar el centro histórico de nuestra ciudad con locales muy diferentes e innovadores. Algo que sin duda ha supuesto un repunte para la ciudad, en Talavera hay calidad de vida, estamos cerca de Ma-

"Si una empresa como Meta ha decidido instalarse aquí e invertir miles de euros en la ciudad por algo será. ¡Vamos a confiar y a apoyar todo lo que sea necesario!"

drid, contamos con todos los servicios, tenemos diferentes propuestas de ocio... Cada vez conozco más casos de personas que deciden trasladarse a nuestra ciudad, es curioso pero a veces aquellos que son de fuera valoran más Talavera que nosotros mismos, es importante que comencemos a darle el lugar que se merece.

Siempre hay oportunidades, hay que abrir bien los ojos y saber verlas. Los emprendedores deben estudiar los nichos que la ciudad ofrece y apostar por ellos.

Fundación Futurart trabaja con las empresas de la zona para ayudarles a llevar a cabos su responsabilidad social corporativa a través del proyecto solidario. ¿Qué papel juega la RSC en la vida de las empresas?

FEDETO fue la primera organización de España en contar con una oficina de responsabilidad social, la fundó Ángel Nicolás, allá por el año 2000, porque para FEDETO colaborar con causas sociales como

las que defiende Futurart es algo que nos parece esencial. Por eso fomentamos el conocimiento de FUTURART entre las empresas y también lo hacemos con otras entidades del tercer sector. Cualquier acción que podamos hacer desde nuestras empresas para hacer de este mundo un lugar mejor debemos hacerla. Colaborar entre nosotros en la mejor manera de seguir adelante.

Hablar con el nuevo Presidente de Fedeto nos ha hecho conocer un poco más la situación en la que nos encontramos a nivel empresarial en nuestra zona, las previsiones de futuro y los nuevos proyectos que cambiarán el rumbo de nuestra ciudad. Siempre es un placer charlar con personas que toman el pulso a nuestra ciudad y al resto de la provincia diariamente y escuchar sus opiniones para así poder tomar nuestras propias decisiones sabiendo un poco más sobre el escenario en el que nos encontramos. ¡Sigamos trabajando para llevar nuestras empresas y Talavera al lugar al que corresponde! ■



Durán

Ferretería

www.ferreteriaduran.es

FORESTAL Y JARDINERÍA

ALNOVA

RENDIMIENTO Y POTENCIA A SU SERVICIO

CORTACÉSPED
4 CV / 40 cm de corte



315€

Iva no Incluido

MOTOSIERRA
46 CC



149€

Iva no Incluido

MOTOAZADA
7 CV
Con aporcadore y ruedas



499€

Iva no Incluido

DESBROZADORA
43 CC



149€

Iva no Incluido

Ofertas válidas hasta fin de existencias



Talavera
925 814 365



Illescas
925 501 796



Navalmoral
927 535 538









Textos: **Abraham Amor** (Consultor de Marketing Digital)

WORKFLOWS PARA IMPULSAR TU MARCA

¿Has intentado alguna vez conducir con un pasajero que tiende a esperar hasta el último minuto antes de decirte dónde girar o qué salida tomar? Ya sabes, esa persona que te garantiza que te dirá de repente "¡iGira a la izquierda aquí!!" cuando estás en medio de una autopista? No sólo es supremamente estresante y frustrante, sino que a menudo terminas perdido y necesitas detenerte y reevaluar tu ruta. Así es como es cuando intentas comercializar tu marca sin ningún workflow.

Esencialmente, un flujo de trabajo actúa como una herramienta que guía tus interacciones con tus contactos, ayudándote a navegar y a maximizar el proceso de compromiso. Los workflows mantienen a tus prospectos activos y comprometidos mientras te ayudan a reunir información adicional sobre ellos. En última instancia, son navegadores que guían tus esfuerzos hacia el destino que esperas alcanzar: ¡prospectos más comprometidos y dignos de ser vendidos!

CÓMO OBTENER GRANDES RESULTADOS USANDO WORKFLOWS

Aprovechar al máximo tus workflows depende en gran medida de que prestes atención a tu oportunidad, y tanto a la orientación como a la segmentación de tus clientes potenciales.

El hecho de que el momento sea el adecuado significa que te comprometes con tus clientes potenciales tan pronto como sea posible después de su contacto inicial contigo, y la focalización y segmentación adecuadas verán que tus clientes potenciales están recibiendo el contenido adecuado en el momento adecuado, y que los workflows establecidos son los más adecuados para su etapa específica en el viaje del comprador.

Dicho esto, aquí hay algunas variedades de work-

flows en los que debes concentrarte para llevar tu marca a la cima y alimentar óptimamente tus clientes potenciales.

CINCO WORKFLOWS PARA EMPEZAR A USAR YA MISMO

1. Workflows adaptados a las características de la industria

A todos nos encanta obtener información y contenido personalizado, es un hecho. Es mucho más agradable tener contenido relevante en tu bandeja de entrada que contenido genérico. Si conoces el sector de tus clientes potenciales, deberías aprovechar este hecho para enviarles blogs, documentos técnicos, listas de verificación, webinars, vídeos y libros electrónicos específicos del sector.

2. Workflows para lead nurturing

Naturalmente, el objetivo de tus flujos de trabajo es convertir los prospectos en prospectos calificados de marketing que puedan pasar a las ventas con confianza, y tener workflows sólidos que nutran los prospectos es un gran paso para ayudarte a lograr este objetivo.

Una vez que el visitante de tu sitio se convierte en un cliente potencial, puedes comprometerlo en un flujo de trabajo que promueva gradualmente y de manera discreta tus ofertas de ToFu, MoFu y BoFu de la manera más atractiva posible, mientras ayudas a tu nuevo cliente potencial a progresar a través del embudo de ventas a un ritmo cómodo para ellos y sus necesidades.

3. Workflows para leads calientes y fríos

Los leads son como estrellas. A veces se queman calientes y brillantes, y otras veces se enfrían y se oscurecen. Puedes usar tus workflows para llegar a estos dos grupos de clientes potenciales en base

a su actitud actual hacia tu negocio y marca.

Si son clientes potenciales calientes, que visitan tu sitio con frecuencia, comparten y participan activamente en tu contenido y ofertas, puedes utilizar un flujo de trabajo para involucrarlos en los correos electrónicos que ofrecen servicios gratuitos, ofertas de BoFu y, en última instancia, culminan en una llamada de tu equipo de ventas.

Si tus clientes potenciales son fríos, cada vez menos comprometidos y deseas volver a comprometerlos, puedes establecer un flujo de trabajo que haga un seguimiento de su compromiso previo con tu marca haciendo preguntas, enviando encuestas y recordándoles que no te has olvidado de ellos.

4. Workflows para clientes

Sólo porque un cliente potencial se convierta en cliente no significa que debas olvidarte de él. Sólo significa que tienes que dar un paso adelante y deleitarlos en todas las formas posibles, algo que puedes hacer implementando workflows que les animen a seguir interactuando con tu marca y les recuerden que tanto ellos como sus necesidades son importantes para ti.

5. Workflows para suscriptores

Como su nombre indica, los workflows de suscriptores están diseñados para mantener a los suscriptores de blogs y contenidos al tanto y en camino de convertirse en clientes potenciales completos. Normalmente este flujo de trabajo consiste en un correo electrónico de bienvenida que les agradece por suscribirse e incluye un sutil CTA que les anima a averiguar más sobre tu contenido.

Los workflows son fantásticos para automatizar los importantes procesos que llevan a un nuevo prospecto de **inbound marketing** a estar listo para las ventas. Si nunca has considerado usarlos antes, ¡ahora es el momento! ■

Carnicería LA PAZ
Desde 1969

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

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

www.carnicerialapaz.com

CARLUNAS TALAVERA

LA ESENCIA DE UNA EMPRESA FAMILIAR A TU SERVICIO



La historia de los hermanos Bruno y Gustavo Pérez Rodríguez es la historia de dos hermanos que han unido su experiencia y talento para poner en marcha un negocio próspero y que después de cinco años activo sigue creciendo, cosechando éxitos y ampliando su cartera de clientes.

Hablamos con Gustavo y Bruno sobre la evolución de su negocio, los servicios que ofrecen y cómo se han enfrentado a estos dos últimos años donde la situación para todo el sector empresarial ha sido un poco más complicada.

UNA GRAN TRAYECTORIA

A pesar de que Carlunas abrió sus puertas hace cinco años, el taller cuenta con casi 22 años de experiencia, justo los que lleva Bruno dedicándose a la automoción. Tras trabajar en diferentes talleres de la zona, hace un lustro decidió por fin abrir su propio negocio y no pudo encontrar mejor socio que su hermano Gustavo.

Gustavo, quien procede del mundo de la informática no lo dudó en cambiar de sector cuando su hermano le contó su nuevos planes profesionales y tras decidir trabajar juntos, comenzaron a buscar una franquicia que les permitiera ofrecer facilidades a sus clientes.

Según nos cuentan, los inicios fueron algo duros, abrir un negocio nunca es sencillo y los clientes

comenzaron a interesarse por el taller de manera tímida. Pero el buen hacer de los hermanos y la calidad de los materiales utilizados fue conquistando a todos los que pasaban por Carlunas hasta contar con la cartera de clientes con la que cuentan en la actualidad.

Además, Bruno y Gustavo son talaveranos y siempre han trabajado en la zona, por lo que cuando un cliente los reconocía o se enteraba de que eran ellos quienes regentaban Carlunas Talavera no dudaban en ponerse en sus manos.

**Ofrecemos garantía
y calidad**

UNA FRANQUICIA CON ALMA DE NEGOCIO TRADICIONAL

Y es que aunque el taller de los hermanos Pérez lleve el nombre de una franquicia y cuente con todos los servicios que esta puede ofrecer para mayor comodidad de los clientes. Lo cierto es que al cruzar las puertas de Carlunas Talavera nos encontramos una empresa familiar en la que el trato es de lo más cercano y agradable. Sin lugar a dudas la combinación perfecta, ya que según nos cuentan nuestros protagonistas, en su sector, es imprescindible contar con acuerdos con las aseguradoras para poder gestionar los trámites necesarios para llevar a cabo las diferentes reparaciones y servicios que precisen los clientes, algo que sería casi imposible sin pertenecer a una franquicia.



Ayuntamiento
de
Mejorada



LOS ÚLTIMOS AÑOS Y CÓMO SUPERARLOS

La pandemia no ha sido fácil para ninguna empresa, tras el confinamiento los hermanos Pérez nos cuentan que los clientes aún se encontraban algo reticentes a acudir a su taller, como a tantos otros lugares, por miedo al contagio.

Esta situación llevó a muchos de ellos a conducir con sus lunas en mal estado lo que suponía un grave peligro. Afortunadamente y al mismo tiempo que se recuperaba la normalidad, los clientes iban volviendo al taller donde Gustavo y Bruno podían reparar sus vehículos y garantizar así la seguridad.

VARIEDAD DE SERVICIOS PARA CLIENTES SATISFECHOS

El laminado de lunas es uno de los servicios estrellas de Carlunas, ya que utilizan una técnica de lo más innovadora que les permite realizar este proceso con un acabado profesional y satisfactorio para el cliente.

La sustitución y renovación de lunas o el pulido de faros son otros de los servicios que ofrecen en Carlunas y por los que son conocidos en la ciudad.

ASESORAMIENTO Y CONFIANZA

Bruno y Gustavo son conscientes de que muchos de sus clientes desconocen la importancia y el peligro de conducir con una luna rota. Por eso, intentan asesorar a sus clientes para garantizar su seguridad aconsejándoles sobre cuando deben renovar su luna, pulir los faros... La calidad y la garantía son las máximas por las que trabajan en Carlunas Talavera, unas máximas que se ven reflejadas en la fidelidad de sus clientes que no solo vuelven a su taller cuando lo necesitan, sino que se convierten en prescriptores de la marca recomendando el servicio y haciéndoles llegar más clientes.

CLIENTES DE VARIOS PERFILES

En Carlunas Talavera no existe un perfil de cliente concreto. A diario reciben a particulares, coches provenientes de concesionarios, flotas de vehículos de empresas... Esta diversidad les permite además tomar el pulso a la situación de diferentes sectores empresariales que cuentan con ellos para laminar sus vehículos.

Cuando les preguntamos por cómo perciben la situación empresarial de Talavera a través de sus clientes, no dudan en sentirse identificados con todos ellos. Tras estos dos últimos años en los que el flujo de clientes era algo más desigual ahora parece haberse estabilizado y les permite desarrollar su actividad con normalidad.

SEGUIR ADELANTE COMO FILOSOFÍA DE VIDA

Cuando preguntamos a Gustavo y a Bruno sobre

Los vehículos salen de nuestro taller en las mejores condiciones



Somos una empresa familiar con un trato cercano y agradable a nuestros clientes

los planes de futuro que tienen para Carlunas Talavera o cómo se imaginan su taller en unos años, los hermanos prefieren mirar al futuro con cautela.

Están inmensamente satisfechos con la trayectoria que el taller está teniendo hasta el momento y su objetivo es seguir fidelizando clientes y llegando a muchas más personas.

Además, hace tan solo un mes hicieron realidad uno de los proyectos que tenían en mente: el de cambiar de local. En la actualidad podemos encontrar Carlunas Talavera en la Avenida de Pío XII, concretamente en el número 81. Un lugar a escasos metros de donde se encontraban anteriormente pero que les aporta una mayor visibilidad y les ha permitido que muchas más personas, y por tanto clientes, reparen en su presencia.

Tanto es así que han comprobado que gracias a la nueva ubicación ha aumentado el flujo de clientes, lo que sin duda les hace estar muy orgullosos del cambio de local que han realizado y

de la estrategia que han llevado a cabo.

Carlunas Talavera es una empresa de esas de las de toda la vida, familiar, cercana y donde al entrar te llaman por tu nombre y conocen tu vehículo a la perfección. Un taller en el que confiar gracias a la experiencia de su propietario, a los materiales de alta calidad, las últimas técnicas utilizadas y los resultados impecables que demuestran cada día en todos y cada uno de los vehículos con los que trabajan.

Bruno y Gustavo abren cada día las puertas de su taller con la confianza de saber lo que hacen y de ofrecer el mejor servicio a cada uno de sus clientes. Además, ellos se encargan de todo el papeleo que supone arreglar nuestro vehículo a través de las diferentes aseguradoras con las que trabajan, sin duda algo que sus clientes valoran. Y es que no hay nada como tener un taller de confianza al que acudir cuando nuestro vehículo lo necesite con la garantía de que cuidarán de nuestro coche ofreciéndonos el mejor de los resultados. ■

CLARA SÁNCHEZ VALERO

"HAY QUE PISAR EL SUELO Y TRABAJAR POR CUMPLIR TUS SUEÑOS"

Nuestro espacio dedicado a las mujeres emprendedoras que han sido capaces de llevar adelante su propio proyecto, está protagonizado este mes por una de las empresarias más jóvenes de Talavera. Una profesional de esas con las que bastan dos minutos de conversación para saber que te encuentras ante alguien capaz de conseguir todo lo que se proponga gracias al esfuerzo, la dedicación y las ganas de dar lo mejor sí misma.

Nos acercamos hasta el Centro Avanza para charlar con Clara Sánchez, su fundadora, sobre cómo ha sido su puesta en marcha, cuáles son sus planes de futuro y conocer cómo están siendo los primeros meses de vida de su clínica.

Sin duda lo que más llama la atención a primera vista es lo joven que eres. Te graduaste en 2019 y 2021 pusiste en marcha Centro Avanza. ¿Siempre tuviste claro que querías abrir tu clínica tan pronto?

La verdad es que en un principio no me lo había planteado. Cuando terminé la carrera de Podología comencé a trabajar como autónoma mientras estudiaba el master de Podología Deportiva y el de Investigación. Tras dos años de duro trabajo y esfuerzo donde compaginaba los estudios de ambos másteres, el trabajo y complementaba con diferentes cursos y formaciones adicionales me sentí totalmente segura y con la formación suficiente como para comenzar a plantearme la idea de abrir mi propio centro.

Además, según aumentaba el flujo de pacientes con los que trabajaba, me di cuenta de que cada vez necesitaba espacios más grandes donde poder atenderlos. Cuando encontré el lugar adecuado, no lo pensé más y me lancé a hacer esa idea realidad.

Abrir en plena pandemia ¡es todo un triunfo! ¿Cómo fue la acogida y puesta en marcha?

La verdad es que he tenido mucha suerte, abrí las puertas de Centro Avanza casi con la agenda llena. Muchos de los pacientes que ya había tratado siguieron confiando en mí al cambiar de ubicación por lo que los inicios fueron mucho más fáciles de esta manera.

Centro Avanza ofrece diferentes servicios, ¿tenías también esto en mente?

Cuando encontré el local perfecto para comenzar este proyecto me di cuenta de que tenía espacio disponible para poder ofrecer otras especialidades y conseguir así dar un servicio integral en un mismo espacio. Empezamos con el servicio de nutrición y dietética y a él se fueron uniendo el de logopedia para niños y para adultos con el que contamos ahora además del de podología que, por supuesto, fue el primero.



"Si quieres una vida brillante, debes ser una persona brillante"

Estos servicios son ofrecidos por mujeres ¿Casualidad?

¡Totalmente! Creo que hay que valorar a las personas por su valía y profesionalidad y no por su sexo. Me gusta dar trabajo y formar equipo y para ello elijo a las personas por su formación y sobre todo por sus ganas de trabajar. Comencé a arbitrar baloncesto cuando tenía 15 años por lo que siempre me he movido en un mundo de hombres, donde para ser sincera siempre me he sentido respetada. Además, en la actualidad muchos de mis pacientes son hombres debido a que soy especialista en biomecánica deportiva y análisis de la pisada, la carrera y del ciclismo.

¿Acuden más hombres que mujeres a tu consulta?

Diría que está bastante equilibrado, pero las mujeres vienen más tarde. Independientemente de

los deportistas que sí vigilan más la salud, las mujeres acuden a consulta cuando ya han traído a sus hijos, por ejemplo. Priorizan más la salud de los suyos que la propia y eso a veces puede acarrear consecuencias, todos debemos acudir a un especialista cuando lo necesitamos.

Además de la dirección de Centro Avanza y el diagnóstico y tratamiento de los pacientes que acuden a tu consulta ¿Estás inmersa en algún otro proyecto?

¡Uf, en muchos más! Principalmente estoy haciendo el Doctorando en Salud y Motricidad Humana, algo que no me había planteado comenzar tan pronto pero mis profesores me lo propusieron y creo que hay que agradecer y ofrecer un compromiso con todas esas personas que te han apoyado a lo largo de los años. Por otro lado, habitualmente acudo a diferentes centros escolares e institutos

a compartir con los alumnos mi experiencia como joven empresaria. Me gusta transmitirles que la edad no es ningún impedimento para poner en marcha proyectos siempre que se cuente con la formación adecuada y un plan coherente que seguir para establecer nuestro negocio.

Además, he comenzado a acudir como ponentes a algunos congresos. Precisamente acabo de regresar de Alicante donde se ha celebrado el XV Congreso nacional de estudiantes de podología, un evento en el que me estrenaba como ponente en una conferencia sobre la exploración podológica del pie diabético y donde he sido galardonada como la mejor ponente. Sin duda una gran satisfacción que me impulsa a seguir también con este camino de compartir mis conocimientos con todos aquellos que deseen aprender un poco más.

¿Qué crees que es lo más importante para el éxito de Centro Avanza?

Sin ninguna duda el compromiso y el trato con el paciente. Tengo claro que las personas que se ponen en nuestras manos lo hacen porque valoran nuestra forma de trabajar y en el caso de la podología vienen buscando mi diagnóstico. Por eso, aunque somos un equipo y cuento con otra podóloga en la que confío plenamente, me gusta recibir, despedir y charlar con los pacientes. En Centro Avanza tratamos de mejorar la calidad de vida de las personas y para ello la confianza en cada uno de nuestros profesionales es fundamental.

¿Qué les dirías a todas esas personas que desean emprender y no se atreven a dar el paso?

¡Que lo hagan! Eso sí, es necesario ser conscientes de nuestras capacidades y de hasta dónde podemos llegar con los recursos que contamos en el momento de emprender. La motivación está muy bien pero no es suficiente, el trabajo, el esfuerzo y la formación son imprescindibles para que las cosas salgan bien.

Tampoco hay que tener prisa, para mí fue fundamental no contraer deudas ni con el banco ni con



familiares. Di el paso de abrir Centro Avanza cuando tuve los recursos para hacerlos y voy mejorando y equipando el centro a medida que va creciendo. Empezar a lo grande a la larga puede traernos algún que otro quebradero de trabajo.

Aunque emprender esta en boga, no debemos olvidar que no es la única opción. Trabajar por cuenta ajena es igual de respetable y de importante. Al final, tanto si eres emprendedor como si trabajas para otra persona, lo fundamental es tener la certeza de que damos lo mejor de nosotros mismos en el trabajo.

¿Cuáles son tus planes de futuro? ¿Dónde estarás en cinco años a nivel profesional?

¡Wow...! En cuanto a Centro Avanza creo que habrá crecido y seguirá con muy buen ritmo de trabajo. No llevamos ni un año abiertos y ha avanzado muy

rápido así que confío en que la trayectoria continúe siendo ascendente. Además, me encuentro inmersa en otro proyecto empresarial que pronto verá la luz y que espero que coseche el mismo éxito que el actual que dirijo. ¡Ah! Y por supuesto en cinco años espero haber terminado el Doctorado. Creo que son los objetivos que me marco para el futuro.

No tenemos ninguna duda de que Clara Sánchez conseguirá todo lo que se proponga, sus ganas, su esfuerzo y su disciplina por el trabajo ya le han abierto todas las puertas incluso aquellas que parecían cerrarles algunos debido a su juventud. Es una de esas mujeres empresarias a las que seguirles los pasos porque conociendo su trayectoria y todo lo que le queda por hacer, estamos seguros, de que llegará a lo más alto. ■

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

ENCLAVE ASESORES

LA IMPORTANCIA DE UN ABOGADO EN NUESTRA VIDA

Los años de experiencia y la especialización de cada uno de los miembros de Enclave Asesores son los protagonistas de esta entrevista en la que despejamos algunas dudas sobre los momentos en los que deberíamos acudir a un abogado y la importancia de anticiparse a las situaciones para evitar vernos envueltos en conflictos y casos complicados.

Hablamos con Virginia Ramos y Marta López, miembros del equipo de Enclave Asesores, sobre la labor de un abogado y cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día.

¿Cómo definiríais la filosofía de Enclave Asesores?

La Filosofía de Enclave Asesores es muy sencilla: los mejores profesionales al servicio del cliente a un precio muy competitivo. Somos un despacho jurídico dedicado a la empresa familiar (pequeña y mediana) y a la actividad de los profesionales liberales. Además de dar un soporte mercantil en las vertientes contable, fiscal y laboral, defendemos al cliente en el ámbito judicial ya que Enclave Asesores está formado por un equipo de Abogados y Economistas que destacan tanto en Derecho Civil, como en Derecho Penal, así como en el Derecho Laboral y Administrativo.

¿Qué os impulsó a dedicaros al derecho? ¿Es una profesión 100% vocacional? ¿Qué es lo mejor y lo peor de ella?

Dedicarse al derecho no es vocacional, sí lo es ser abogado. Desde que nos licenciamos, hemos desarrollado nuestra profesión trabajando en multitud de áreas y disciplinas, lo que nos ha convertido en "expertos" en prácticamente todas las Ramas del Derecho.

Por ejemplo Javier Mata, Doctor en Derecho, además de ser abogado y ejercer su profesión como socio en una importante Firma legal y fiscal internacional desde sus Oficinas de Madrid, ha sido árbitro de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de la ciudad capitalina, y es profesor en varias universidades madrileñas; Roberto Glez. fue Concejal del Área Jurídica del Ayuntamiento de Talavera de la Reina; actualmente pertenece a la Red de Despachos de "Legálitas". Y Marta López se ha dedicado durante varios años a reestructuraciones mercantiles y concursos de acreedores como Administradora Concursal. Virginia Ramos ha simultaneado el asesoramiento fiscal con el jurídico, con éxito durante todos estos años.

Lo peor de ser Abogado es el mal concepto que actualmente se tiene de nuestra profesión. Se



"Dedicarse al derecho no es vocacional, sí lo es ser abogado"

piensa, a menudo, que “somos nosotros”, los Abogados, los que no queremos solucionar conflictos para, de esa manera, incrementar nuestros honorarios, o que cobramos demasiado por nuestros servicios “para lo poco que trabajamos”. Pero no se tiene en cuenta que, a menudo, las cuantías económicas vienen determinadas por la importancia del asunto a resolver. El público en general no ve las horas de estudio en nuestros despachos, o el esfuerzo impropio que realizamos por lograr un resultado que a menudo es de difícil consecución. Los Abogados “no tenemos horario” y los clientes nos contactan en cualquier momento, incluso en nuestro tiempo de ocio o de descanso y no se percatan que dejamos todo, incluso nuestra vida familiar, dedicándoles nuestro tiempo y nuestros conocimientos para lograr, en ese instante, su tranquilidad. Eso no tiene precio.

¿Lo mejor de ser Abogado? Ayudar a solucionar una situación complicada y vital a una persona que tiene un problema. No olvidemos que los clientes nos contactan cuando no tienen otro remedio. Y para ellos siempre es muy importante su situación, su litigio, su problema. Ver satisfecho al Cliente es lo mejor que nos puede pasar.

¿Durante estos dos últimos años habéis notado un patrón en los casos que habéis llevado? ¿Hay ciertos conflictos o situaciones que se han repetido debido a la crisis del coronavirus?

La crisis del año 2008 produjo que el entramado empresarial y profesional de Talavera de la Reina desapareciera, primero de manera galopante y, posteriormente, de manera continuada durante una década, lo que provocó que el asesoramiento a las empresas y a los profesionales decayera, pero no por falta de necesidad, sino por falta de clientes ante el cierre de los negocios y las quiebras de las empresas. Nunca hemos recuperado la situación anterior a aquel fatídico año.

Desde entonces realizamos labores no sólo de contabilidad, fiscalidad y asesoramiento mercantil y laboral, sino que nos hemos visto abocados a tramitar EREs y Concursos de Acreedores, a realizar reclamaciones judiciales, y a defender a nuestros Clientes en todo tipo de procedimientos judiciales. Ahora Enclave tiene dos áreas bien diferenciadas: de un lado el asesoramiento a las empresas y a los profesionales y de otro, nos dedicamos a la Defensa de nuestros Clientes en todos los Órdenes Judiciales y en todo el Territorio Nacional, sean procedimientos civiles, penales, laborales, o contencioso-administrativos.

En los últimos meses la mayoría de los clientes



que acuden a nuestro Despacho son personas físicas con problemas que atañen a su esfera personal más que a la profesional, referidos a impagos de pensiones alimenticias o al impago de alquileres, o despidos, situaciones, todas, provocadas por la crisis económica ocasionada por la COVID 19.

“Ver satisfecho al cliente es lo mejor que nos puede pasar”

Debido a la crisis sanitaria ocasionada por el COVID 19 se han producido numerosas reformas legislativas que han afectado a distintas esferas del Derecho, sobre todo al derecho laboral con la aprobación de las nuevas modalidades de ERTES que ha llevado a que trabajadores y empresarios se pusieran en contacto con nuestro Despacho para ver cómo les afecta dichas modificaciones en su situación laboral o en su empresa, así como la normativa en materia de arrendamientos urba-

nos que conllevan suspensiones de los desahucios o moratorias en el pago de la renta de los alquileres.

¿En qué momentos, trámites o gestiones de nuestra vida cotidiana deberíamos acudir a un asesor o abogado y no lo hacemos por falta de desconocimiento? ¿Qué consecuencias puede traer esto?

Al abogado se debe acudir para cualquier acto de nuestra vida cotidiana, desde planificar el régimen económico de un futuro matrimonio, o para la contratación de una empleada del hogar, o cuando vamos a adquirir una vivienda.

En otros países de nuestro entorno el ciudadano tiene otra concepción del asesoramiento jurídico, ya que acuden previamente a los abogados antes de tomar una decisión que les pueda afectar. En España sólo acudimos al abogado cuando el problema se ha generado y lo que pudo ser una simple consulta con un coste mínimo se convierte en un procedimiento judicial largo y costoso y, a veces, de imposible solución.

Afortunadamente están surgiendo muchos proyectos encabezados por emprendedores. ¿Qué consejos les darías o qué pasos son los que

deben seguir y qué deben tener en cuenta a hora de abrir un nuevo negocio?

Estamos percibiendo de la existencia de este nuevo "modelo de cliente", en Enclave, le asesoramos desde el inicio para que la puesta en marcha de su negocio sea todo un éxito.

El principal consejo que podemos dar a los emprendedores es que nos dejen acompañarles en su nueva andadura profesional, asesorándoles en materia laboral, fiscal, contable, y mercantil, consiguiendo subvenciones y ayudas para su negocio, y que "el emprendedor" se dedique exclusivamente a trabajar, a buscar clientes, a conocer el sector de su actividad y, en definitiva, a hacer crecer su negocio.

Hay que tener en cuenta que emprender un nuevo negocio no solamente conlleva constituir una empresa o "darse de alta como autónomo". Eso es solo el principio. Lo cierto es que existen muchos trámites que el emprendedor desconoce y que son imprescindibles para la puesta en marcha de su actividad, tales como la obtención de licencias, la contratación de seguros, la prevención de riesgos laborales, etc...

Ha sido complicado definir un día para hacer una entrevista por vuestra agenda y vuestros viajes de trabajo. Actuáis en toda España ¿Existen diferencias entre comunidades en vuestro sector?

Asesoramos, representamos y defendemos los intereses de nuestros Clientes ante Organismos y Tribunales de todo el territorio nacional, sean particulares o personas jurídicas. Nos ocupamos de todos los trámites, sea cual sea el lugar donde tengamos que prestar nuestros servicios profesionales, ya que tenemos los conocimientos, los recursos y medios necesarios para hacerlo con éxito.

Sí existen diferencias; además, cada Juzgado es un mundo. Por ejemplo, no es lo mismo tramitar un divorcio en nuestra ciudad, que un divorcio en cualquier ciudad o municipio, por ejemplo, de Cataluña o de Aragón, ya que éstas Comunidades tienen su propia legislación en este ámbito. En cuanto materia de fiscalidad las diferencias entre Comunidades Autónomas son aún mayores ya que cada una regula sus propias deducciones y bonificaciones en los impuestos en los que tienen competencia.

Por ello, en Enclave Asesores, estamos en constante formación para poder atender todas las necesidades cambiantes de nuestros Clientes a nivel nacional.

Estáis muy ligados a Fundación Futurart. ¿Cómo de importante creéis que es la RSC para una empresa? ¿En qué puede ayudarles?

La RSC es una contribución activa y voluntaria, de carácter responsable, que adopta cualquier tipo



de organización para la mejora de la sociedad, de la economía y del medio ambiente. Si bien la RSC se refiere a cualquier tipo de organización, con independencia de su tamaño o de su actividad, se podría decir que la RSE se aplica de manera exclusiva a la Responsabilidad Social de la actividad empresarial, excluyendo a otras organizaciones.

Pero es tan sutil la diferencia que, a menudo, los términos se utilizan indistintamente e, incluso, simplemente se habla de la RESPONSABILIDAD SOCIAL.

La RSE/RSC es un modelo de gestión empresarial, de carácter voluntario, que va más allá del cumplimiento de la legislación aplicable a la Empresa de obligado cumplimiento (normativa laboral o normativa relacionada con el medio ambiente, entre otras).

Como modelo de gestión empresarial que es, lo que consigue la RSE es construir una reputación corporativa que la ayude a diferenciarse de su competencia. El objetivo de la RSE es mejorar la situación competitiva de la empresa y, además, generar valor a la misma, ya que la actitud responsable en los tres aspectos (económico, social y medioambiental) genera riqueza empresarial en la cuenta de resultados. ■



*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



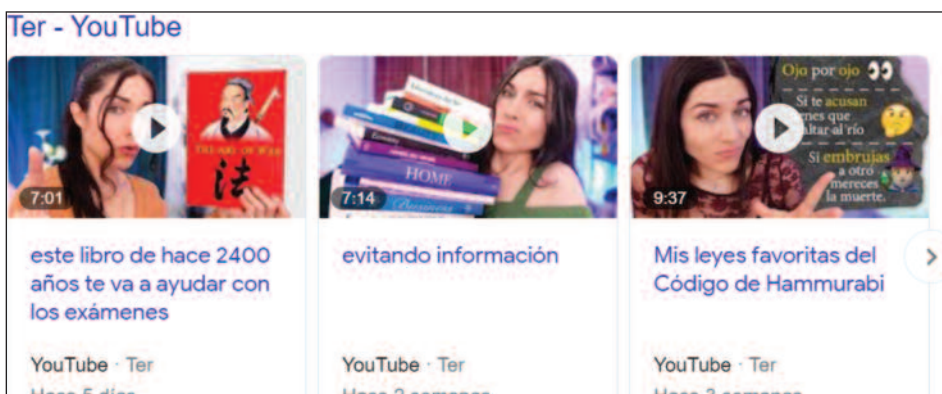
¡UN POQUITO DE SERIEDAD, POR FAVOR!

Seamos serios, sé que finjo que mantenemos un diálogo usted y yo, pero la verdad es que es un monólogo en el que usted asiente o niega o piensa qué hace perdiendo los minutos de su vida que tarda en leer esto cuando una cerveza bien fría le está esperando en su nevera.

Ahora, también le digo, lo que hoy le quiero contar puede que llene los momentos semivacíos que utilizará en tomarse esa cerveza o en alguna actividad de la que, si no le importa, no es necesario que dé detalles.

En el anterior artículo (en mi cabeza resuena el consabido "...en capítulos anteriores" y maldigo a aquel que dijo *una imagen vale más que mil palabras*, aunque en este caso es un sonido) les amenacé con traerles cositas de internet (*se vienen cositas*, como dicen los modernos. Imagíneme usted con las manos haciendo la forma de un corazón, si es que eso es posible y de buen gusto, no me obligue usted a dudar de ello ahora). Una amenaza es una amenaza y no surtirá efecto si una no la cumple, como cuando castigas a tu hijo sin dibujos en la tele y se los pones para poder salir a la compra.

Le cuento. Hay en Twitter, el reino de los insultos menos sutiles de la humanidad, algún pequeño tesoro escondido, de manera que he decidido que, ya que tenemos dos compañeros entusiasmados



por las historias de la Historia y del Arte, voy a seleccionar alguno de los tejedores (llaman "hilos" a esas cadenas de mensajes de las que sacas un bonito aprendizaje para jugar al Trivial o dejar con la boca abierta a tus colegas en una excursión, en estos casos, claro está) más virtuosos del medio. Miren qué nombres más majos tienen: Itineratur, El Barroquista, Niké de Samotracia, Batallitas, Fauvista Daltónico, Ter... Esta es una de las primeras condiciones para ser alguien en este nuevo mundo. Al contrario de lo que muchos creen, estos chicos, chicas y mediopensionistas, políticamente incorrectamente descritos, no son unos muchachos que les dan a las teclitas y saben mucho de informática, porque mi muchacho, usted ya sabe, es un genio de las maquinitas... que también. Estos nombres bien buscados, pensados con tiempo, definitorios de personalidades, son grandes conocedores de los campos de los que hablan, en esta ocasión solo nos hemos ceñido al arte y la historia. Tienen doctorados, son viajados, dominan el lenguaje y la comunicación y se dedican magníficamente a hacer un trabajo de divulgación sobre aquello que conocen tan a fondo o investigan para publicar.

Les avalan sus datos. Detrás, por ejemplo, de @el-barroquista se esconde el nombre de Miguel Ángel Cajigal Vera, historiador del arte, profesor y divulgador de origen gallego a quien no conozco en persona, pero que estoy por apostar, le preguntaron muchas veces *¿para qué sirve eso que estudias, esas cosas del arte y de la historia?* Además de su cuenta de Twitter, publica contenido en su canal de Youtube, escribe para la revista cultural Jot-down, ha publicado su libro *Otra historia del arte* y colabora en medios tradicionales de comunicación de radio y televisión. Es evidente (o no, cual-



quiera sabe) que sus números en Youtube no son los mismos que los de Ibai Llanos, pero su trabajo de divulgación sobre el arte, un trabajo que no depende nada más que de un esfuerzo personal de dominio de los nuevos medios de comunicación social es de una gran altura. Ojalá con estos nombres empecemos a dejar de hacer circular esos memes que amenazan con un futuro desastroso que queda en manos de los jóvenes que hacen este trabajo, sobre todo porque esta amenaza no tiene visos de cumplirse a no ser que la entendamos justo al revés. ■



COMPLEJO RURAL EL MESÓN

UN OASIS EN PLENA SIERRA DE SAN VICENTE

En un momento en el estrés, las prisas y la rutina parecen arrastrarnos día tras día sin poder parar, es necesario contar con espacios que nos permitan detenernos, coger aire y disfrutar de unos días junto a familiares y amigos sin preocupaciones. Hoy descubrimos la Casa Rural El Batán de la mano de su gerente Carlos Llorente. ¿Estás preparado para dejar la tensión en la puerta?



TRADICIÓN Y VOCACIÓN

El Batán tiene capacidad para cerca de 40 personas, algo que sin duda marca la diferencia respecto al resto de casas que existen por la zona. Esto se debe a que anteriormente el edificio era un hostel regentado por los padres de Carlos, quienes empezaron con este proyecto junto al de un restaurante en 1979. Desde entonces la familia ha estado dedicada al negocio y en un momento dado decidieron que convertir el espacio en casa rural era la mejor manera de poder dar servicio a todos esos grupos grandes de familiares y amigos que buscaban pasar unos días juntos en un lugar amplio y exclusivo para ellos.

UN ESPACIO, MIL POSIBILIDADES

La casa rural El Batán además de destacar por su amplia capacidad lo hace por sus zonas comunes. Salones amplios, jardín, barbacoa y una piscina a la que con la llegada del buen tiempo nadie puede resistirse.

El Batán es un espacio creado para celebrar reuniones de compañeros de trabajo, reencuentros con aquellos amigos con los que nunca terminas de quedar por no encontrar espacio para todos... ¡Incluso bodas! Y es que es una opción perfecta para celebrar un enlace íntimo junto a la piscina y

además todos los invitados pueden quedarse a dormir, lo que hace mucho más especial y familiar la celebración.

Carlos y el resto de su equipo están encantados de recibir huéspedes cada fin de semana pero recuerdan que entre semana la casa rural también está disponible para disfrutar de unos días de vacaciones o alargar un fin de semana y cargar aún más las pilas.

UN ENTORNO ÚNICO

La casa se encuentra en plena sierra de San Vicente por lo que las posibilidades de disfrutar de la naturaleza y del paisaje que ofrece en cualquier estación del año son infinitas. Rutas de senderismo, en bici, contacto con la naturaleza... Todo lo que buscamos cuando huimos de la ciudad en busca de unos días de descanso y, sobre todo, de desconexión.

UN SERVICIO QUE MARCA LA DIFERENCIA

Si hay algo que quieren los propietarios de El Batán es que cada grupo que se aloje en la casa se sienta cómodo y no tenga que preocuparse por nada. Por eso no dudan en asesorar a sus huéspedes sobre todo lo que necesitan visitar en la zona, qué paisajes descubrir e incluso en qué restaurantes pue-

den disfrutar de la mejor gastronomía de la zona. El Batán cuenta con acuerdos con diferentes locales de la zona para poder ofrecerles lo mejor a quienes se alojan en sus instalaciones.

Además, si lo que los huéspedes buscan es estar en casa en un espacio solo para ellos sin necesidad de tener que ir a restaurantes, pueden hablar con Carlos y solicitarle la preparación de algún plato como paella, asados de cochinillo y cordero de la sierra... Sin duda una buena opción y todo un plus a la hora de acudir a una casa rural como esta.

En definitiva El Batán es uno de esos lugares en los que pasar unos días inolvidables con familia y amigos sin tener que preocuparse por el espacio y por reunirse en casa de unos u otros. Además, su amplitud y las miles de posibilidades que ofrecen sus zonas comunes aseguran que todos los huéspedes se sentirán cómodos y podrán realizar diferentes actividades en un enclave único.

Las reservas pueden realizarse a través de su página web pero quien lo desee puede contactar con Carlos y su equipo también de manera telefónica para solucionar cualquier duda al respecto. El Batán es la mejor opción para descubrir la zona de El Real de San Vicente sintiéndonos como en casa. ¡Toda una experiencia! ■

Montse Aguado, Licenciada en Historia y Postgrado en Gestión e Interpretación del Patrimonio Cultural. Es Guía Oficial de Turismo, además de docente. Ha trabajado como guía-intérprete de sala en la exposición de "Atempora 6.000 años de cerámica en Castilla la Mancha" así como de guía turística para la ciudad de Talavera.

Dentro del Proyecto "Cultural Arte. Arte, Cultura y Patrimonio" ha colaborado a través de proyectos culturales, talleres y visitas para promover y salvaguardar el Patrimonio Cultural de la ciudad.

¡VUELTA A CASA!



El Museo de Cerámica Ruiz de Luna de Talavera de la Reina está de enhorabuena. Desde el pasado 9 de mayo de 2022 estamos disfrutando de una exposición temporal de cerámica de Talavera de la Reina y Puente del Arzobispo, proveniente del Museo Nacional de Cerámica y Artes Suntuarias "González Martí" (Valencia). La muestra permanecerá en el museo de la ciudad hasta el próximo 21 de agosto de 2022.

La exposición alberga unas 70 piezas de "loza fina" realizadas en Talavera y Puente desde el siglo XVI hasta principios del siglo XX, sirviendo como hilo conductor para comprender el origen del esplendor cerámico en Talavera, así como su evolución a lo largo de algo más de 400 años.

"Vuelta a casa" parte del florecimiento de la cerámica en la ciudad de la mano del pintor belga Juan Floris y bajo la protección de Felipe II en 1561, para posteriormente unirse el químico sevillano Jerónimo Montero. De esta manera, la cerámica pintada o mayólica - con cubierta estannífera -, con sus vidriados, colores y decoración va tomando forma en los alfares talaveranos convirtiéndose en un modelo de innovación y un objeto suntuario para reyes, nobles y clero. A lo largo del siglo XVII

la loza talaverana y puenteña copará los mercados, convirtiéndose en el siglo de oro de la cerámica.

A partir del siglo XVIII comienza la decadencia de la cerámica. A la influencia francesa con la llegada de los borbones, así como la porcelana china, se une la fundación de la Real Fá-

brica de Alcora (1727) cambiando los modelos decorativos más acorde con los gustos de la corte y con ello ejerciendo una gran influencia en la industria talaverana. Será a comienzos del siglo XX, de la mano de Juan Ruiz de Luna Rojas y Enrique Guijo Navarro cuando se inicie el "renacer de la cerámica talaverana" a partir de los revivals de la mayólica tradicional.

Desde Fundación Futurart queremos proponer una visita guiada al Museo Ruiz de Luna y la exposición temporal "Vuelta a casa. Loza fina de Talavera de la Reina y Puente del Arzobispo", para adentrarnos en la historia de la cerámica de Talavera y Puente a través de unas piezas únicas que han ido conformando las técnicas, decoraciones y usos en el tiempo, hasta ser declaradas Patrimonio Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO.

Visita guiada: Museo Ruiz de Luna y Exposición Vuelta a casa.

Día: domingo 26 de junio de 2022

Hora: 12:00 horas.

Punto de encuentro: Museo de Cerámica Ruiz de Luna.

Las visitas serán gratuitas. (Puedes colaborar con un donativo al final de la misma).

Inscripción: www.fundacionfuturart.es





LA PALABRA S EN TAL

El pasado 18 de mayo hizo un año del fallecimiento del poeta talabricense, Joaquín Benito de Lucas. Sin duda, junto a Rafael Morales, Premio Nacional de Literatura en 1954, los dos autores más significativos que ha dado Talavera de la Reina en el campo de la Poesía en el pasado siglo XX y lo transcurrido de este pandémico siglo XXI. Sin embargo, no han sido los dos únicos poetas que la ciudad de la cerámica ha dado a conocer; muchos de ellos relacionados con el Premio Adonáis que desde 1943 convoca la Editorial RIALP, y cuya colección inauguró Rafael Morales con sus **Poemas del toro**, libro con el que irrumpió con fuerza en el panorama literario español de la época. Desde entonces, han aparecido en la prestigiosa colección autores nacidos en Talavera, tales como: Juan Antonio Castro, con su libro, **Tiempo amarillo** (accésit 1961), quien, sin embargo, dirigiría su obra hacia el teatro; el propio Benito de Lucas (premio en 1967 con **Materia de olvido**), con una amplia obra publicada, casi toda recogida en **La experiencia de la Memoria (Poesía 1957/2009)** (Calambur, 2010); Alfredo J. Ramos (accésit 1975 por **Esquinas del destierro**), premio de Poesía Castilla La Mancha en 1987, por **El sol de medianoche**; Antonio del Camino (accésit 1984 con **Del verbo y la penumbra**), premio Rafael Morales 1979 por **Segunda soledad**, y con cerca de una veintena de libros publicados; y otros, afincados

dos en nuestra ciudad, entre los que se encuentran Miguel Argaya (accésit 1991 por **Geometría de las cosas irregulares**), premio Rey Juan Carlos I, 1989 por **Luces de gálibo** y Miguel Ángel Curiel (accésit 2000 por **El verano**). Éste ha desarrollado una importante y prolífica labor poética, habiendo reunido su poesía completa el pasado año, bajo el título de **Eulalia**, en Editorial Amargord. También ha publicado la colección de Adonáis José Pulido Navas, autor jienense y residente desde su infancia en Talavera, quien obtuvo el premio San Juan de la Cruz con su libro **La línea de la vida**, quien también ha obtenido dos accésits y un premio Rafael Morales, entre otros galardones. Todos ellos, con una mirada poética propia, han hecho un camino provechoso y siguen publicando con más o menos asiduidad, fieles a la llamada del verbo hecho poesía.

Pero, además, hay otros poetas que merecen estar en el rol de autores talabricenses destacados, ya sean nacidos en la ciudad o afincados en ella. Entre estos, Ángel Ballesteros Gallardo (Gálvez, 1940), poeta, historiador e hijo adoptivo de Talavera de la Reina, ha publicado libros de poemas y un buen número de artículos y textos relacionados con la historia y patrimonio de la Talavera. Así, **Pre-
cipitada sangre** (1970), **No sabe la muerte que se llama muerte** (1974), **Cuando tuvo la sangre ilusio-**

SE HIZO VERSO AVERA



nes (1982) o **Igualeda derrota** (1985), entre su obra poética.

Vicente Magaña, maestro, natural de El Real de San Vicente, publica en 1975 **En la orilla del tiempo**, dentro de la colección **Biblioteca Toledo**, sin que, hasta el momento, haya vuelto a dar ningún otro libro de poemas a la prensa, aunque sí la novela **Hojas de cobre** (Ed. Círculo Rojo, 2020)

José María Gómez Gómez (Parrillas, 1951) tiene una amplia obra poética publicada, entre la que se encuentra **El sueño apócrifo** (1979) o **Los recodos del laberinto**, donde reúne su poesía entre 1977 y 1997. Antonio Rubio Herrero (Puente del Arzobispo, 1953) también puede incluirse entre los poetas que han hecho camino en nuestra ciudad. Colaborador de La Voz de Talavera desde muy joven, sus primeras publicaciones fueron **Parentesco** y **Orígenes de trapo** (1974 y 1975, respectivamente). En 1982 obtiene el Premio Ciudad Santo Domingo, de Madrid por **Gineceo** y en 1997 publica **Cuatro libros de amor** en la Colección Melibea, al haber sido accésit del premio Rafael Morales. Principalmente, ha dedicado su labor a la literatura infantil, considerándosele una de las principales voces nacionales en este campo.

Sagrario Pinto (Talavera, 1957). Al igual que Antonio Rubio, ha dirigido su inquietud literaria al campo de la literatura infantil, si bien ha publi-

cado libros de poemas tales como **Noviembre** (La Troje, 1980), **La piel de la memoria** (Premio Ciudad de Puertollano, 1998) o **Las miradas** (Alicante, 2003).

Entre los autores más jóvenes relacionados con nuestra ciudad, además de Miguel Ángel Curiel, cabe señalar a Vicente Magaña García del Pino, accésit del premio Joaquín Benito de Lucas 2002 por **Sepia y Rojo**; Guillermo Suazo; Óscar Alonso Pardo, con tres libros de poemas publicados, **Mordiendo el polvo**, **Licencia para el viento**, **Versos de garra-fón** y **Entre propios y extraños** y Antonio San Miguel Roldán. Madrileño, afincado en Talavera de la Reina desde 1989, es actualmente director de la Escuela de Teatro Joaquín Benito de Lucas, y cuenta con una amplia producción poética, premiada en diferentes certámenes, entre los que destacan el Joaquín Benito de Lucas de 2012 por **La muerte de Rómulo**, el premio Joaquín Lobato 2016, por **Railes** o el Ateneo de Alicante Poeta Manuel Molina 2018 por **26 formas parecidas de coger un tren hacia Lisboa**.

De todo ello cabe resumir que la poesía en Talavera de la Reina, aun siendo, como es, un género minoritario, goza de una buena salud y que autores nacidos o afincados en nuestra ciudad aún tienen mucho por decir, dentro del panorama de las letras españolas. ■



HOY SOBRE LOS PLANES DE IGUALDAD



En el año 2007 se aprobó la Ley 3/2007 para la Igualdad Efectiva entre Mujeres y Hombres, que obligaba a las empresas con más de 250 personas en su plantilla a negociar un plan de igualdad. Se trata de una Ley que se proyecta sobre diversos ámbitos del ordenamiento y de la realidad social, cultural y artística en los que pueda generarse la desigualdad, mostrando especial atención en la corrección de la desigualdad por razón de sexo en las relaciones laborales y por ello se remite a la negociación colectiva, para que las partes -empresas y representantes legales- de forma libre y responsable, acuerden el contenido de los planes de igualdad, que serán los que arbitren fórmulas para eliminar las posibles discriminaciones.

¿Por qué era necesaria esta Ley? Porque las mujeres incorporadas al mercado de trabajo continúan sufriendo desigualdades y discriminaciones en el centro de trabajo o en la empresa con respecto a sus compañeros, hombres. Las estadísticas demuestran que las desigualdades entre los sexos en el marco de las relaciones laborales cada vez están más acuciadas y son más visibles en diferentes momentos de la vida laboral. Estas diferencias empiezan con la entrada en el mercado de trabajo donde las mujeres batimos el récord de temporalidad y parcialidad, en las condiciones laborales donde las mujeres sufren una diferencia salarial con respecto a los hombres de un 19%, produciéndose lo que llamamos brecha salarial, o con la dificultad de las mujeres para ocupar los puestos directivos de las empresas (segregación vertical), por no hablar de las dobles jornadas (trabajo

y casa) que ellas cumplen, además de que son las que concilian vida familiar-trabajo con el coste profesional que ello conlleva.

El RD 901/2020, de 13 de octubre, ha desarrollado una regulación detallada de la figura negociada de los planes de igualdad, que desde marzo de 2022 son de obligado cumplimiento en todas las empresas de más de 50 personas trabajadoras. La obligación de la empresa es negociar ese plan con la representación legal de la plantilla, a fin de evitar ser sancionada por la Inspección de Tra-

sonal o, en su caso, las secciones sindicales si las hubiere, y tiene como finalidad garantizar la "igualdad real" entre las mujeres y los hombres de la plantilla. Si la empresa no tiene representantes elegidos deberá conformar una "comisión sindical" que estar constituida por los sindicatos más representativos y los sindicatos representativos del sector al que pertenezca la empresa con legitimación para formar parte de la comisión negociadora del convenio colectivo de aplicación. La primera fase en la negociación de un Plan de



bajo con multa de hasta de 6.250 euros, dependiendo del grado (7.13 de la Ley de Infracciones y Sanciones del Orden Social).

Pero, ¿qué es un Plan de Igualdad? Un acuerdo con eficacia general, similar a la de un convenio colectivo, que debe negociarse con el comité de empresa, las delegadas y los delegados de per-

Igualdad es negociar un Diagnóstico que permita a la comisión negociadora conocer si la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres está integrada o no en el sistema general de gestión y organización empresarial, para ello la empresa deberá aportar a los representantes legales de los trabajadores datos desagregados



por sexo relativos a como se distribuye la plantilla en su centro de trabajo o empresa: por edad, tipo de relación laboral, modalidad contractual, jornada laboral, antigüedad, departamento, nivel jerárquico, grupo profesional, puesto de trabajo y nivel de responsabilidad, grado de formación, evolución de su carrera profesional en los últimos años; así mismo, se deberá informar de la imagen que ofrece la empresa, la publicidad interna y externa, la comunicación corporativa, el tipo de lenguaje con el que se comunica, la información que se ofrece a sus clientes, la existencia o no de Protocolo de Acoso Sexual, etc.

Las partes que negocian tienen que saber que tienen el plazo de un año para alcanzar un plan de igualdad y en caso de desacuerdo podrán acudir a los sistemas de Mediación, Arbitraje y Conciliación de su Comunidad Autónoma o al estatal, dependiendo de la extensión de la empresa; lo que no es posible es abandonar la mesa de negociación sin cerrar un plan de igualdad porque ello conllevaría el incumplimiento de una obligación legal que es sancionable, como ya se ha dicho.

El plan debe obligatoriamente atender a unas áreas concretas, como son: el proceso de selección y contratación, el sistema de clasificación profesional, la formación y promoción profesional, una auditoría salarial, el ejercicio corresponsable de los derechos de la vida personal, familiar y laboral, la infrarrepresentación femenina, la (siempre deberá contener un Protocolo de Acoso). Para la atención de las citadas áreas dicho Plan debe incluir las medidas concretas y acciones



que se vayan a llevar a cabo en la empresa para corregir las desigualdades detectadas y plasmadas en el informe del diagnóstico de situación. Para ello se incluirá una descripción de las medidas, así como su plazo de ejecución y la priorización de las mismas. También se definirán y diseñarán los indicadores con los que medir la evolución y desempeño de cada medida. Las empresas tienen libertad para diseñar y elegir qué indicadores usar.

La concreción de las medidas que se pueden adoptar en cada una de las áreas citadas va a depender de las partes, por esta razón es importante la formación en materia de igualdad de los

órganos directivos de las empresas y de la representación legal de los trabajadores/as. El plan de igualdad, una vez negociado, será registrado y publicado en el Boletín Oficial que le correspondiera.

La vigencia del plan la pactarán las partes, teniendo en consideración que no es un acuerdo estático, sino dinámico y por tanto debe adaptarse a las diferentes situaciones que puedan producirse en la empresa con la plantilla. ■

Textos: **JUANA MARÍA SERRANO GARCÍA**
Profesora Titular de Derecho del Trabajo
y de la Seguridad Social.
Decana de la Facultad de Ciencias Sociales



PUBLICIDAD INCLUSIVA, ¿MODA, REALIDAD O NECESIDAD?



La **publicidad inclusiva** podría definirse como aquella que muestra personas sin importar el sexo, etnia, edad, condición física, ideología, valores, estereotipos, enfermedad... pero deberíamos ir más allá. La verdadera publicidad inclusiva debería ser la que hace patentes todas esas diferencias para mostrarlas sin exclusión ni menosprecio de las capacidades de cualquier persona. ¿Recuerdas cuando la publicidad solo mostraba hombres y mujeres hermosos, caucásicos, niños felices, voces maravillosas? Hoy en día es más fácil encontrarse personas gordas o no muy agradadas, de diferentes razas o tendencias sexuales.

Los publicistas, las empresas y las marcas, a través de la publicidad, **podemos colaborar para generar conciencia y provocar un cambio significativo** en favor de la inclusión y la no discriminación de las personas. La publicidad tiene la oportunidad, no solo de ser un reflejo de la sociedad, sino de liderar el cambio de ésta.

Según el informe de Kantar "Los 5 hábitos de los anunciantes más efectivos", **la inclusión y la diversidad son recursos creativos cada vez más utilizados por las marcas**. No solo se trata de una actitud social y moralmente correcta, también es útil para mejorar la imagen de marca y las ventas. Más aún, según la métrica Unstereotype Metric que mide lo progresista que es la representación de hombres y mujeres en la publicidad, las carac-

terizaciones más progresistas son mucho más favorables tanto para la marca como para las ventas.

Por lo tanto, nos encontramos con un **doble beneficio en cuanto a recuperación de la inversión, en ventas y en marca**. Pero el hecho de incluir en nuestras campañas valores, como la equidad y el respeto, nos aportan **un tercer beneficio claro: la humanización de la marca**. Humanizar la marca favorece el diálogo y la relación con los consumidores.

Siendo realistas, **existen frenos a esta tendencia inclusiva en la publicidad**. La mayoría parten de las propias empresas anunciadoras, cuyos directivos no dan consignas claras para crear contenido representativo e inclusivo, y de los directivos de las empresas creadoras de campañas, que en muchos casos no tienen en cuenta aspectos de inclusión y representatividad.

Nuestras marcas pueden ser inclusivas de una forma más o menos explícita, desde la simple aparición de personas de una etnia minoritaria o con distintas capacidades, a la creación de productos específicos para estas minorías o colectivos desfavorecidos. Entre medias hay muchas posibilidades y no solo para promover la no discriminación por género o raza, también por conducta sexual, discapacidad, valores...

Veamos algunos ejemplos de **campañas que podríamos realizar para ser inclusivos**:

- Crear una gama de productos específicos para personas con distintas capacidades. Como Tommy Hilfiger que creó una colección de ropa para personas con distintas necesidades (botones magnéticos, dobladillos regulables, cierres con velcro...).
- Mezclar personas de diferentes edades, dando a entender que la edad no importa. Como hizo Pull&Bear en una de sus campañas que integraba tres generaciones: GenX, Millennial y Zoomer.
- Muestra personas de diferentes razas, formas, profesiones y capacidades. Como Barbie que, tras haber sufrido duras críticas anteriormente, cuenta con muñecas de razas diferentes, con prótesis, silla de ruedas...
- Muestra hombres o mujeres con diferentes fisionomías y alejadas del estereotipo. Como Dave, que en su campaña "Belleza Real" emplea mujeres "reales" con diferentes aspectos físicos (color, peso, pelo...).
- Realiza anuncios adaptados para personas con diferentes discapacidades. Como Procter & Gamble que lanzó en 2018 el primer spot publicitario adaptado a personas con discapacidad auditiva y visual en España, o DODOT que realizó un anuncio audio-descriptivo.
- Refleja diferentes modelos de familia. Como hizo Coca-Cola en un spot en el que quiso ofrecer "una visión actual de la sociedad en la que los más diversos tipos de familia tienen cabida". ■

SANDRA SÁNCHEZ JAIME

DEPORTISTA TALAVERANA MÁS LAUREADA DE LA HISTORIA

Campeona Olímpica, del Mundo, de Europa, de España, de Juegos Europeos, nº1 del ranking Mundial... sólo con su palmarés hubiese que haber pedido dos paginas más de nuestra revista para que cupiese entero. Nos atendió concentrada ya con la Selección Española, preparando el próximo Europeo.



Será difícil olvidar 2021, ¿no? ¡No se podían ganar más títulos!

Fue fue un año deportivamente perfecto, conseguimos todos los retos que no habíamos propuesto. La triple corona!!! Pero sobre todo sacar en el tatami todo el trabajo que hay en la sombra.

Podía ser un colofón magnífico a una carrera deportiva. Pero Sandra Sánchez ¿sigue teniendo "hambre" y motivación?

Me había planteado cerrar mi carrera de esa forma, pero no había público, y yo quería dar y transmitir mis katas y mi karate a toda la gente que me apoya y me manda tanta energía.

¿Cómo se entrena más duro: para llegar a ser la mejor, o para mantenerse como la mejor?

No hay diferencia, siempre se entrena duro!!! Llegar es muy complicado, ganarte un lugar en un deporte como el nuestro, pero mantener en lo más alto no es nada fácil, física y mentalmente. Y conseguir siempre sorprender y convencer a los árbitros.

¿Ha sido injusto el COI con el karate de cara a París 2024?

Me parece tremendamente injusto, sería todo más transparente si los criterios para estar fuera o dentro, estuvieran escritos, fueran medibles y cuantificables, sean cuales sean, si los cumples están dentro y si no, no. Tienes un criterio para saber lo qué hay trabajar para conseguirlo. Y todos



podríamos entender, federaciones, deportistas, público, etc...

Y la excusa de meter deportes más enfocados a los jóvenes, ¿cuela?

El karate, se practica en todo el mundo y en todas las edades... Tratar de acercar el deporte a los jóvenes es acertado pero no es la justificación, si lo fuera habría que sacar muchos deportes olímpicos.

Mejor karateka de la historia en la categoría de Katas. ¿En algún momento llegaste a soñar llegar tan alto?

No!!! Siempre tenía una sensación interna de que podía haber algo más, que tenía unas cualidades pero no habría imaginado que confiar en esa llama interior me llevaría tan lejos.

Que los más jóvenes quieran ser karatekas por "tu culpa"... ¿Sabe como un título?

Es algo súper bonito, recibir mensajes de peques, medianos y grandes, que empiezan o vuelven al karate por algo que han visto o leído sobre mí, es un orgullo porque sé que será algo bueno para ellos.

Si alguien duda alguna vez en que no se pueden cumplir sus sueños, que hable contigo, ¿no? No lo tuviste nada fácil para triunfar.

Fue una carrera de obstáculos (risas), pero quien ha tenido una vida sin ellos!?!? Lo importante es reinventarse, luchar, levantarse a veces un poco más tocado pero seguir adelante y en ese camino llegan sueños que no teníamos y otros por los que habíamos luchado siempre.

¿Cómo ha reaccionado Talavera, tu gente, a tus éxitos? ¿Puedes pasear tranquila por la calle?

La gente es súper cariñosa, es bonito que te respeten y te quieran por algo que he conseguido con mucho trabajo. Aún me sorprende ver cuanta gente sabe sobre mí, me sigue y me mandan su apoyo... Un abrazo para todos. ■

ASOCIACIÓN DE FAMILIARES Y AMIGOS DE PERSONAS CON DETERIORO COGNITIVO, ENFERMEDAD DE ALZHEIMER Y OTRAS DEMENCIAS DE TALAVERA DE LA REINA

AFATA CELEBRA EL VEINTICINCO ANIVERSARIO

Era el año 1997 cuando un grupo de personas cuyo familiar estaba afectado, acompañados de un grupo de profesionales, se unieron para fundar la asociación y poder de esa manera crear programas de atención que pudieran dar solución a las personas que padecían la enfermedad, y a sus cuidadores y familiares, con el fin de mantener la mejor calidad de vida posible y frenar con tratamientos rehabilitadores y de respiro el avance de la enfermedad el máximo tiempo posible, así como mantener el máximo grado de autonomía personal. Creamos unos objetivos: ofrecer un marco adecuado donde pueda desarrollar relaciones y actividades sociales gratificantes. Evitar institucionalizaciones innecesarias y no deseadas. Facilitar la permanencia de las personas dependientes en su entorno habitual. Ofrecer apoyo social asistencial a las familias. Facilitar la realización de las actividades básicas de su vida cotidiana, etc.

AFATA, es una entidad de "Utilidad Pública", además en el año 2018 logró el sello de calidad ISO 9001/2015. Pertenece a la Confederación Española de Asociaciones de Familiares de Personas con Alzheimer (CEAFA), es patrono de la Fundación Alzheimer España (FAE), además pertenece a la Federación de Asociaciones de Familiares de Enfermos de Alzheimer y otras demencias de Castilla-La Mancha (FEDACAM).

En el año 1998 AFATA inició la actividad del Centro de Día especializado en demencias, y se han ido



desarrollando a lo largo de estos veinticinco años otra serie de programas como son el servicio de atención terapéutico y rehabilitador en domicilio, grupo de terapia, grupos de estimulación cognitiva, atención individual especializada, atención psicológica grupal e individual, programa de voluntariado, programa de promoción de la autonomía personal SEPAP MejoraT. Además cuenta un servicio de información, valoración y orientación, formación práctica para el cuidador, entre otros. La asociación se siente enormemente agradecida por los logros conseguidos por el apoyo de administraciones públicas y privadas, empresas colaboradoras, socios, personal sanitario, medios, y muchísimas más personas...gracias a todas ellas

que han hecho posible que la asociación llegue a estos veinticinco años, siendo un gran referente en esta ciudad y su comarca. Además valoramos la gran labor de los profesionales que se dedican a su cuidado.

Para conmemorar este veinticinco aniversario, contaremos con diferentes actividades a lo largo del año, de las que les iremos informando. Próximamente se celebrará en el Mercado de Abastos una cata de quesos el domingo 5 de junio a las 12:30 horas. Recientemente se celebraba el pasado mes de abril Placeres de Mondas, a beneficio de AFATA. ■

Textos: **Alicia Peñuela Sánchez**
Presidenta de AFATA

UNA MIRADA HACIA ELLA

El magnífico claustro gótico de nuestra Colegial de Santa María de Talavera, acoge hasta el 17 de junio la exposición itinerante "ELLA; María en el Arte Sacro Contemporáneo"

Promovida por la Delegación de Fe y Cultura del Arzobispado de Toledo, podemos disfrutar de un recorrido corto pero intenso, a lo largo de más de treinta obras de veintidós artistas diferentes de este siglo XXI que han aceptado el reto, de interpretar a la Madre de Dios.

Fotografías, pinturas y esculturas, capaces de conectar con el alma del cristiano e impactar al no creyente.

Una exposición que nos muestra, como arte sacro y contemporáneo pueden ir de la mano, de la mano de María.

Textos: **Beatriz Ordóñez**
Responsable de la Exposición.





Trazo solidario es una exposición organizada por el artista Talaverano Vicente Martín Calderón, para la cual ha decidido reunir a grandes amigos y compañeros de la plástica convirtiendo así esta exposición en colectiva, exponiendo diferentes lenguajes creativos, y a la vez, conseguir que sean aún más ilustrativa, siendo así un total de quince artistas los participarán en esta exposición.

La exposición estará disponible y abierta a todo el público en el Punto de Encuentro y Cultura el Salvador desde el día 20 de mayo hasta el 30 de junio, donde se podrán ver auténticas obras de arte de diferentes disciplinas: pintura, escultura y cerámica creativa, crea-

das por artistas con un amplio recorrido y una gran trayectoria que les ha llevado tanto a cruzar el Atlántico y el Pacífico con gran éxito, como a cosechar numerosos premios y reconocimientos como por ejemplo el que otorga cada año la Reina Sofía a través de la Asociación Española de Pintores y Escultores. Además de ser una exposición que une a numerosos artistas de gran índole y categoría, tiene un carácter solidario ya que todo lo recaudado con las obras vendidas será destinado a la asociación Down Talavera para continuar con la labor que desempeñan en beneficio de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, a través de todo tipo

de acciones dirigidas a incrementar de su calidad de vida y la de sus familias, la defensa de sus derechos y a garantizar su inclusión plena en todos los ámbitos de la vida

Desde la asociación Down Talavera invitan a todas aquellas personas que les interese el arte a disfrutar de esta magnífica exposición y a su inauguración este viernes 20 de mayo a las 19:00h en El Salvador que contará además con la actuación de música en directo de César Alonso Martínez y con la lectura de poemas escritos por Vicente Martín Calderón por parte de los chicos y chicas de Down Talavera. ■

Textos: **DOWN TALAVERA**

ASOCIACIÓN KSEMAN

ASOCIACIÓN SOCIOSANITARIA



ACTO DE PRESENTACIÓN ASOCIACIÓN KSEMAN, ASOCIACIÓN SOCIOSANITARIA SIN ÁNIMO DE LUCRO Y ACONFESIONAL

La asociación KSEMAN, asociación talaverana sociosanitaria sin ánimo de lucro y aconfesional, presentó el **miércoles día 27 de Abril a las 14.00h. en el salón de actos del Hospital Nuestra Señora del Prado**, su proyecto pionero en la ciudad dedicado al acompañamiento en el tránsito de morir y el duelo.

La asociación KSEMAN, recientemente formada por varios profesionales talaveranos de enfermería y psicología con años de experiencia en el acom-

pañamiento de los diferentes procesos vitales del ser humano, **Maria Jesús Martín Díaz** (enfermera, fisioterapeuta y psicóloga), **Cristina Baena Pineda** (enfermera) y **Ana María Jurado Gómez** (enfermera), nace con el objetivo de abordar uno de los temas sociales más controvertidos y difíciles de enfrentar en nuestros días, el proceso de la muerte, y con la intención de realizar un acompañamiento de calidad a las personas en esta fase de su vida.

Una asociación con el objetivo de:

- **Acompañar el proceso de morir y el duelo.**
- **Acompañamiento y sostén integral (físico, psicológico, emocional y espiritual) en enfermedades crónicas y/o avanzadas.**
- **Formación a profesionales sociosanitarios y voluntariado.**
- **Divulgación social para visualizar, normalizar y naturalizar el proceso de la muerte.** ■

Textos: **ASOCIACIÓN KSEMAN**



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)



Damos la bienvenida a las nuevas empresas asociadas a Fundación Futurart: **CARLUNAS TALAVERA**, **COMPLEJO RURAL EL MESÓN** y **DISANFRÍO**. Gracias a las personas solidarias a su cargo por hacer posible, junto a nuestras empresas y entidades asociadas, el Proyecto Empresarial Solidario 2022, la Asociación DOWN TALAVERA.



GRUPO CARLUNAS. Somos especialistas en la reparación, sustitución o cambio de la luna o el parabrisas de su vehículo.

Avda. Pío XII, 81 / Tel. 925 71 79 16 / Talavera de la Reina



Casa rural en la Sierra de San Vicente para grupos. Ideal para celebraciones familiares, amigos, empresas, bodas o cualquier tipo de evento.

**Calle Rafael Sánchez y Enrique Magaña, 69,
45640 El Real de San Vicente, Toledo**

**Tel. 625 47 55 52 / contacto@complejoruralelmeson.com
www.complejoruralelmeson.com**



DISANFRÍO. Marca consolidada con más de tres décadas en el sector que ofrece confianza y calidad a todos sus clientes, algo que se valora por encima de todo.

Puede solicitar información de nuestra empresa en cualquiera de las tiendas Disanfrio, a través de nuestro teléfono de atención al cliente

902 431 846 o nuestra web **www.disanfrio.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

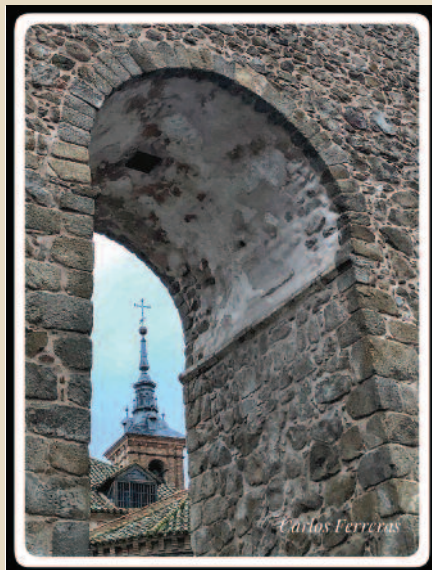
Teléfono: 925 82 24 40

Fax: 925 72 00 22

**45600 Talavera de la Reina
Toledo**

TALAVERA: AYER, HOY Y SIEMPRE

CARLOS FERRERAS, desde su objetivo, nos presenta una Talavera íntima y personal, resaltando edificios emblemáticos de ayer y de hoy, comercios, actividades cotidianas, tradiciones, fiestas...





Durán

Ferretería

TU FERRETERÍA INDUSTRIAL

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



MÁS DE 40 AÑOS DE TRAYECTORIA



12.000 M² DE INSTALACIONES



90.000 PRODUCTOS EN STOCK



SERVICIO EN 6 PROVINCIAS



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

