

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS

CENTRO DE REPARACIONES HNOS. JIMÉNEZ



TIENE LA PALABRA

José Julián de Gregorio
Candidato PP Alcaldía de Talavera

DE CERCA

Raúl Sánchez de Castro
Embajador Fundación Futurart 2023

EMPRESARIA

María Jesús Bonilla
Federópticos Talavera

EN VALOR

Herguedís

TECNIGRAF®

soluciones gráficas

Tecnigraf **tedamás**

IMPRESIÓN OFFSET

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



IMPRESIÓN GRAN FORMATO

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



IMPRESIÓN DIGITAL

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



DISEÑO GRÁFICO MULTIMEDIA

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



PREIMPRESIÓN

Anticiparse al resultado final para los mejores resultados.

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

www.tecnigraf.es comercial@tecnigraf.es

FUNDACIÓN
Futurart
PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
www.fundacionfuturart.es

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

[4] LO HACEMOS POSIBLE
ATAEM

[8] TIENE LA PALABRA
JOSÉ JULIÁN DE GREGORIO

[12] DE LEY
ENCLAVE ABOGADOS

[13] A FONDO
CENTRO REPARACIONES HNOS. JIMÉNEZ

[17] PUBLICIDAD CON CIRITONE
TOMÁS ARRIERO

[18] DE CERCA
RAÚL SÁNCHEZ DE CASTRO

[21] ENTRE LÍNEAS

[22] EMPRESARIA
MARÍA JESÚS BONILLA

[24] DE UN VISTAZO
GALA BENÉFICA FUTURART 2022

[26] EN VALOR
HERGUEDIS

[28] INICIATIVAS
BALLET DIFERENTEMENTE IGUALES

[30] MARKETING ONLINE
ABRAHAM AMOR

[31] SALUD
EBORASALUD

[32] CULTURA
CÉSAR PACHECO / COLECTIVO ARRABAL

[34] BIENVENIDA NUEVOS ASOCIADOS

[35] TALAVERA: AYER, HOY Y SIEMPRE
CARLOS FERRERAS

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

CÓMO CONSEGUIR OBJETIVOS MÁS REALISTAS



JOSÉ LUIS BODAS

Comenzando el año es un honor poder dirigirme a todos vosotros en esta cita habitual y poder compartir algunas reflexiones sobre estrategias de crecimiento que nos pueden ayudar a mejorar los resultados con un mejor enfoque de cara a este 2023. Deseo que así sea, pero solo con mis deseos les aseguro que no va a ser suficiente si no hay acción y se pone en práctica.

A menudo, nos encontramos tentados a plantearnos objetivos ambiciosos y de gran envergadura en nuestra empresa al comienzo de cada año y que a la postre resultan inalcanzables por demasiado abrumadores. Pudiendo incluso bloquearnos por no saber por dónde empezar y llegar a desanimarnos y abandonarlos, en vez de alentarnos.

En este caso quiero proponer determinar objetivos muchos más digeribles y no por ello menos atractivos que nos pueden conducir a conseguir ese crecimiento deseado sin tirar la toalla.

En lugar de tratar de aumentar significativamente (25/30%) el margen o la facturación en un corto período de tiempo, se trata de marcar objetivos enfocados en los principales indicadores de crecimiento, KPI, siglas en inglés *Key Performance Indicator*, vienen a ser los indicadores claves de éxito del negocio, es decir, se pueden establecer metas más realistas, precisas, específicas y por supuesto medibles, estableciendo un % de crecimiento mucho menor en cada uno de los indicadores claves de crecimiento oportunos.

Por tanto, lo primero sería identificar las métricas claves que hacen que su objetivo prospere, tanto si tiene un negocio físico, como si es online, por supuesto la terminología será diferente según qué caso, pero el concepto es el mismo. Las reglas básicas del comercio no han cambiado, atraer

clientes potenciales, conseguir que compren, que gasten más en cada compra con mayor margen posible y cuantas más veces mejor. Un ejemplo de KPI,s podría ser número de visitas, número de interesados, número de transacciones, valor ticket medio, % margen.



Si es capaz de mejorar en un 5% cada uno de esos indicadores claves de manera incremental, habrá conseguido un % significativo de crecimiento para su negocio.

Mejorar estos indicadores clave puede parecer menos impresionante, pero el resultado final sería igual de bueno si no mejor. Este enfoque incremental nos permitirá ser más realistas con nuestras metas y, al mismo tiempo, nos permitirá medir nuestro progreso de manera más precisa y nos ayudarán a tomar decisiones más acertadas para hacer crecer nuestro negocio.

En conclusión, me permito animarles a que se enfoquen en metas más asequibles, específicas y medibles en lugar de tratar de alcanzar el cielo con un solo salto.

Y usted ¿tiene identificados ya sus indicadores claves de crecimiento? ■

ATAEM ABRE SUS PUERTAS PARA DAR A CONOCER SU PROYECTO DE ATENCIÓN INTEGRAL



ATAEM, se constituye en marzo 2002. La Entidad surge como respuesta a las necesidades de los pacientes de Esclerosis Múltiple y enfermedades neurodegenerativas, para conseguir una Rehabilitación Integral diaria donde reciban sesiones individualizadas de Fisioterapia, Terapia Ocupacional, Logopedia y apoyo Psico-social.

Las enfermedades neurodegenerativas son patologías crónicas y degenerativas, debido a ello, es primordial que reciban Rehabilitación Integral ya que actualmente es el único complemento a los tratamientos farmacológicos, el objetivo prioritario es amortiguar el curso de su enfermedad, mejorar su calidad de vida y autonomía personal. Hoy en día, las enfermedades neurológicas crónicas suponen un peso importante dentro de la población, actualmente la sanidad pública facilita el tratamiento rehabilitador a los pacientes con estas patologías por un tiempo determinado, una vez finalizado este tratamiento, la sanidad pública no tiene un soporte que permita recibir diariamente una rehabilitación integral que cubra todas sus necesidades a nivel física, cognitiva, emocional y social. ATAEM, aparte de facilitar estos servicios a los pacientes también se convierte en un espacio donde poder interactuar y sociabilizar con otras personas, en el que también se realizan actividades de ocio y tiempo libre para disfrute de nuestros pacientes y familiares.

A lo largo de la trayectoria de la Entidad han sido muchas las dificultades a las

que nos hemos enfrentado, ya que la iniciativa surge de un grupo de familiares y pacientes que quieren dar cobertura a sus necesidades partiendo de cero, conseguir las primeras subvenciones, un espacio físico, el mobiliario, transporte adaptado y los recursos humanos se convierte en todo un reto. La lucha diaria y el esfuerzo de muchos familiares y pacientes apoyados siempre por el equipo de profesionales de ATAEM, consiguen ir llegando a los objetivos según las necesidades que se van presentado a lo largo de los años.

La Administración pública y Ayuntamiento de nuestra Localidad, ayuda a nuestra causa desde sus inicios, apoyan nuestro proyecto por su transpa-

rencia y fiabilidad otorgándonos de un primer espacio físico donde poder impartir las terapias rehabilitadoras y primeras subvenciones para conseguir una plantilla de profesionales para poder ejecutar el proyecto, lamentablemente hoy en día aun continuamos con carencias económicas para sufragar los costes anuales.

Es por ello que las Entidades privadas nos vemos obligadas a continuar realizando actos benéficos para conseguir los fondos económicos necesarios para financiar en su totalidad el proyecto. A lo largo de los años hemos ido implantado nuevos programas, adaptándolos a las necesidades que nos hemos encontrado, aislamiento, soledad, tris-

teza, asesoramiento familiar, limitaciones físicas y cognitivas etc...

Actualmente ATAEM cuenta con programas establecidos de voluntariado, prevención de la soledad y el aislamiento social, atención domiciliaria tanto físicamente como emocionalmente, soporte telefónico para cualquier orientación o aclaración sobre la patología o apoyo emocional.

Fundacion Futurart nos brinda la oportunidad este año a través de su revista de dar a conocer nuestra labor en diferentes reportajes donde explicaremos cada departamento de forma detallada de manera que al finalizar el año, los lectores se sientan parte de la familia de ATAEM. ■



ATAEM Proyecto Empresarial Solidario 2023

El pasado mes de noviembre, los asociados de Fundación Futurart decidieron que ATAEM y en concreto su programa de Atención Integral, que tiene como objetivo mejorar la calidad de vida y autonomía personal de los pacientes de esclerosis múltiple y otras similares y neurológicas afines a través de la rehabilitación física, cognitiva, psicológica y social mejorando también así su estabilidad emocional, social y familiar y favoreciendo su plena integración en la comunidad. Fuera el Proyecto Empresarial Solidario por el que trabajaremos en la Fundación este 2023.

José Luis Bodas, Presidente de Fundación Futurart y Raúl Sánchez de Castro, nuevo Embajador de la Fundación, acudieron hace unos días hasta las instalaciones de ATAEM para conocer el centro, su labor, charlar con aquellos profesionales y voluntarios que lo hacen posible y, sobre todo, saber de primera mano cuál es la realidad de los pacientes a los que atienden y la de sus familias.

Durante la visita pudimos hablar con María Jesús Morcillo, Silvia Sánchez y Tania Segura, secretaria de la Junta Directiva, administrativa y trabajadora social del centro respectivamente. Junto a ellas fuimos desgranando algunas de las necesidades que tienen en ATAEM y por supuesto, conociendo la labor que hacen y cómo pueden acceder a sus programas las personas que lo necesitan.

LA COMUNICACIÓN, FUNDAMENTAL

Si en algo coinciden las tres profesionales, es en que dar a conocer el trabajo que hacen desde ATAEM es muy importante tanto de cara a la sociedad en general, como para que su mensaje pueda llegar a instituciones y gobernantes para poder así conseguir la financiación necesaria para llevar a cabo su trabajo diario.

En ATAEM siempre están ideando formas de llegar al público para compartir



su causa. Por eso, realizan desde jornadas informativas tanto en el centro, como en diferentes localidades de la zona, jornadas de voluntariado... Eventos que para recaudar fondos, atraer al centro a personas voluntarias que deseen ayudar y lo más importante, ponen en conocimiento de algunas personas con patologías la posibilidad de acudir a ATAEM y todos los beneficios que puede reportarle para su salud.

La asociación recibe también aportaciones de algunas empresas privadas,

no solo de nuestra zona sino también de fuera de ella. De hecho, hace unos meses estuvieron con una de sus mesas informativas en Madrid junto a una empresa que, sin convenio de colaboración establecido, ha decidido colaborar con ellos. Algo sin duda muy destacable y que nos confirma que cualquiera con ganas de ayudar y de arrimar el hombro a la causa de ATAEM siempre es bien recibido tanto por el equipo de la asociación como por sus usuarios. Además, en ATAEM mantienen al día su página web y redes

sociales para que cualquier persona interesada pueda conocer en qué consiste el día a día de pacientes y trabajadores. Lo que les hace estar más cerca y en comunicación con todos.

Por otro lado, siempre que pueden participan en mesas redondas, de difusión... Todo para informar sobre lo que hacen en ATAEM y lo necesaria que es su labor pero también para concienciar a la población sobre que estas enfermedades existen y los efectos que tienen sobre aquellos que las padecen.

Las peticiones a entidades y autoridades públicas y políticas son también una de las principales vías tanto para darse a conocer como para conseguir financiación. Pero aún hay mucho por hacer y mucho por conseguir.

ATAEM es ese refugio en el que los pacientes se sienten reconfortados y, sobre todo, comprendidos.

LLEGAR HASTA ATAEM

Cuando no contamos con ningún problema de salud puede que asociaciones como ATAEM simplemente nos sueñen, incluso lleguemos a colaborar con ellas en ocasiones pero no sabemos exactamente en qué pueden ayudar.

Por eso, es importante conocer en qué pueden atender a los pacientes para así ser más conscientes de la realidad que nos rodea, colaborar con ellos y poder pedir ayuda en caso de que en algún momento podamos necesitarla.

Y es que según nos cuentan desde ATAEM, existe mucho desconocimiento sobre las asociaciones como la suya y sobre cómo proceder en caso de querer ser tratados en su centro. Cuando un paciente es diagnosticado, son los propios médicos quienes los remiten hasta ATAEM.

Los usuarios de ATAEM llegan hasta ellos de diferentes maneras, la principal vía por la que los pacientes conocen la asociación es a través de los médicos. Son los sanitarios quienes lo recomiendan. Pero también son otros muchos los que llegan alentados por psicólogos, trabajadores sociales... Y es que ATAEM es ese refugio en el que los pacientes se sienten reconfortados y, sobre todo, comprendidos.

Si la asociación se esfuerza tanto en dar a conocer lo que hacen, es porque cada vez necesitan más ayudas para poder dar un servicio de calidad a la cantidad de pacientes que llegan hasta ellos. Por eso, Silvia y Tania nos indican que lo ideal es solicitar una cita previa cuando se necesite acudir al centro, para que así sus profesionales puedan atenderles justo como cada paciente necesita.

EL DÍA A DÍA EN ATAEM

Trabajar con personas no es un trabajo mecánico que permita que todos los días sean iguales, pero en lo que sí coinciden todos los pacientes es en la forma en la que inician su proceso en ATAEM.

“Lo primero que hacemos cuando un paciente se pone en contacto con nosotros es invitarle a venir a conocernos, le enseñamos las instalaciones, le presentamos al equipo... Y en esta visita



también realizamos una entrevista personal con la trabajadora social o, en los casos más complicados, con la psicóloga. El objetivo de esta entrevista es que sea el paciente quién nos cuente de primera mano cómo ha sido su proceso hasta llegar al momento actual.

Comenzamos siempre por la historia clínica, los pasos que ha ido dando con la enfermedad, cómo fueron los primeros síntomas, las primeras pruebas y manifestaciones... Y así llegamos hasta el diagnóstico. Esta siempre suele ser la fase más sencilla de compartir. Cuando llegamos al tema emocional, cómo es lógico, se complica algo más pero siempre intentamos apoyarle y mostrarle las miles de posibilidades que tiene ante él” Nos relatan las profesionales de ATAEM.

Además, es muy importante que los pacientes compartan con ATAEM su informe diagnóstico para que el equipo de expertos pueda valorar el estado del paciente y orientarle en las actividades que son más adecuadas para él.

En esta primera entrevista y tras conocer todos los detalles sobre la enfermedad y el estadio en el que se encuentra. El equipo explica al usuario los servicios con los que cuenta: rehabilitación integral, fisioterapia, terapia ocupa-

En la actualidad cuentan con un equipo de cerca de 15 personas que trabajan por dar lo mejor de sí mismos a los usuarios.

cional, logopedia, tratamiento psicológico, trabajo social...

DENTRO Y FUERA DEL CENTRO

Pero la labor de ATEAM traspasa las paredes de su centro y llega a los hogares de los pacientes que no pueden recibir el tratamiento en sus instalaciones. Cuentan con un servicio a domicilio de fisioterapia, logopedia... Esta labor no sería posible sin el trabajo de los voluntarios. Un programa que gestiona la psicóloga del centro que se coordina a su vez con la Universidad y la plataforma Movilízate. El programa de voluntariado a domicilio se centra sobre todo en personas mayores de Talavera y su comarca. Les acompañan sus citas con el médico, a la compra, a realizar gestiones... Un programa de acompañamiento muy necesario para todos aquellos mayores que se encuentran solos.

MÁS AYUDA POR PARTE DE TODOS

Esta es una de las principales cosas que

desde ATAEM reclaman. Y es que cada vez hay más asociaciones para enfermos crónicos y degenerativos, posiblemente debido a que desde la administración pública no pueden hacerse cargo de todos los tratamientos de estos pacientes. En ATAEM dedican su vida a satisfacer las necesidades de los usuarios pero no pueden hacerlo solos.

El trabajo de sus profesionales va mucho más allá de ofrecer un servicio de rehabilitación y o de fisioterapia. Hacen un seguimiento semanal tanto con los usuarios del centro como los que están en el programa a domicilio, además de prestar apoyo a sus familiares. Dan soporte telefónico y resuelven todo tipo de dudas, cómo solicitar ayudas, atención psicológica... En definitiva un trabajo que necesita de grandes profesionales y de un gran número de ellos.

En la actualidad, en ATAEM cuentan con un equipo de cerca de 15 personas que trabaja por dar lo mejor de sí mis-

EL PROYECTO DE ATAEM Y FUNDACIÓN FUTURART: Proyecto de Atención Integral Sociosanitaria a personas con esclerosis múltiple o patología similar en Talavera de la Reina

ATAEM presentó su proyecto a finales del pasado año y fue el más votado por nuestros asociados. A continuación podemos conocer un poco más sobre él y cómo se presenta ATAEM para que, si aún no tenemos del todo clara cuál es su labor, podamos concienciarlos, valorarla y apoyarla siempre que podamos.

Hoy en día, las enfermedades neurológicas crónicas suponen un peso importante dentro de la población. Según datos de la Sociedad Española de Neurología (SEN) un 16% sufre algún tipo de enfermedad neurológica, de ellas, prácticamente todas son crónicas y una gran parte son neurodegenerativas, por orden de prevalen-

cia están: ictus y cefaleas, Alzheimer, Esclerosis Múltiple, trastornos del movimiento (Parkinson), epilepsia, enfermedades neuromusculares (distrofia, ELA, Miasmenia) y un dolor crónico. El aumento de la esperanza de vida hace previsible el aumento de estas patologías, lo que lo convierte en un problema social que va en aumento. En respuesta a esta necesidad surge ATAEM, que está dirigida a personas con algún tipo de enfermedad neurodegenerativa, estos pacientes necesitan un tratamiento rehabilitador diario y continuado a varios niveles: físico, cognitivo, psicológico y social. Además desde ATAEM consideran que recibir todos los

servicios desde un mismo centro es vital para que pueda existir coordinación entre todos los profesionales que van a tratar al paciente y se pueda así promover el tratamiento de manera eficaz y eficiente.

Las personas necesitan interacción y sociabilizar con otros seres humanos. ATAEM nace para dar respuesta a estas necesidades, facilitar una Rehabilitación Integral diaria y un espacio donde poder compartir alegrías y tristezas. Un apoyo diario en su vida donde encuentre la fuerza en un Equipo de Profesionales especializados en todos los ámbitos que les acompañan en el curso de la enfermedad crónica y degenerativa.

mos a los usuarios, en ocasiones, con la duda de si los fondos de la asociación podrán respaldarlo.

Por eso, es urgente que desde las administraciones se tenga en cuenta a ATAEM y a otras asociaciones que se han convertido en el único apoyo de las personas con esclerosis múltiple y otras patologías similares.

Y es que, según ATAEM, entre el 50% y el 55% del costo del mantenimiento del centro y del equipo humano, es soportado por las cuotas de los usuarios, lo recaudado en actos benéficos...

Desde ATAEM reclaman que tras veinte años de servicio y ayuda sigan igual que al principio en materia de financiación. Nos recalcan que "es necesario tener un colchón que nos asegure que podremos seguir desempeñando nuestra labor" y que "las subvenciones ayudan pero no son suficientes".

La oportunidad de ser Proyecto Empresarial Solidario de Fundación Futurart

Es la tercera vez que ATAEM se convierte en nuestro Proyecto Empresarial Solidario y tienen pensado sacar el máximo partido a esta oportunidad.



Desde servirse de nuestra revista para seguir comunicando sus actividades, hasta darse a conocer a todos nuestros asociados y crear posibles sinergias entre ellos. De hecho, durante nuestra Gala Benéfica pudieron entablar relaciones con algunos de los empresarios asistentes e incluso cerrar algunos acuerdos de colaboración con ellos que no solo engloban lo económico sino también el intercambio de servicios. Durante la visita de Fundación Futurart a ATAEM, todo su equipo pidió tanto al Presidente de la Fundación

como al nuevo embajador que este año se hiciera todo lo posible para involucrar a todos los asociados de Fundación Futurart, no solo en los actos y eventos solidarios que organizase la Fundación sino también en los que tengan lugar desde ATAEM. Sin duda todo un año de emociones, ayuda y solidaridad nos espera junto a ATAEM. Un 2023 en el que juntos conseguiremos grandes logros que tengan como únicos beneficiarios todos los usuarios y familiares de ATAEM. ¡Lo merecen! ■



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

JOSÉ JULIÁN DE GREGORIO

CANDIDATO A LA ALCALDÍA DE TALAVERA POR EL PARTIDO POPULAR

A unos meses de las elecciones nos interesamos por conocer tanto a los candidatos a la alcaldía como las propuestas que traen para nuestra ciudad. En esta ocasión hemos hablado con José Julián de Gregorio, actual miembro del Senado y un rostro muy conocido en el panorama político no solo de Talavera de la Reina, sino de Castilla-La Mancha.

Talaverano hasta la médula, José Julián de Gregorio habla con auténtica pasión de nuestra ciudad y nos ofrece su visión del presente pero, sobre todo, del futuro de Talavera.

Senador, Delegado de Gobierno de Castilla-La Mancha durante algunos años... ¿Por qué ha decidido ahora presentarse a la Alcaldía de Talavera de la Reina?

Fue una propuesta que vino directamente desde mi partido, tanto del ámbito regional como del nacional. Se ha tenido en cuenta mi bagaje político en la ciudad, pero también mi carrera profesional en ella. Y es que yo no soy un político de los que solo se han dedicado a la política, estuve más de veinte años dando clase en Talavera de la Reina y conozco la ciudad y sus necesidades en profundidad.

Así que, cuando llegó la propuesta de presentarme a la Alcaldía no tuve mucho que pensar. Y es que yo por la ciudad en la que nací, en la que han nacido mis cuatro hijos y también mi mujer, siempre estoy

dispuesto a dar lo mejor de mí. Además, creo firmemente que Talavera necesita un cambio de rumbo y la gente de mi equipo y yo estamos más que capacitados para conseguirlo.

¿Tienen razón esos que hablan de la inferioridad de Talavera frente a otras ciudades de Castilla-La Mancha?

¡Para nada! Talavera es cruce de caminos y una ciudad de lo más emprendedora. Pero lo que no se puede negar es que las Administraciones se han fijado y otorgado más fondos a otras localidades como Toledo y nos han mantenido olvidados. Aun así soy optimista, seguimos siendo cruce de caminos, estamos a 80km de Toledo y a 100km de Madrid. Nuestra situación es absolutamente estratégica y más temprano que tarde lograremos que la ciudad despegue y se le dé por fin el lugar que merece.

Nuestra ciudad y nuestros ciudadanos están perfectamente preparados para lograr estos objetivos, pero al mismo tiempo nos encontramos en un estado de letargo. Noto la ciudad algo abandonada y no ha sido hasta ahora, a escasos meses de las elecciones, cuando hemos comenzado a ver algunos cambios y promesas. Bajo mi punto de vista, primero como ciudadano y luego cómo político creo que las cosas no se hacen así. Las promesas deben hacerse antes y, por su-



Venimos a trabajar, a ser positivos y a ganar las elecciones para que Talavera de la Reina sea un referente tanto en Castilla- La Mancha como en el resto de nuestro país.



puesto, cumplirse a la mayor brevedad.

¿Está entonces Talavera instalada en el negativismo?

En parte sí, por eso uno de mis objetivos es combatir este negativismo: por todos los medios. En mi equipo no se habla de negativismo. Venimos a trabajar, a ser positivos y a ganar las elecciones para que Talavera de la Reina siga siendo referencia no solo en Castilla- La Mancha sino en el resto de nuestro país. Sabemos que es una tarea titánica pero no tenemos miedo. Es algo que queremos conseguir y que estamos seguros de que vamos a lograr.

De un tiempo a esta parte es inevitable hablar de Talavera y no hacerlo a la vez de Meta y el proyecto faraónico que parece va a desembarcar en la ciudad. ¿Es la solución a nuestros problemas?

Desde el Partido Popular hemos apoyado siempre este proyecto y todos aquellos que traigan prosperidad a la ciudad. Pero lo cierto es que la información es algo confusa. Se habla de despidos a nivel internacional... Seguiremos apoyando el proyecto pero necesitamos saber los tiempos y los plazos en los que va a ser una realidad.

Tenemos claro que va a venir pero ¿cuándo? De momento lo que tenemos son promesas y tan solo palabras y esas... ¡Se las lleva el viento! Por eso necesitamos tener todos los

datos porque queremos seguir apoyando este proyecto que nos parece muy interesante y un gran impulso para Talavera. Los talaveranos estamos cansados de falsas promesas y no estamos dispuestos a que vuelva a ocurrir.

¿Cuál diría que es uno de sus principales objetivos?

Hemos venido a trabajar. A traer soluciones a los problemas cotidianos de los talaveranos. Queremos que se sientan orgullosos de su ciudad y puedan trabajar para desarrollar en ella su proyecto de vida. Es urgente que haya un proyecto de futuro para que nuestros hijos se puedan quedar.

¿En la actualidad no hay espacio para los jóvenes en Talavera?

Que nuestros jóvenes tienen que marcharse de Talavera para emprender sus carreras profesionales es algo que está pasando. Mis propios hijos, y lo digo con toda la pena del mundo, han tenido que salir fuera de nuestra ciudad. Y no estoy dispuesto a que eso les ocurra a más padres ni por supuesto, a los más jóvenes. ¡Queremos que puedan volver!

Ha mencionado los problemas cotidianos de los Talaveranos. Bajo su

punto de vista ¿cuáles cree que son los más urgentes?

El primer lugar y sin ninguna duda el trabajo. Tenemos que conseguir que haya empleo para nuestros ciudadanos. Somos la ciudad con más paro de Castilla- La Mancha y una de las localidades con más desempleo de España. Necesitamos que en la ciudad haya trabajo, pero trabajo de calidad. No solo planes de empleo que, por supuesto, también son necesarios pero lo que nos urge es poder ofrecer en la ciudad puestos de trabajo de calidad.

Por otro lado, es necesario que nuestros polígonos industriales sean los más punteros para poder así atraer a las empresas. Muchas de ellas se están deslocalizando de Madrid y Barcelona y están instalándose en otras poblaciones, lo estamos viendo con el corredor de Illescas. Tenemos que ser capaces de atraerlos hacia nuestra ciudad. ¿De qué manera? Con excepciones fiscales locales, pidiendo estas excepciones a la comunidad autónoma... Debemos ofrecer suelo en el que esas empresas puedan comenzar a construir de manera fácil sus proyectos en Talavera de la Reina.

Hemos venido a trabajar y a traer soluciones a los problemas cotidianos de los talaveranos.

Conseguir una ciudad más limpia es otra de las preocupaciones. Es necesario embellecer la ciudad, cuidar nuestras calles, la iluminación... Cuando paseo por las calles de Talavera percibo una ciudad triste. Urge un plan de embellecimiento de nuestros barrios. Tenemos un patrimonio muy importante, una hostelería que funciona y un comercio que parece agonizar y que necesita soluciones. Estamos en el centro de España, somos una ciudad llana, con río, montaña muy cerca... Tenemos todo lo necesario para ser una ciudad atrayente. Envolvámoslo bonito para cuando aquellos que no nos conocen visiten Talavera vean en ella un sitio para vivir y nuestra ciudad pueda crecer.

La juventud parece estar desencantada de la política. ¿Qué podemos hacer para que vuelvan a interesarse por ella?

Nuestros jóvenes talaveranos están muy formados y necesitan una oferta atrayente. La mayor queja que actualmente hay en la Concejalía de Juventud es que no hay actividades para ellos. Necesitan tener su espacio, que se les tenga en cuenta y así poder participar en la vida pública.

En mi equipo irá gente joven, profesionales que en un futuro serán los que nos sustituyan y durante la legislatura tendrán, por supuesto,



**Con mi equipo
y junto a todos
los talaveranos
vamos a
hacer futuro.**

un peso importante en las todas de decisiones. Tenemos que conseguir que esa desacepción que tienen los jóvenes por la política desaparezca. Y los partidos políticos tenemos que ayudarles a que tengan espacios de participación en los órganos de dirección. Por eso en mi equipo contaré con gente joven.

El tema del transporte y la comunicación de Talavera con otras ciudades siempre está encima de la mesa...

Uno de mis trabajos fundamentales es pelear en este sentido. Ya lo

hago actualmente como senador y lo haré como alcalde. Me voy a dejar la piel para que las infraestructuras necesarias lleguen a Talavera. Es necesario que la A5 tenga un tercer carril y que, por supuesto, podamos contar con un tren solvente que nos conecte con Madrid. De esta forma fomentaríamos también que aquellos talaveranos que, por circunstancias, trabajen en Madrid pudieran seguir viviendo en nuestra ciudad. El AVE significaría mucho para nosotros.

Sé que la gente está muy desen-

canta con este tema pero debemos seguir en la batalla. En esta y en la que se consiga una plataforma logística de calidad, para que las empresas que venga e inviertan en nuestra ciudad cuenten con infraestructuras coherentes con el futuro.

¿Qué destacaría de nuestra ciudad si tuviera enfrente a alguien que no la ha visitado nunca?

Le diría que Talavera de la Reina es una ciudad sencilla y de gente acogedora que te recibe siempre con los brazos abiertos. Es una ciudad

El mejor escaparate para tu empresa

Contrata tu publicidad con nosotros

Otra forma de ser solidario

FUNDACION
Futurart

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

www.fundacionfuturart.es

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



FUNDACIÓN FUTURART

muy cómoda ya que se puede recorrer por completo a pie.

Tenemos además un patrimonio importantísimo, seguramente el más importante de la Comunidad después de Toledo y Cuenca. Pero se trata de un patrimonio que ha permanecido oculto, sin explotar... No se ha sabido vender. Vamos a apostar también por este patrimonio para conseguir tener otro atractivo más en la lista de razones para visitar nuestra ciudad.

Conseguiremos que Talavera sea percibida como un lugar en el que cualquiera querría vivir y criar a sus hijos. Pero también podemos atraer a otra parte del turismo que además de conocer nuestro patrimonio quiera disfrutar de nuestras Ferias.

Contamos con múltiples características que pueden hacer de nues-

Tenemos que ponernos en marcha y saber vender Talavera al mundo.



tra ciudad una de las más atrayentes de España. Tenemos que ponernos en marcha y saber vender Talavera al mundo.

Hemos dado un repaso a la situación de la ciudad y a todo lo que necesita. ¿Hay algo más que quiera transmitir a los talaveranos?

Me gustaría terminar destacando que con mi equipo y junto a todos los talaveranos vamos a hacer futuro. No voy a gobernar dando la espalda a los ciudadanos. Los ciudadanos me conocen. Saben que nunca he cerrado una puerta y no voy a hacerlo ahora. Siempre estoy dispuesto a escuchar y a dialogar. Estoy seguro de que el 28 de mayo podremos comenzar a trabajar por el futuro de nuestra ciudad y devolver la ilusión a todos aquellos que tras estos años parecen haberla perdido. ■

Muy pronto...

NUEVA BOUTIQUE DE LA ROPA LABORAL

- + Protección ocular y de manos.
- + Calzado de seguridad.
- + Higiene y protección sanitaria.
- + Uniformidad laboral.

TRABAJA SEGURO, PROTEGIDO Y CON ESTILO

www.Ferreteriaduran.es

Talavera 925 814 365
 Illescas 925 501 796
 Navalmoral 927 535 538

NUEVO SISTEMA DE COTIZACIÓN PARA LOS AUTÓNOMOS

El pasado **1 de enero del 2023** entró en funcionamiento el **nuevo sistema de cotización** para los trabajadores por cuenta propia -o Autónomos-, basado en los “**ingresos reales**”; así lo recoge el Real Decreto-ley 13/2022, de 26 de julio.

Este nuevo sistema de cotización para autónomos va a consistir en un **modelo progresivo de cuotas** que se va a desarrollar en los próximos 3 años (2023-2025). Se han diseñado unas “**tablas de cotización transitorias**”, con 15 tramos de rendimientos netos mensuales, que contienen las bases mínimas y máximas que se aplicarán en 2023, 2024, y 2025, en cada tramo.

Los Autónomos con menos ingresos verán rebajada su cuota, mientras que se incrementará para los que más ganen.

El 2023 arranca con una cuota mínima de 230 € y una máxima de 500 €. En el año 2024 las cotizaciones se encontrarán entre los 225 € y los 530 €. Y finalmente, en 2025, las cuotas de autónomos quedarán encuadradas entre los 200 y los 590 euros.

Los Autónomos podrán modificar hasta 6 veces al año su base de cotización (cada dos meses), en función de la variación de su previsión anual de rendimientos netos.

Si a 1 de enero de 2023 ya estuvieras dado de alta como trabajador autónomo, tendrás que comunicar tus rendimientos antes del 31 de octubre de 2023 a través del servicio “Modificación de datos de trabajo autónomo” del portal “**Importass**” de la TGSS.

Todas las personas que trabajen por cuenta propia cotizarán a la Seguridad Social en función de **sus rendimientos netos anuales**, obteni-



dos en el ejercicio de todas sus actividades económicas, empresariales o profesionales. Y el cálculo de estos rendimientos netos se realizará según lo previsto en la normativa sobre el IRPF. A esto tendrás que **sumarle el importe de las cuotas** abonadas a la Seguridad Social si tributas conforme al régimen de estimación directa.

Del importe resultante se deducirá un 7% en concepto de “gastos generales”, excepto en los casos en que el trabajador autónomo reúna las siguientes características, donde el porcentaje será del 3%:

- Administrador de sociedades mercantiles capitalistas cuya participación sea mayor o igual al 25%, y hayan estado de alta como autónomos 90 días en el año.
- Socio en una sociedad mercantil

capitalista con una participación mayor o igual al 33%, y haya estado “de alta” como autónomos 90 días en el año.

Las bases mensuales elegidas cada año tendrán un carácter “provisional”, hasta que se proceda a la regularización anual de la cotización.

Finalizado el año natural, la Administración Tributaria facilitará a la Tesorería información sobre los rendimientos anuales reales percibidos. Si la cuota elegida durante el año resultase **inferior** a la asociada a los rendimientos comunicados por la Administración Tributaria correspondiente, se notificará al trabajador el importe de la diferencia. Este importe deberá ser abonado antes del último día del mes siguiente a aquel en que se

haya recibido la notificación con el resultado de la regularización.

Si, por el contrario, la cotización fuera **superior** a la correspondiente a la base máxima del tramo en el que estén comprendidos los rendimientos, la Tesorería procederá a reintegrar la diferencia antes del 30 de abril del ejercicio siguiente a aquél en el que la correspondiente Administración Tributaria haya comunicado los rendimientos computables.

Para ayudar a los Autónomos con este importante cambio en sus cuotas, la Seguridad Social ha puesto en marcha un **simulador informativo** para calcular la cuota que les puede corresponder con el nuevo sistema de cotización.

TARIFA PLANA PARA NUEVOS AUTÓNOMOS

Durante el periodo 2023-2025, los nuevos autónomos podrán solicitar la aplicación de una cuota reducida (tarifa plana) de 80 €/mes durante los primeros 12 meses de actividad, independientemente de los ingresos del trabajador por cuenta propia.

Y en los siguientes 12 meses el Autónomo va a seguir pagando los 80 € de cuota mensual siempre que sus ingresos netos se encuentren por debajo del S.M.I.

Finalmente, pasará a entrar en el nuevo sistema de cotización por tramos en función de sus ingresos reales.

ENCLAVE ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P. se pone a vuestra disposición para resolver cualquier duda en nuestras oficinas sita en la Calle del Sol nº 4 de Talavera de la Reina. ■



CENTRO DE REPARACIONES HNOS. JIMÉNEZ, LA EXPERIENCIA AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES

Treinta años de trayectoria empresarial dan para mucho: evolución profesional, crecimiento, retos por superar... En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez lo saben bien. Y es que el taller que puso en marcha Felipe Jiménez Serrano padre Alfredo, Felipe y Javier (hermanos y socios que hoy regentan el taller), se ha convertido en la actualidad en un gran referente en el sector y ha conseguido situarse en la lista de los más grandes y equipados de Castilla La Mancha.

Nos hemos acercado hasta Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez para hablar con ellos, saber qué les hace diferentes, conocer en qué pueden ayudarnos como usuarios

y, cómo no, celebrar con todo su equipo los diez años que llevan colaborando con Fundación Futurart.

MUY CERCA DE NOSOTROS

Actualmente Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez se encuentra en el polígono industrial Los Álamos, concretamente en la calle Sancho IV. Desde sus instalaciones de más 7000 m2 entre taller y parking, los profesionales especializados que componen el equipo ofrecen a los usuarios todas las soluciones que su vehículo pueda necesitar.

UNA GRAN EMPRESA CON ALMA FAMILIAR

Y es que por mucho que hayan am-

pliado sus servicios, instalaciones o su plantilla. En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez se respira un ambiente de lo más familiar, y no solo porque nos lo indique su nombre.

Tras años de experiencia y servicio a usuarios de Talavera y su Comarca, en Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez cuentan con clientes fieles a ellos desde los inicios a los que, por supuesto, tratan como con total confianza. Una cartera de clientes que no deja de crecer gracias a la satisfacción de sus usuarios habituales y a al prestigio que el establecimiento ha adquirido tras casi tres décadas de actividad. Por eso, es tan importante contar

en nuestra zona con empresas que mantengan su esencia. Para dejar patente que el crecer en el sector o ampliar la plantilla no tienen nada que ver con despersonalizar y deshumanizar el trato con el cliente.

En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez han logrado mantener su espíritu de empresa familiar y preservar así todos los valores que tenían cuando el equipo estaba formado por apenas tres o cuatro personas. Y es que puede que los negocios y la vida cambien, pero el trato cercano al cliente y la confianza que da contar con auténticos profesionales, sigue intacta en Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez.



DE LO MÁS COMPLETO

Poco se les resiste a los profesionales de Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez, lo saben todo sobre vehículos y tienen una amplia carta de servicios. Por eso, no es de extrañar que sean referencia en su sector.

Chapa y pintura, electricidad, mecánica, vehículos de sustitución, lavado... Y por supuesto, orientación para cada uno de sus clientes. En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez saben que el trato con ellos es lo más importante y conocen la preocupación con la que algunos usuarios llegan hasta su taller al darse cuenta de que algo no va bien en su coche. En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez son especialistas en prácticamente todas las áreas de la automoción, por lo que también pueden aconsejarnos sobre qué opciones son las más adecuadas a la hora de reparar nuestro vehículo. Siempre, por supuesto, teniendo en cuenta nuestra seguridad.

Además hace años que son taller acreditado Bosch Car Service. Algo que unido a su experiencia ofrece a los clientes todas las garantías. Y es que formar parte de la red Bosch

Crece en el sector o ampliar la plantilla no tienen nada que ver con despersonalizar y deshumanizar el trato con el cliente.

Car Service es sinónimo de calidad en el servicio y, por supuesto, productos.

UN NUEVO PROYECTO PARA SEGUIR CRECIENDO

La venta de coches de ocasión es una nueva línea de negocio que han abierto recientemente desde Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez. Si bien siempre habían ayudado a sus clientes a encontrar el coche perfecto para ellos. Hace ya unos meses que han profesionalizado la venta de coches de ocasión a través de Cantalejo Cars.

Un nuevo proyecto en el que los profesionales de Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez se encuentran trabajando a pleno rendimiento. Y es que adquirir el coche de nuestros sueños a través de esta compañía es de lo más sencillo. Podemos echar un vistazo al catálogo que ofrecen a través de internet y acudir a Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez para ver el

vehículo en primera persona. Pero si no encontramos lo que buscamos, Cantalejo Cars nos ofrece la posibilidad de comprar nuestro "Coche a la carta". Esto significa que si buscamos un vehículo con ciertas características que en ese momento no se encuentre disponible en su exposición, en Cantalejo Cars hacen todo lo posible por conseguirlo y acercárnoslo hasta Talavera. Para que por fin podamos disfrutar del coche que siempre habíamos querido conducir.

Como no podía ser de otra manera, los profesionales de Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez revisan y ponen a punto todos y cada uno de los coches de ocasión que salen desde Cantalejo Cars para asegurar a los nuevos propietarios todas las garantías y, por supuesto, la seguridad del vehículo.

UN NEGOCIO EN AUGE

Aunque Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez sea la principal

línea de negocio de esta empresa, es cierto que la venta de coches de ocasión está teniendo un repunte. Y es que la situación del mercado automovilístico obliga a los compradores a tener que esperar varios meses para tener su nuevo coche. Un tiempo que no todos pueden esperar. En Cantalejo Car solucionan este problema gracias a que podemos adquirir nuestro vehículo de ocasión en unos días. Optar por vehículos de ocasión es la alternativa más rápida y económica para poder sustituir nuestro viejo coche o tener por fin el que siempre habíamos querido.

Además, los compradores pueden gestionar desde Cantalejo Cars la financiación de su vehículo. Esta nueva línea de negocio está instalada en la misma ubicación que Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez, por lo que cualquiera de los profesionales que se encuentran allí puede orientarnos sobre las características de cada vehículo basándose en sus conocimientos y experiencia en cada ámbito.

UN EQUIPO GANADOR

Como comentábamos, Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez es





uno de los talleres mecánicos más grandes de Talavera y su comarca y cuenta con una plantilla fuerte y especializada para lo que nuestro vehículo pueda necesitar. El equipo está compuesto por tres mecánicos, cinco chapistas, ocho pintores, una persona en el lavadero, tres en recepción y dos al frente de la gerencia y la contabilidad. Con semejante plantilla, no es de extrañar que en Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez siempre encontremos todo lo necesario para poner a punto nuestro vehículo.

Además trabajan con todas las aseguradoras, lo que facilita al usuario la elección del taller al que llevar su coche en caso de que haya tenido algún percance del que deba hacerse cargo su seguro o el de un tercero. En Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez, saben lo que supone en la actualidad quedarse sin poder usar un vehículo durante el tiempo que éste se encuentre en reparación. Por eso, tienen hasta 35 coches de sustitución a disposición de los clientes que necesiten utilizar un vehículo mientras esperan

a que el suyo esté a punto. Un detalle que muchos de sus clientes agradecen y que unido a la profesionalidad y experiencia de todo el equipo, hace que Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez sea una de las primeras recomendaciones que escuchamos cuando nos ha surgido algún problema con nuestro coche y hacemos esa pregunta de “¿Conocéis algún taller de confianza?” a nuestros amigos y familiares. Y es que precisamente eso, la confianza es lo que buscamos a la hora de dejar nuestro vehículo a un taller y eso es justamente lo que encontramos en Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez.

UN FUTURO PROMETEDOR

La evolución y trayectoria en estos años de trabajo de Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez ha sido muy positiva. Prueba de ello es la ampliación de plantilla, instalaciones y líneas de negocio que han ido sucediéndose en los últimos años. Por eso, al preguntarles por sus planes de futuro y su deseo de seguir creciendo. Son conscientes de todo el esfuerzo y capital invertido en estas nuevas ampliaciones, por lo que quieren seguir en esta línea de trabajo, manteniendo el equipo y los servicios con los que cuentan en la actualidad y poder así continuar ofreciendo la más alta calidad en los servicios que ofrecen a todos sus clientes. Por eso, el objetivo que nunca pierden de vista es el de mantenerse como uno de los referentes de la automoción en nuestra zona, reforzados ahora además por la nueva línea de negocio Cantalejo Cars. Si algo caracteriza a Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez es su profesionalidad y ganas de seguir adelante intentando siempre solucionar los problemas de sus clientes en el menor tiempo posible. Y no hay mejor objetivo que seguir manteniendo este ritmo muchos años.

Adquirir el coche de nuestros sueños a través su nueva línea de negocio de venta de coches de ocasión es de lo más sencillo.

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



DIEZ AÑOS CON FUNDACIÓN FUTURART

Es importante destacar la empresa lleva colaborando con Fundación Futurart diez años. Algo que agradecemos en nombre de todos los Proyectos Empresariales Solidarios a los que han aportado su granito de arena.

Por este motivo, en la última Gala Benéfica que celebramos desde la Fundación el pasado mes de noviembre, Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez fue una de las empresas destacadas. Debido al fuerte compromiso que tras una década de solidaridad junto a Fundación Futurart han adquirido con todas las causas por las que trabajamos cada año.

Y es que no hay nada más representativo del tejido empresarial de Talavera y su comarca, que la capacidad de ayudarnos entre nosotros, de seguir adelante y de lu-

char todos unidos por aquello en lo que creemos.

Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez, es una de esas empresas que lleva por bandera los valores del trabajo y el esfuerzo. Prueba de ello es la evolución y el crecimiento que han experimentado en estos años de actividad y que no hubiera sido posible sin tesón y la ilusión de sus gerentes.

Desde Fundación Futurart agradecemos a Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez su labor diaria y compromiso, los cuales sirven de inspiración para las empresas emergentes en nuestra ciudad.

Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez mira al 2023 con la ilusión y las ganas de quien acaba de empezar en el negocio, pero con la seguridad de quien tras años de experiencia en el sector es capaz de conseguir todo aquello que se proponga. ■

La confianza es lo que buscamos a la hora de dejar nuestro vehículo a un taller y eso es justamente lo que encontramos en Centro de Reparaciones Hnos. Jiménez.



**PRODUCTOS ZOOSANITARIOS
SALUD Y NUTRICIÓN ANIMAL**

*Empresa dedicada a la Salud y
Nutrición Animal desde 1985*

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



Textos: Tomás Arriero

BRANDED CONTENT, ¡POTENCIA TU MARCA!

Ante el alto número de impactos publicitarios que recibimos cada día, las marcas buscan soluciones para conectar con las personas (atento, que no he dicho consumidores). El *branded content* es una de las alternativas más utilizadas en los últimos tiempos, consiste en **generar contenidos para conectar una marca con las personas** (que finalmente son consumidores).

Esto que puede parecer un trabalenguas, matiza una singular diferencia entre *branded content* y marketing de contenidos (*content marketing*). El *branded content* busca generar notoriedad, un vínculo y afinidad con la marca, mientras que el *inbound marketing* o el *content marketing* buscan concretamente vender un producto o servicio, atrayendo al consumidor mediante contenidos.

El *branded content* conecta con la audiencia, impactándola y transmitiéndole los valores que representa la marca. **No habla de sus productos, sino de contenidos que el consumidor desea.** Podríamos ser una bebida refrescante y montar un concierto, o un vehículo y proporcionar contenidos de fútbol.

Piensa en qué quiere tu cliente ideal y dáselo, a través de los contenidos, sin pensar en la venta ni en tu producto. Eso es *branded content*.

Para la creación de *branded content* se pueden utilizar desde las fórmulas más innovadoras y creativas hasta los medios clásicos y tradicionales. Todo es factible si conseguimos llegar al público y le ofrecemos lo que desea, desde un contenido informativo en una radio convencional hasta una experiencia virtual haciendo uso de la realidad aumentada.

Películas, cursos, programas divulgativos, vídeos, podcasts, apps, vi-



deojuegos, eventos... el *branded content* tiene muchas caras y todas ellas se enfocan en la persona más que en el consumidor.

A la hora de crear *branded content* se necesita una **buena dosis de creatividad para lograr un fuerte impacto social**, y todo ello acorde a los valores de la marca y de su público ideal. En muchas ocasiones, los contenidos se producen en colaboración con el medio elegido.

Según el *IV Informe de Content SCOPE*, 9 de cada 10 marcas analizadas realizan esfuerzos de *branded content*, aumentando un 41% la inversión.

Algunos **tipos de *branded content*** que podemos realizar:

– **De entretenimiento:** Pretende ofrecer una experiencia de diversión y ocio. Puede realizarse en forma de películas, videojuegos, relatos, apps...

... **Educativo:** A través de la formación, las marcas pueden promover los valores con los que se sienten identificadas. Pueden usarse documentales, cursos, experimentos sociales...

– **Informativo:** Se ofrecen contenidos de corte editorial, periodismo de marca. Si se realiza en medios perio-

dísticos, la marca que los produce suele venir identificada con su logotipo o alguna mención a la misma.

– **Emotivo:** Apela contenidos que llaman a los sentimientos del público. Pueden producirse a través de la música, el cine, series...

A cambio de tanta generosidad, el *branded content* tiene muchas **ventajas** para las marcas:

– **No es invasivo:** El *branded content* no es publicidad, no busca atrapar ni atraer. Genera contenidos de interés real y se los regala al oyente. Las ventas son una consecuencia de la relación entre marca y consumidor.

– **Es viral:** Como el contenido que generamos es de valor, es fácil que se comparta y se difunda.

– **Posiciona la marca:** Las acciones auténticas y desinteresadas de la marca hacen que los consumidores la recuerden, y lo hagan de forma positiva.

– **Ventaja competitiva:** El consumidor siempre preferirá a una marca con la que ha interactuado positivamente.

– **Fideliza:** Cuando la marca le ofrece a sus usuarios mucho más que un producto, interactúa y les entrega

algo de valor, la integran en sus propias vidas como algo cotidiano.

– **Interacción:** Permite a la marca entablar conversaciones con los usuarios y, por lo tanto, conocer sus gustos y necesidades.

– **Permite conseguir leads:** El contenido valioso puede producirse a través de algún medio de la marca o simplemente que acudan a él para más información, como su página web; por lo tanto, podría recibir visitas y los consiguientes contactos.

– **Ventaja SEO:** Incrementa la interacción y visitas en la web y redes sociales.

Como aspecto negativo, debemos tener en cuenta que el *branded content* **no es una estrategia a corto plazo**; por lo tanto, no nos sirve si buscamos la inmediatez.

Algunos de los ejemplos más importantes de *branded content* nos los está ofreciendo Red Bull, patrocinando y brindando al consumidor espectáculos de deporte y riesgo; o la realización del salto de Félix Baumgartner desde la estratosfera, a 38.969 metros de altura. ■



Ayuntamiento de Mejorada





RAÚL SÁNCHEZ DE CASTRO, NUEVO EMBAJADOR DE FUNDACIÓN FUTURART

Muchas novedades han acontecido en la Fundación con el cambio de año, una de ellas es el tradicional nombramiento del nuevo Embajador de Fundación Futurart de cara a este 2023. Durante la Gala Benéfica Raúl Sánchez de Castro, gerente de Cárnicas Dibe, ha sido elegido para desempeñar este cargo en el nuevo año.

Nuestro Embajador es de sobra conocido por todos, lleva años colaborando con la Fundación y ha aparecido en varios números de nuestra revista contándonos novedades, logros y proyectos con su empresa Cárnicas Dibe. Pero en esta ocasión, queremos acercarnos a él de una manera diferente y conocerle más de cerca. Descubrir su parte más humana y solidaria y saber cuáles son los planes que como Embajador de Fundación Futurart tiene para el 2023.

En primer lugar enhorabuena por tu nombramiento. ¿Cómo has recibido la noticia?

La verdad que con mucho orgullo. Hace muchos años que formo parte y colaboro con las causas por las que trabaja Fundación Futurart y poder tener un papel más activo durante este año siempre es ilusionante.

Recuerdo que cuando nos asociamos a la Fundación no podíamos ni imaginarnos que se convertiría en algo tan notorio para nosotros. Y ahora es cierto que colaborar con

ella y acudir a actos como la Gala Benéfica son cosas que “te pide el cuerpo”. La verdad que ha sido un placer poder volver a reunirnos de nuevo y celebrar todo lo que podemos conseguir juntos por quienes más lo necesitan.

Desde Cárnicas Dibe colaboráis con la Fundación pero lo cierto es que prestáis vuestra ayuda siempre que os la piden.

Intentamos aportar nuestro granito de arena a la sociedad con lo que está en nuestra mano. Por eso si hay alguna causa en la que creemos procuramos formar parte de ella, ya sea participando en un evento solidario, haciendo alguna aportación, cediendo nuestras infraestructuras... Es importante apoyarnos entre todos.

Y en los últimos meses vuestra solidaridad no solo se ha quedado

aquí si no que ha traspasado fronteras...

Así es, al inicio de la guerra de Ucrania acudimos a la frontera con Polonia para llevar algunas provisiones a los refugiados que allí se encontraban.

¿Cómo surgió la idea?

La verdad que, curiosamente, el que me dio el impulso para organizarlo todo fue mi hijo de 9 años. Un día paseando por Talavera nos encontramos con un acto en el que se pedían no solo donativos en forma de ropa de abrigo, útiles de higiene y de más sino que también se comentaba que se necesitaba transporte para acercarlo a Ucrania. Tras presenciar este acto marchamos a casa sobrecogidos con todo lo que estaba pasando pero volviendo a nuestras vidas...

Quien no pudo dejar de pensar en

lo que había escuchado fue mi hijo que además de hacerme un montón de preguntas sobre el conflicto, es impresionante cómo la inocencia de un niño no alcanza a entender tanta maldad. Me dijo “Papá, han dicho que hacen falta transportes. Y tú tienes camiones. ¿Por qué no les ayudamos?”. Inmediatamente después de escuchar estas palabras mi cabeza hizo click y junto a otros amigos cazadores y algunas instituciones y ayuntamientos nos pusimos en marcha para llevar a Ucrania la ayuda que estuviera en nuestra mano.

¿Cómo fue esa experiencia?

Algo que jamás podré olvidar. La gente se volcó con nosotros y llenamos varios camiones, incluso hubo que dejar aquí material porque nos era imposible cargarlo todo. El viaje hacia allí fue muy emocionante. Una emoción que fue evolucionando hacia el sobrecogimiento y el dolor cuando comenzamos a entrar en Polonia donde el silencio, las miradas perdidas y los sueños rotos eran los únicos protagonistas.

Poder tener un papel más activo en Fundación Futurart durante este año es ilusionante.

Tras algunas vicisitudes conseguimos hacer llegar todo el material que habíamos llevado incluso trajimos hasta Talavera a varias personas que tenían familia en nuestra ciudad y que escapaban del horror de la guerra.

Una vivencia dura pero también enriquecedora a nivel personal

Por supuesto, la verdad es que creo que no soy la misma persona que era antes de marchar hacia Polonia. Doy mucho más sentido a las cosas y valoro más el día a día y lo que tenemos. Además, el poder haber ayudado a estas personas es junto a mis hijos, de lo que más orgulloso me siento en lo que he hecho en mi vida hasta día de hoy.

Volvamos a Talavera y hablemos de su realidad. ¿Qué necesidades crees que tiene nuestra comarca?

Creo que en Talavera necesitamos volver a recuperar la ilusión y las ganas. Tenemos un gran complejo de inferioridad respecto a otras ciudades muy similares a nosotros y no entiendo la razón. El tema del transporte, el tren, las comunicaciones siempre ha estado ahí y por supuesto que si mejorasen sus condiciones podríamos prosperar un poco. Pero lo que hace falta son ganas de levantar nuestra ciudad con trabajo y esfuerzo. Percibo que muchas personas, sobre todo los jóvenes, tienen idealizada la idea del trabajo perfecto y no todos podemos ser futbolistas ni estrellas de internet. Se necesitan personas que trabajen el campo, que se dediquen a la logística, a la hostelería... Todos los oficios son importantes a la hora de que una zona prospere o termine de hundirse.

¿Nos encontramos en una situación delicada entonces?

Estamos en una zona donde los pequeños municipios son muy importantes y creo que hay un gran



Al inicio de la guerra de Ucrania acudimos a la frontera con Polonia para llevar algunas provisiones a los refugiados.

desarraigo de lo rural. Debemos educar a los jóvenes en el amor por las zonas rurales, por la naturaleza, por salir del sofá y soltar la pantalla de vez en cuando... El mundo rural tiene mucho que decir y mucho que aportar y prueba de ello son las personas que raíz de la pandemia han abandonado las grandes ciudades para instalarse en nuestra zona y están más que encantadas. ¿Por

qué entonces nosotros lo desvalorizamos?

El mundo rural y la caza van de la mano...

Así es, por la parte que me toca tengo una estrecha relación con la caza e intento siempre ponerla en valor y reivindicar su importancia. El hombre ha cazado desde los orígenes de la humanidad y fue esa ingesta de proteínas lo que le hizo

desarrollar su inteligencia. La caza es necesaria para el hombre, no solo para comer. También controla plagas, enfermedades... Y lo vimos durante el confinamiento cuando los jabalís campaban a sus anchas por pueblos y ciudades. Creo que lo más importante es el respeto tanto hacia los cazadores como a quienes no comparten la práctica de esta actividad.

A veces resulta un poco complicado concertar entrevistas contigo. Suelen estar viajando... ¿Algún nuevo proyecto a la vista?

¡Uno de lo más especial! En unos días viajo a Tanzania con parte de mi equipo para comenzar allí la construcción de un matadero. La idea es enseñar a los autóctonos cómo tratamos y conservamos aquí la carne para que ellos puedan hacerlo y tener mejor sustento y un medio de vida. Este viaje es una primera toma de contacto pero después de este vendrán muchos más hasta que finalicemos este proyecto que llevamos a cabo de la mano de otra fundación solidaria.

¡Apasionante! Estamos deseando

que nos cuentes cómo ha ido sido esta experiencia. Pero de momento... ¿Qué planes tienes como Embajador de Fundación Futurart?

Todos los que se me propongan. Me gustaría conocer a fondo el Proyecto Solidario por el que trabajaremos este año, charlar con las personas responsables de él y por supuesto con los beneficiarios para poder así saber un poco más sobre su realidad. De hecho ya hemos concertado alguna visita para poder empezar a conocernos.

Y por supuesto, estoy dispuesto a prestar mi ayuda siempre que esté en mi mano como Embajador de Fundación Futurart. ¡Será un gran año! ■



CÁRNICAS DIBE COLABORARÁ CON FUNDACIÓN BARCELÓ EN TANZANIA

El pasado lunes 23 de enero llegaron a Tanzania la Directora de proyectos de Fundación Barceló, Amelia Fornés, acompañada de Raúl Sánchez de Castro, Director General de Cárnicas Dibe, empresa extremeña con mucha presencia en Talavera de la Reina y su comarca.

El motivo de su visita es supervisar el proyecto, formar a los trabajadores del matadero y aportar, por parte de DIBE, los conocimientos profesionales sobre la materia para conseguir que el proyecto tenga el mayor éxito posible.

En los primeros días de la visita, han realizado formación sobre medidas sanitarias y de seguridad dentro del matadero, además de mostrar todos los pasos a seguir durante el proceso completo. También han conocido a las familias que han recibido cerdos para criar y les han enseñado formas de mejorar las estancias de los animales.

Esta colaboración de Fundación Barceló y Cárnicas DIBE será un punto de inflexión para el proyecto, aparte de un reto para su equipo de profesionales. Cabe destacar, que es el segundo proyecto solidario que emprende Cárnicas DIBE, pues en marzo de 2022 fueron a la ciudad de Chelm, en la frontera entre Ucrania y Polonia, para donar más de 22.000 kilos de alimentos no perecederos, nutrición infantil, ropa de abrigo, y medicamentos, entre otro tipo de ayuda.



“VENDE A LA MENTE, NO A LA GENTE”

En los últimos años, el mundo empresarial ha experimentado un cambio radical que parece no tener fin, en cuanto a la forma en que se lleva a cabo la venta y el marketing. A medida que la tecnología avanza y los consumidores se vuelven más sofisticados, es cada vez más difícil conectarse con ellos y ofrecerles productos y servicios que realmente desean y necesitan. Sin embargo, hay un libro que puede ayudar a los empresarios a superar estos desafíos y aprovechar al máximo las oportunidades de mercado: “Vende a la mente, no a la gente” del autor Jürgen Klaric.

En este libro, Klaric ofrece una visión fresca y desafiante de la venta y el marketing, que se basa en la comprensión de las necesidades y deseos de los consumidores, así como en la aplicación de técnicas y estrategias que les permiten conectar con ellos de manera efectiva. El autor se centra en la importancia de vender a la mente, en lugar de a la gente, lo que signi-



fica que el objetivo es llegar al subconsciente de los consumidores y conectar con ellos a nivel emocional.

Uno de los puntos fuertes del libro es que Klaric proporciona una gran cantidad de ejemplos y casos prácticos que ilustran las técnicas y estrategias que él recomienda. Estos ejemplos incluyen campañas publicitarias, estrategias de marketing, técnicas de ventas, y mucho más. Además, el autor proporciona consejos y recomendaciones para ayudar a los empresarios a aplicar estas técnicas en sus propios negocios.

En resumen, “Vende a la mente, no a la gente” es un libro esencial para cualquier empresario que busque comprender mejor las necesidades y deseos de los consumidores y conectar con ellos de manera efectiva, diferenciándose y aprovechando la oportunidad de que nuestra comunicación no pase desapercibida entre la multitud de mensajes. ■





Con la Garantía de **polarstock** e bora y nstalia

Visita nuestra nueva web www.polarstock.com

Somos Especialistas...

...en Calefacción

...en Reformas para tu baño

damos vida a tu hogar

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

925 894 061 / 638 13 09 20

MARÍA JESÚS BONILLA / FEDERÓPTICOS TALAVERA

CONSEGUIR LOS SUEÑOS

Puede que muchas de las oportunidades que se nos presenten en la vida, lo hagan por sorpresa pero nunca lo hacen por casualidad. Y es que construir nuestro propio camino está en nuestras manos. Ponernos una meta, focalizarla y luchar por ella es fundamental para alcanzarla y conseguir así todo lo que siempre habíamos querido.

Y precisamente de eso, de alcanzar nuestras metas, hablamos con María Jesús Bonilla. Optometrista y gerente de Federópticos Talavera. Una mujer llena de energía y ganas de trabajar por su negocio sin perder de vista sus sueños.

Empecemos por el principio... ¿Cuál es tu historia? ¿Qué te une a Talavera?

Soy de La Pueblanueva y aunque me fui a estudiar a Madrid y después a Alicante. Siempre tuve claro que quería volver y me instalé en Talavera de la Reina. Donde he desarrollado la mayor parte de mi carrera profesional trabajando en varias ópticas de la ciudad hasta que por fin hace cinco años me convertí en la dueña de mi propio centro.

¿Cómo fue ese proceso?

La verdad es que de lo más sorprendente pero muy ilusionante. Llevaba años trabajando como empleada en Federópticos Talavera y justo cuando estaba planteándome mi futuro profesional, la propietaria de ese momento me ofreció el traspaso.

¡Menuda sorpresa! ¿Te asaltaron dudas sobre si aceptar o no la propuesta?

La verdad es que cuando me lo comentó no podía creérmelo. Tener mi propia óptica siempre había sido mi sueño pero en ese momento aún no



tenía planes de hacerlo realidad. Así que al principio sí dudé un poco, creo que a cualquiera le daría algo de respeto convertirse en propietario de una empresa de la noche a la mañana. Pero cuando llegué a casa y se lo comenté a mi marido las dudas desaparecieron. Fue él quien con su apoyo y sus palabras de ánimo me ayudó a tomar la decisión de hacerme cargo de Federópticos Talavera. ¡Al fin y al cabo tener mi propio centro siempre había entrado en mis planes!

Y de esto hace ya cinco años. ¿Cómo te ha cambiado la vida?

En todos los sentidos. Aunque siempre he sido una persona muy comprometida con mi trabajo, lo cierto es que siendo empresaria hay que tomárselo de otra manera. Tienes más responsabilidades, personas a tu cargo, tienes que encargarte del papeleo, las facturas... ¡Es un mundo

“La clave del éxito es sin duda el trabajo duro, por ofrecer lo mejor de nosotros mismos”

que yo desconocía por completo y al que aún a día de hoy me sigo acostumbrando! Pero lo cierto es que tener mi óptica me ha permitido tener mucha más libertad a la hora de prestar servicios a los pacientes y la forma en la que hacerlo.

Hablabas de las responsabilidades pero... Y el trabajo, ¿Es el mismo en este lado?

¡Incluso más! Ahora además de dedicarme a mis pacientes y asesorarlos, también tengo que encargarme de otras muchas más cosas. Por ponerte un ejemplo antes yo cerraba por la mañana, me marchaba a casa a comer y volvía por la tarde y en estos últimos cinco años son muy pocas las veces que he podido comer en casa. Aquí siempre hay algo que hacer y

me gusta aprovechar el tiempo.

Pero formar parte de un grupo como Federópticos facilita las cosas ¿No es así?

Da facilidades en cuando a logística, tema de compras, también en cuanto a que puedes disponer de tu propio departamento de marketing, interioristas... Pero la gestión de cada una de las ópticas es del propietario, por lo que el trabajo es nuestro y solo nuestro. ¡Y parece que no se acaba nunca!

Ojalá algún día podamos dejar de preguntarle esto a las mujeres pero hasta entonces... ¿Cómo haces para conciliar la vida familiar y la profesional?

Como te comentaba paso mucho tiempo en la óptica y hasta hace dos





años esto no suponía ningún problema para mí. Pero entonces llegó el pequeño Manuel a nuestras vidas y lo revolucionó todo. Desde el principio supe que debía hacer todo lo posible por pasar el mayor tiempo de calidad con mi hijo sin descuidar mi empresa y de momento parece que lo estoy consiguiendo.

¡Enhorabuena! ¿Podrías compartir la receta con el resto de mujeres trabajadoras que nos están leyendo?

¡Uf, ojalá la tuviera! Me marqué dedicar al menos una día completo de la semana a mi hijo además de los viernes por la tarde y, por supuesto, los fines de semana. Y de momento lo consigo casi siempre. Ese sentimiento de “culpa” por no pasar todo el tiempo que quisiera con mi hijo siempre está ahí. Pero también me siento orgullosa de poder sacar adelante un negocio con el que podré ofrecerle todo lo necesario para que sea un niño feliz y tenga a su alcance todo lo que pueda necesitar.

Supongo que apoyarse en un equipo en que confiar es fundamental para alcanzar estos objetivos.

¡Sin duda! En mi caso la verdad es que tengo muchísima suerte. Hay gerentes que cuentan con una mano derecha y yo soy tan afortunada de contar con dos. Tengo un equipo en el que sé que puedo delegar si en algún momento necesito hacerlo. Y que me permite disfrutar de mi

tiempo libre con mi familia sin preocupaciones porque sé que el centro está en las mejores manos.

Hablemos un poco de Federópticos Talavera. ¿Cómo lo definirías?

Somos mucho más que una óptica como la que todos podemos tener en mente. Somos un centro de optometría. Somos especialistas en evaluar habilidades visuales y hacemos terapia visual. Parece que solo podemos tener miopía, astigmatismo o hipermetropía. Pero hay otros muchos problemas de visión que pueden estar afectando a nuestro día a día y que tienen solución gracias a la terapia visual como pueden ser el ojo vago, el estrabismo, problemas de acomodación... Además, desde hace dos años somos centro auditivo.

¡Qué interesante! ¿En qué consiste la terapia visual?

Hacemos un estudio de eficacia visual que es saber cómo están las habilidades visuales como la agudeza visual en lejos y cerca, acomodación, convergencia, visión en 3D... y un estudio de la percepción visual que es cómo procesa nuestro cerebro la información que entra por nuestros ojos. Con todos estos datos ya podemos diseñar un programa personalizado de terapia visual para cada paciente. Esta terapia suele consistir en hacer algunos ejercicios una vez por semana en nuestro centro y el resto de días cómodamente en casa.



Gracias a la terapia visual se mejoran, por ejemplo, problemas de aprendizaje. La gran mayoría de nuestros pacientes son niños pero también recibimos adultos que trabajan largas jornadas delante del ordenador y comienzan a tener una visión borrosa, problemas de acomodación...Somos uno de los pocos centros que ofrece este servicio en Talavera de la Reina y cada vez son más las personas que acuden a nosotros para solucionar sus problemas de visión a través de este tipo de terapias.

Un centro de lo más completo... ¿Volverías entonces a decir que sí a regentar Federópticos Talavera si volvieras atrás en el tiempo?

Sin dudarlo. Me ha permitido crecer de forma profesional y aprender cada día tanto a nivel empresarial como a lo que a mi sector se refiere.

¿Qué consejo le darías a alguien que esté pensando en abrir su propia empresa pero no se atreva a dar el paso?

¡Que lo haga! Si es lo que siempre ha querido y tiene la oportunidad de hacerlo, le animaría a coger ese tren. Abrir una empresa siempre tiene una parte de riesgo y otra nada agradable como la que comentábamos antes de facturas, papeleos... Pero eso forma parte de cualquier negocio y hay que contar con ello. Por lo que se debe trabajar es por ser el mejor en lo que uno hace, por saber diferenciarse y dar un trato honesto y de calidad a las personas que confían en nuestro negocio. La clave del éxito es sin duda el trabajo duro, por ofrecer lo mejor de nosotros mismos y ser los mejores en la actividad que desempeñemos. ■



GALA BENÉFICA FUNDACIÓN FUTURART 2022

UN BRINDIS POR LA SOLIDARIDAD

Hace ya casi dos meses que celebramos nuestra tradicional Gala Benéfica Anual pero aún no habíamos podido contaros en profundidad cómo se desarrolló el evento, ni compartir con vosotros muchos de los detalles y momentos emocionantes que vivimos durante aquella velada.

Todas las Galas que celebramos son especiales y muy importantes para todos los miembros de la Fundación. Pero esta lo era aún más ya que tras el parón de la pandemia, llegaba el momento de volver a reunir a todos aquellos que hacen posible Fundación Futurart. A las asociaciones que han sido beneficiarias de nuestros proyectos, a aquellas que aspiraban a serlo y a muchos más amigos a los que siempre les hace ilusión aportar su granito de arena con la asistencia a nuestra Gala.

La emoción y la ilusión por el reencuentro con la parte más solidaria de Talavera estuvieron presentes a lo largo de todo el evento lo que hizo que nuestra última Gala celebrada el 11 de noviembre del 2022 fuese sin duda una de las más inolvidables.

LA ALEGRÍA DE VOLVER A VERNOS

Como es habitual en la organización de las Galas de Fundación Futurart, todo comenzó con una pequeña recepción donde unos y otros podían ir saludándose, reencontrándose y poniéndose al día sobre todo lo que había pasado en estos dos años en los que algunos no habían vuelto a coincidir. Algo que impregnó el ambiente una energía de lo más cálida y familiar.

Durante estos primeros momentos todos los asistentes pudieron degustar un rico cóctel ofrecido por empresas asociadas de Fundación Futurart como Cárnicas Dibe y Cárnicas Otero. Un detalle exquisito que hizo las delicias de todos los allí presentes.

Tras una primera toma de contacto, comenzaron los reconocimientos y menciones especiales a todos aquellos que habían destacado especialmente ya sea por su solidaridad, evolución o aportación a diferentes causas.

DIEZ AÑOS DE SOLIDARIDAD

Fundación Futurart va camino de cumplir sus dos décadas de existencia por lo en ella hay empresas que llevan siendo fieles a la causa solidaria junto a otros muchos empresarios de Talavera y su Comarca muchos años. Por eso, cada vez que celebramos nuestra Gala, nos gusta reconocer su fidelidad, no tanto con la Fundación, sino con las buenas causas.



Este 2023, las empresas que recibieron el agradecimiento de todos por esos diez años de compromiso fueron: Cárnicas Otero, Centro Reparaciones Hnos. Jiménez, Cocemfe Talavera, Suministros Eléctricos Talavera y Rubio y Hermanos. Todas ellas empresas de sobra conocidas por los asistentes y por el público Talaverano en general, ya que no solo llevan diez años con nosotros, sino que son mu-

chos más los que llevan prestando servicio en sus diferentes sectores en nuestra ciudad.

LA FAMILIA CRECE

Y si ya es una tradición agradecer los años de fidelidad a Fundación Futurart a las empresas que cumplen una década con nosotros, también lo es dar la bienvenida a aquellas que se han unido. Con la intención de colaborar con nuestro Proyecto Empresarial Solidario durante el año y a las que esperamos poder mencionar en la lista de los que cumplen 10 años en un futuro.

Durante el 2022 dimos la bienvenida a Librería Contrapunto, Ayuntamiento de Mejorada, Ipeta, Altaser, Ayuntamiento de Velada, Mr Pavimentos, Carlunas, Complejo Rural El Mesón, Disanfrío, El Retorno Producciones, Bepp Informática, Sixsa, Cies Fisioterapia y Digital Factoría.

Representantes de todas las empresas acudieron a la Gala, algunos de ellos por primera vez, y se encontraban expectantes ante todo lo que estaba por venir.

Es importante recalcar que no solo las empresas al uso pueden asociarse a la Fundación, sino que otras entidades como los ayuntamientos también pueden hacerlo. Y ayudar así desde sus municipios a las causas por las que trabajamos durante todo el año.

RECONOCIMIENTOS ESPECIALES

La entrega de nuestros Futuritos de Honor es siempre una de las partes más esperadas y sorprendentes de la Gala y es que la expresión de ilusión de aquellos que los reciben no tiene precio.

Este año desde Fundación Futurart hemos querido entregar el Futurito de Honor a la Empresa Solidaria a Fersomatic. La empresa, dedicada al sector de vending, es de sobra conocida por todos, nació en Talavera y a día de hoy trabaja en toda España y parte de Portugal. Fersomatic ha sido reconocida como empresa solidaria por la gran cantidad de años que lleva apoyando todas las causas por las que trabajamos en Fundación Futurart, permaneciendo fiel a nuestros va-

Fundación Futurart va camino de cumplir sus dos décadas de existencia



lores y a las ganas de seguir haciendo del mundo un lugar mejor.

El otro Futurito de Honor se entrega a quien será el Embajador de la Fundación durante el año próximo. Raúl Sánchez de Castro, gerente de Cárnicas Dibe, ha sido elegido para llevar a cabo esta labor durante el 2023. Un empresario con grandes valores y un gran sentido de la solidaridad que no duda en tender la mano a quien lo necesita. Raúl seguirá muy de cerca el desarrollo de nuestro nuevo Proyecto Empresarial Solidario y llevará el mensaje de la importancia de llevar a cabo la Responsabilidad Social Corporativa a todas las empresas.

Otro de los momentos más emocionantes del evento fue el pequeño homenaje que todos los presentes quisimos brindar a Anastasio Mencía. Que poco a poco gracias a su esfuerzo y al trabajo de los sanitarios que le acompañan en su recuperación va consiguiendo grandes logros. Una de esas personas que sabe sacar el lado positivo a cualquier situación, incluso a la más adversa, y que además comparte su optimismo con quienes le rodean.

EL FRUTO DEL ESFUERZO DE TODOS

Sin duda uno de los momentos más especiales de la Gala tuvo lugar cuando se entregó el cheque solidario al que había sido elegido nuestro Proyecto Empresarial 2020 pero que, por circunstancias

obvias, ha tenido que esperar dos años para poder recogerlo.

José Luis Bodas, Presidente de Fundación Futurart, entregó junto a los dos receptores de los Futuritos de Honor, el cheque a Down Talavera por un valor de 5.025€. Una cifra que estará íntegramente dedicada a atender las necesidades de las personas con Síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales y sus familias.

NUEVO PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO 2023

Y como siempre, el punto final a los actos oficiales de la Gala lo puso el anuncio del nuevo Proyecto Empresarial Solidario. Un proyecto elegido mediante la votación de todos los asociados de Fundación Futurart.

La Asociación Talaverana de Esclerosis Múltiple (ATAEM) fue la elegida para ser la causa por la que trabajaremos en 2023 y en concreto su proyecto Atención Integral que tiene como objetivo mejorar la calidad de vida y autonomía personal de los pacientes de esclerosis múltiple y otras similares y neurológicas afines a través de la rehabilitación física, cognitiva, psicológica y social mejorando también así su estabilidad emocional, social y familiar y favoreciendo su plena integración en la comunidad.

Sin duda una objetivo de lo más noble que estaremos encantados de ayudar a alcanzar durante este nuevo año.

No podemos olvidarnos del resto de proyectos que se postularon para ser Proyecto Empresarial Solidario de 2023 y que os invitamos a conocer:

Down Toledo: Independiente Life. Programa de capacitación para la vida autónoma e independiente para personas con discapacidad intelectual.

Fundación Madre de la Esperanza: Servicio de renting para alojamientos turísticos y restaurantes. Centro especial del empleo lavandería industrial "Madre de la Esperanza".

LA FIESTA DE LA SOLIDARIDAD

Por supuesto, durante el desarrollo de la Gala celebrada en Palomarejos Golf hubo también espacio para disfrutar de una agradable cena y brindar por todo lo que la unión de las empresas solidarias de Talavera puede conseguir.

El toque musical lo aportó la actuación de algunos de los miembros del Conservatorio Madonna del Prado.

La noche finalizó con las tradicionales copas solidarias donde todos los asistentes compartimos distendidas conversaciones, agradables charlas y los más marchosos se dejaron llevar por el ritmo de la música. Como cada año, fue un inmenso placer volver a reunirnos en esta fiesta de la solidaridad. Donde todos aunamos fuerzas y celebramos la recompensa que tienen nuestras aportaciones hechas durante todo el año para el Proyecto Empresarial Solidario por el que trabajamos y que es, en realidad, el motor de nuestra Fundación.

Un nuevo año nos espera lleno de cambios, proyectos, solidaridad, mucha ilusión y una nueva Gala Benéfica al final del mismo. ¿Te veremos allí? ¡Lo estamos deseando! ■



polarstock

coficam



INSER COMUNICACIONES

HOSPITAL PARQUE MARAZUELA

EL SALTO GENERACIONAL DE HERGUEDIS, CON LOS VALORES DE SIEMPRE

Si hay algo que da identidad a las empresas de nuestra comarca es la tradición y la experiencia con la que cuentan muchas de ellas. Negocios familiares que pasan de padres a hijos y que con cada nueva directiva se renuevan y fortalecen para ir un poco más allá.

Este es el caso de Herguedis, una empresa dedicada a la distribución de alimentación y bebidas para hostelería; que inició el relevo generacional a las puertas de la pandemia y que hoy por fin es una realidad para todo su equipo y todos sus clientes.

CUANDO LAS COSAS FUNCIONAN

Por lo general, cuando una empresa pasa de unas manos a otras siempre se producen algunos cambios significativos. En el caso de la distribuidora, nos confiesan que el cambio ha sido más a nivel de quienes dirigen ahora la empresa que en la forma de actuar. Y es que tratándose de una empresa familiar, las nuevas generaciones que han tomado el relevo, conocían muy bien los protocolos y medios de trabajo de la empresa. Estrategias que han funcionado desde que Herguedis abriera sus puertas en 1990 y continúan siendo muy similares pero siempre adaptadas a los nuevos tiempos. Porque como nos dicen desde Herguedis: "Mantenemos los valores que aprendimos de los fundadores de la empresa pero estamos en constante evolución. Tanto a la hora de gestionarla, como a la de apostar por las nuevas tecnologías que nos ayuden a hacer más efectiva y eficaz nuestra labor".

Y es que como dijo Sócrates: "El secreto del cambio es enfocar toda tu energía, no en luchar contra lo viejo, sino en construir lo nuevo." Una filosofía que aplican cada día en la empresa los nuevos gerentes.

En Herguedis cuentan con 12 miem-



bro en su equipo. Un engranaje perfecto que se encarga de hacer que los bares y restaurantes a los que sirven, dispongan de lo que necesitan siempre a tiempo y con todas las garantías.

UN SECTOR MUY AFECTADO

Como comentábamos, el cambio generacional se hizo a las puertas de la pandemia y por ello la nueva gerencia de Herguedis, tuvo que capear el temporal que vino de la mano del confinamiento y las restricciones que afectaron a todo el sector de la hostelería.

Levantar cabeza después de las restricciones no fue fácil. Pero si algo tiene el mundo de la hostelería es que todos sus profesionales saben arrimar el hombro para poder salir adelante. Por eso, las marcas de primera línea con las que trabajan en Herguedis, canalizaron las ayudas a través de distribuidoras como ellos. Desde Herguedis nos cuentan que no fue una tarea fácil ni, por supuesto, unos meses sencillos. Pero finalmente con el esfuerzo de





todos lograron salir adelante y volver poco a poco a recuperar la normalidad en todos los segmentos del sector de la hostelería.

LA HOSTELERÍA EN UNA SITUACIÓN COMPLICADA

Treinta y dos años son los que Herguedis lleva dando servicio a los bares y restaurantes de la zona. Esto les hace conocer en profundidad la situación de los hosteleros, ya que la cantidad de años que algunos de sus clientes llevan con ellos, los convierte en compañeros de fatigas con los que hablar sobre sus inquietudes, expectativas y problemas del sector.

Y lo que nos transmiten desde Herguedis no son precisamente buenas noticias. Nos cuentan que la hostelería tradicional está desapareciendo. Los bares y restaurantes familiares, esos de "toda la vida" tienen ante ellos un futuro incierto debido a múltiples factores entre los que se encuentran la proliferación de franquicias de hostelería y la pérdida de poder adquisitivo del público en general. Sin olvidar los altos impuestos a los que tienen que

hacer frente estos profesionales de la hostelería.

Cuando preguntamos a los miembros de la directiva de Herguedis qué podemos hacer para cambiar esta situación. Todos tienen claro que no es precisamente algo con fácil solución y que el papel de la situación económica es el principal. Pero como consumidores, elegir los bares con nombre propio y apostar por los establecimientos locales a la hora de invertir nuestro tiempo de ocio, es algo que puede impulsar y mejorar la situación de estos pequeños empresarios.

ESPECIALIZARSE PARA MARCAR LA DIFERENCIA

Aunque Herguedis ofrece todo tipo de productos de alimentación y bebidas a sus clientes. Pero lo cierto es que de un tiempo a esta parte se han especializado en cerveza, vino y licores. Un reto que les ha permitido diferenciarse de sus competidores.

En la distribuidora saben que la orientación y el aconsejar al cliente, es fundamental para ganar su confianza y fidelizarlos. Por eso, se encargan de asesorar a bares y restaurantes sobre

qué productos son los que mejor resultado pueden darles y qué está buscando en la actualidad el consumidor. Consejos que los hosteleros agradecen y que les ayudan a generar más beneficios.

LLEGAR A TODOS LOS RINCONES

En Herguedis son conscientes de la importancia de ganar notoriedad y conseguir que todos los negocios a los que puedan acercar sus productos les conozcan.

Por eso, aunque tras más de treinta años en el sector son de sobra conocidos, no pueden perder de vista la línea de comunicación y promoción de la empresa. Además de los habituales comerciales que visitan a diario los establecimientos de su zona de actuación. En Herguedis han apostado por tener abiertas sus redes sociales y actualizar de manera constante su página web. Canales a través de los cuales hosteleros y público en general pueden conocer todo lo que ofrecen, sus ofertas y, sobre todo, la impecable forma de trabajar que sigue intacta tras tres décadas de servicio. Pero en un sector como este el boca a boca es una de las cosas

más importantes. Por eso Herguedis agradece a sus clientes habituales todas las recomendaciones que hacen sobre ellos a esos nuevos hosteleros que están comenzando a dar forma a su negocio. Y es que no hay mejor tarjeta de presentación que la confianza de cientos de profesionales de la hostelería.

SEGUIR TRABAJANDO, EL MEJOR PLAN

Esos son los planes de futuro que tienen en Herguedis. No se proponen metas estratosféricas ni cifras de facturación imposibles de cumplir. Saben bien que el trabajo bien hecho es la mejor garantía para seguir adelante y por eso mismo van a seguir luchando. Por eso, tienen claro que seguirán aportando su granito de arena al sector de la hostelería. Para conseguir que se recupere como ya lo hicieron tras la pandemia.

Seguiremos de cerca la evolución de esta empresa renovada pero fiel a su espíritu de siempre y brindaremos por ellos y por todos los profesionales que hacen posible que podamos reunirnos alrededor de una mesa con amigos y familiares. ¡Sigamos adelante! ■

BALLET DIFERENTEMENTE IGUALES, SIGUIENDO EL RITMO

Conocer nuevos proyectos enfocados a personas con discapacidad siempre es enriquecedor. Saber además qué ha impulsado a ponerlos en marcha y cuáles son sus objetivos nos ayuda a ser conscientes de las diferentes realidades que existen a nuestro alrededor y, además, nos ofrece la posibilidad de poder unirnos a ellos aportando así nuestro granito de arena a que el mundo sea un lugar más confortable para todos.

En esta ocasión hemos hablado con Eva S. Machuca, profesora de artes escénicas, que en 2019 emprendió el proyecto de la Asociación Ballet Diferentemente Iguales junto a Yolanda García (Doctora en Educación). Un lugar en el que todos caben. Eva y Yolanda pusieron en marcha la asociación en 2019 con la intención de que las personas con discapacidad pudieran beneficiarse de todo lo que la danza puede aportar tanto a nivel físico, psicológico y motor. Pero siempre tuvieron claro que sus clases no podían ser exclusivas para personas con discapacidad. "Si lo que queremos es construir una sociedad en la que todos convivamos, no debemos diferenciarlos". Por eso, tanto las personas con



discapacidad como las que no la tienen, son bien recibidas en la asociación y comparten clases, coreografías y, sobre todo, momentos de lo más divertidos.

Para conseguir la armonía entre todos, Eva adapta las coreografías a las necesidades de cada uno. Lo que hace mucho más sencillo que todos puedan bailar al mismo ritmo dentro de sus capacidades.

MUCHO RITMO

La asociación Ballet Diferentemente Iguales se encuentra actualmente en

un espacio cedido por el Ayuntamiento de Talavera en el antiguo colegio de La Milagrosa, ubicado en la calle Adalid Meneses de nuestra ciudad.

Allí se imparten clases de bailes de salón, zumba y psicodanza. Sin duda una variedad entre la que todos los que participan en la asociación encuentran su estilo favorito.

Y es que si Eva nos contaba como en sus clases hay personas con todo tipo de capacidades, sin distinciones, los grupos de alumnos tampoco se diferencian por edades. Bailarines de entre 5 y 60 años acuden a las clases de Ballet

Diferentemente Iguales cada día. Un hecho que además propicia el enriquecimiento y sinergias entre todos los alumnos que mucho tienen que enseñar y aprender de los demás tengan la edad que tengan.

Precisamente uno de los objetivos de la asociación es poder compartir tiempo con los demás, mientras se realizan divertidas coreografías y se aprenden distintos pasos de baile que además ayudan a mantenernos en forma, a mejorar nuestra coordinación y a poder expresarnos de una manera diferente.

UN GRAN GRUPO DE VOLUNTARIOS

Si hay algo que destaca Eva de la asociación es la calidad humana de todos los voluntarios que colaboran con ellos. Personas de todas las edades que acompañan a los bailarines a sus hogares, les ayudan a colocarse el vestuario en caso de que tengan una actuación, procuran mantener la seguridad y la tranquilidad de todos...

La fundadora de la asociación Ballet Diferentemente Iguales tiene claro que sin todas estas personas que invierten

La danza puede aportar beneficios tanto a nivel físico, psicológico y motor.

su tiempo libre en esta causa nada de lo que están consiguiendo sería posible.

UN BALLET DE LO MÁS EXITOSO

Y es que si hablamos de lo que están consiguiendo desde la asociación, no podemos dejar de hablar de las diferentes actuaciones que el grupo de bailarines ofrece tanto en algunos actos que se organizan en nuestra ciudad, como aquellas que realizan en algunos pueblos de la zona cuando los ayuntamientos les contactan al conocer su causa. Actuaciones que además de ilusionar a todo el cuerpo de baile de la asociación, ayudan a dar difusión a la causa y a que cada vez seamos más conscientes de la importancia de la plena inclusión de las personas con discapacidad en nuestra ciudad.

Pero no solo se dedican a ofrecer actuaciones en nuestra zona. El pasado año participaron en el Certamen de Danza Inclusiva 'Julio Sacristán Benítez' celebrado en el Auditorio Paco de Lucía de Madrid donde consiguieron el segundo puesto. Un premio que ilusionó a todos los participantes al ver recompensado su esfuerzo, dedicación y, por supuesto, su gran talento.

PASO A PASO

Este 2023 la asociación podrá hacer su presentación oficial, una espinita que les quedó clavada cuando al fundar Ballet Diferentemente Iguales, no pudieron hacerlo por el inicio de la pandemia. La presentación de la asociación tendrá lugar el 26 de febrero a las doce de la mañana en el Teatro Victoria de Talavera de la Reina.

Un evento que servirá para dar a conocer Ballet Diferentemente Iguales a aquellos que aún no sepan cuál es la labor que desempeñan y, por supuesto, dará a los alumnos la oportunidad de mostrar su talento a través de las actuaciones que están preparando para el gran día. Al acto acudirán medios de comunicación, personalidades políti-

cas, profesores, asociaciones... Además, contará con la asistencia de Vanessa García Marx hija del cantante Manolo Escobar y de Anita Marx. Vanessa actuará como madrina de la asociación, lo que también supone un gran impulso para Ballet Diferentemente Iguales.

En cuanto a los planes de futuro de la asociación, Eva nos cuenta que el objetivo es seguir ayudando a personas con discapacidad a encontrar un hobby y una nueva manera de expresarse, mientras todos aprendemos que ser diferentes nos enriquece y nos hace más fuertes como sociedad. Por supuesto, el hecho de que el número de alumnos creciera durante este año también sería una gran satisfacción tanto para las fundadoras como para los voluntarios. Alumnos que generalmente llegan a Ballet Diferentemente Iguales alentados por otro tipo de asociaciones, pero que también pueden acudir con su cuenta a inscribirse en cualquiera de las clases con diferentes estilos de baile que se imparten.

La asociación Ballet Diferentemente Iguales es el ejemplo de que con vocación, formación y cariño somos capaces de hacer que el mundo sea un lugar mejor para todos. Siempre es inspirador conocer proyectos como los de esta asociación y, por supuesto, ver los objetivos que van alcanzando y los retos que van superando.

Esperamos poder encontrarnos con las actuaciones del Ballet Diferentemente Iguales cada vez más actos y localidades. Para poder poner en valor tanto la labor de Eva, quién lleva dedicada a la danza más de 25 años, de todos los voluntarios que la hacen posible y sobre todo descubrir el talento de todos los bailarines. Que tras meses de ensayos se suben al escenario dispuestos a ofrecer lo mejor de sí mismos y a demostrarnos que el talento está al alcance de todos siempre que creamos en nosotros y apostemos por nuestras capacidades. ¡A bailar! ■



Para conseguir la armonía entre todos adaptan las coreografías a las necesidades de cada uno.





MARKETING DE INFLUENCERS: CÓMO COLABORAR CON INFLUENCERS PARA ALCANZAR A UN PÚBLICO MÁS AMPLIO Y AUMENTAR LA VISIBILIDAD DE SU MARCA

En los últimos años, el marketing de influencers se ha vuelto cada vez más popular debido a la creciente importancia de las redes sociales en la sociedad.

Una de las principales ventajas del marketing de influencers es que permite a las marcas llegar a un público más amplio. Los influencers tienen una gran cantidad de seguidores que confían en su opinión y están dispuestos a escuchar sus recomendaciones. Al colaborar con un influencer, las marcas pueden aprovechar su audiencia y aumentar su visibilidad.

Además, el marketing de influencers es una forma más personalizada y auténtica de promocionar un producto o servicio. Los influencers tienen una relación cercana con sus seguidores y pueden hablar de forma más natural y sincera sobre un producto o servicio. Esto puede ayudar a las marcas a conectarse con su audiencia de una manera más efectiva y a generar más confianza entre ellos.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el marketing de influencers no es adecuado para todas las marcas y productos. Antes de colaborar con un influencer, es necesario evaluar si su audiencia se

alinea con la audiencia objetivo de la marca. También es importante asegurarse de que el influencer tenga una imagen positiva y que sea respetado por su audiencia.

Además, es necesario establecer claramente los términos de la colaboración con el influencer. Esto incluye el tipo de contenido que se espera que publique, la frecuencia de las publicaciones y el presupuesto. También es importante asegurarse de que el influencer entienda los valores y la misión de la marca antes de comenzar la colaboración.

Hay muchas maneras de colaborar con un influencer, desde patrocinios de publicaciones hasta eventos en vivo y campañas de contenido. La clave es encontrar la forma de colaboración que funcione mejor para la marca y el influencer, y que sea atractiva para su audiencia.

En resumen, el marketing de influencers es una estrategia de marketing digital efectiva que permite a las marcas llegar a un público más amplio y conectarse con su audiencia de una manera más personalizada y auténtica. Sin embargo, es importante evaluar cuidadosamente si esta estrategia es adecuada para la marca y estable. ■



Carnicería LA PAZ
Desde 1969

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

www.carnicerialapaz.com

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

EBORASALUD INAUGURA UNA NUEVA ÁREA DE REHABILITACIÓN CARDIACA

Tener la presión arterial alta, llevar una mala alimentación, la vida sedentaria, la obesidad, el colesterol elevado, la diabetes y, por supuesto, el tabaco. Son solo algunas de las causas que pueden llevarnos a padecer alguna cardiopatía. Llevar unos hábitos de vida saludables y un correcto control médico es clave para prevenir este tipo de enfermedades.

Aunque parece que cada vez estamos más concienciados con cuidarnos, las enfermedades cardiovasculares, son la principal causa de muerte en nuestro país, incluso por encima del cáncer. Para cambiar estas cifras y ayudar a aquellos que ya sufren alguna cardiopatía a tener una calidad de vida y a prevenir otras enfermedades relacionadas con la que ya les ha sido diagnosticada, EborasSalud ha creado su nueva área de Prevención Vascular Rehabilitación Cardíaca.

LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA SALUD

Y es que según nos ha explicado el Dr. Miguel Ángel Gómez (cardiólogo encargado de dirigir la nueva unidad). Esta área es toda una apuesta por la tecnología y, por supuesto, por la salud.

El equipo de profesionales sanitarios que trabajarán con los cardiopatas en su rehabilitación cardíaca, está integrado por fisioterapeutas, enfermeras, cardiólogos y psicólogos entre otros. Los profesionales podrán aplicar al paciente las diferentes terapias rehabilitadoras de una forma totalmente actual.

Para conocer el estado del paciente y cómo su organismo va reaccionando ante estos tratamientos, es necesario que esté completamente monitorizado en la fase de actividad física. Pero atrás quedaron los incómodos cables que parecían mantenernos atados a las diferentes máquinas. En la nueva área de



EborasSalud el paciente está totalmente monitorizado a través de un sistema de telemetría que permite ver en todo momento la señal electrocardiográfica a través de tecnología bluetooth ¡Sin cables! Lo que sin duda supone un gran avance. La unidad central de monitorización envía a cada puesto de entrenamiento el programa de ejercicio individualizado para cada paciente. Y es que contar con tecnología más avanzada disponible en Europa no es para menos.

¿QUÉ ES EXACTAMENTE LA REHABILITACIÓN CARDIACA?

Es el conjunto de medidas que pretenden recuperar y readaptar al paciente cardiopata, en las áreas física, psicológica y sociolaboral; su objetivo es aumentar la calidad de vida, la capacidad física y mejorar el pronóstico de vida del paciente (aumento de supervivencia del 20-30%).

Está indicada en casos de infarto agudo de miocardio, tras implantes de stents coronarios, válvulas cardíacas o marcapasos. También se desarrolla con pacientes con cardiopatías congénitas, insuficiencia cardíaca, hipertensión arterial o pulmonar o con operación de bypass coronario. Está especialmente indicada también para personas que sufren COVID persistente y para per-



sonas sin cardiopatía, con elevados factores de riesgo (HTA, obesidad, diabetes, tabaquismo, colesterol elevado, etc.).

Se inicia tras el alta hospitalaria y una valoración inicial a cargo del cardiólogo, que pautará un programa personalizado que incluye ejercicio aeróbico y de fortalecimiento muscular, un programa de educación sanitaria, apoyo a domicilio y control de factores de riesgo, además de un acompañamiento psicológico.

UN PROYECTO ILUSIONANTE

EborasSalud inauguró el pasado 26 de enero la nueva área de Rehabilitación

Cardíaca que además es única en la comarca. 130 metros cuadrados de instalaciones equipadas con 2 consultas para el manejo del paciente a cargo de un equipo médico-sanitario multidisciplinar, y un área de diagnóstico con aparatología de última generación.

Sin duda una muy buena noticia para todos los ciudadanos de Talavera y su comarca que ya no tendrán que desplazarse a otras ciudades para llevar a cabo este tipo de tratamientos. EborasSalud acerca la Rehabilitación Cardíaca a los talaveranos y nos demuestra una vez más que su único objetivo es cuidar de nosotros. ■



COLECTIVO ARRABAL: LA CONSTANCIA EN LA INVESTIGACIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL DE TALAVERA



Que la bimilenaria Talavera es un ejemplo de ciudad forjada en el trascurso de los siglos es un hecho sabido y constatado. Como una realidad cargada de patrimonio cultural la urbe fundada a las orillas del aurífero Tajo allá por los lejanos tiempos de Augusto, ha ido dejando un depósito de gran valor en lo material pero también en lo espiritual y antropológico. De tal manera que si hoy podemos disfrutar de un atractivo conjunto histórico en el núcleo antiguo de Talavera es porque a lo largo del tiempo de su existencia los habitantes de cada momento y fase histórica dejaron su impronta en lo arquitectónico, artístico o etnológico. Y ahí reside la riqueza patrimonial de la ciudad, entendida esta como un ente en el que dialogan el pasado con el presente para mirar con perspectiva hacia el futuro.

Pero todo ese bagaje y legado patrimonial y cultural no hubiera llegado hasta nosotros sin el empeño,

a veces heroico y contra corriente, de personas, colectivos o instituciones que entendieron sensatamente que había que preservar un ingente número de elementos patrimoniales que reflejaban la forma de entender la vida, la economía, el urbanismo, las tradiciones, las costumbres y la religiosidad de distintos periodos históricos. Y ahí reside precisamente el valor de la educación y el respeto a esta herencia

cultural que los actuales moradores y gestores de Talavera tenemos obligación de custodiar para el futuro.

Dentro de esa tradición conservacionista del patrimonio que se remonta al siglo XIX, donde destacan las figuras de algunos eruditos sensibles a este celo por nuestro pasado, como Luis Jiménez de la Llave, se enmarcan las asociaciones y movimientos de protec-

ción del legado patrimonial del último cuarto del siglo XX. El Colectivo de Investigación Histórica ARRABAL surge en 1994 a partir de otras experiencias anteriores asociativas en defensa del patrimonio talaverano. En ese año, la publicación del primer número de la revista CUADERNA de estudios humanísticos de Talavera y su antigua tierra, suponía el punto de partida de un camino de casi tres décadas en el que, afortunadamente, la ciudad ha cambiado profundamente su relación con el legado histórico y arqueológico. La aplicación de las leyes del Patrimonio, tanto a nivel estatal como autonómico, y la puesta en marcha del Plan Especial de la Villa, ha conllevado la conservación, protección y puesta en valor de un rico elenco de patrimonio histórico-artístico, arqueológico, etnográfico e industrial. Además, la reciente declaración de Conjunto Histórico para una gran parte de la ciudad antigua





y la de Patrimonio Inmaterial de la Humanidad, para las técnicas y la tradición cerámica compartida con Puente del Arzobispo y Puebla de Méjico, constituye un escalón más en el proceso ascendente de consideración especial que la materialidad de la historia y la cultura tienen en Talavera.

Desde Arrabal hemos sido conscientes de ese proceso; unas veces porque gracias a nuestro apoyo, junto a instituciones o personas que han apostado por ello, se han conseguido dar pasos en este sentido. Los agentes políticos han podido también educarse en ese proceso de respeto y conocimiento necesario de este ingente legado histórico; han aprendido la importancia que tiene para una vitalidad social y económica el patrimonio de una ciudad. Como motor de desarrollo tanto turístico, cultural como herramienta de activación económica.

Si abundar en los difíciles años que

tuvimos que luchar por concienciar a la administración local y a la ciudadanía en el valor extraordinario que Talavera tiene el campo patrimonial, debemos apuntar que Arrabal, desde nuestra humilde aportación y colaboración, hemos contribuido a que hoy podamos disfrutar de un conjunto de bienes culturales que cada día es mejor conocido, disfrutado y divulgado tanto por los vecinos como foráneos que nos visitan.

Arrabal por ello tiene tres grandes campos de acción en los que se mueve y que suponen el compromiso con Talavera y su enriquecimiento cultural, educacional y social. En primer lugar la investigación, uno de sus pilares fundamentales. Mediante los trabajos que miembros del colectivo, o colegas y amigos invitados, llevamos a cabo en las fuentes primarias (archivos públicos, privados, colecciones, recursos digitales, etc.) podemos conocer, con las herramientas que la

investigación histórica nos permite, con metodología científica y contrastada, aspectos y etapas de la historia de la ciudad y su territorio. Tanto desde la historia, la arqueología, el arte, la literatura, la etnografía, la antropología, la sociología o la archivística se ha podido hacer una gran contribución al conocimiento del pasado de Talavera desde la prehistoria hasta el siglo XX. Muchos de esos trabajos de investigación son después publicados en las series que el colectivo tiene como editorial.

En segundo lugar, la divulgación y difusión de ese legado histórico y cultural mediante exposiciones, jornadas, charlas, conferencias, congresos y programas en medios de comunicación o en los recursos de las nuevas tecnologías. A ello hay que unir las citadas publicaciones de revistas y monografías editadas por Arrabal.

Por último, y no menos importante, Arrabal ejerce una labor de vigilan-

cia del patrimonio, con el objetivo de dialogar con las administraciones cuando algún elemento de ese conjunto de bienes culturales se ve amenazado, alterado o indebidamente tratado. Siempre con una actitud crítica pero constructiva y dialogante en aras de buscar la mejor solución para los mismos, para que Talavera y las generaciones venideras puedan disfrutar de este patrimonio cultural en las mejores condiciones.

Como parte del tejido social y cultural de Talavera, desde Arrabal nos ofrecemos a colaborar con aquellos agentes sociales, económicos o políticos que requieran de nuestra colaboración, asesoramiento o apoyo. Nuestra sede está en el centro asociado de la UNED de Talavera en la calle Santos Mártires, y pueden visitar nuestra página web www.colectivoarrabal.com donde se ofrece cumplida información sobre la asociación y las publicaciones y actividades. ■



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: **HOSPITAL PARQUE MARAZUELA** y **FEDERÓPTICOS TALAVERA**. Gracias a las personas solidarias a su cargo por hacer posible, junto a nuestras empresas y entidades asociadas, el Proyecto Empresarial Solidario 2023, la Asociación ATAEM.

HOSPITAL PARQUE MARAZUELA

A día de hoy Hospital Parque Marazuela es por antonomasia el hospital privado de Talavera de la Reina, sus amplias y vanguardistas instalaciones en continuo crecimiento, así como su equipo profesional y su historia, tienen como seña de identidad la calidad en el servicio y la atención personalizada hacia cada uno de sus pacientes.

Avda. de Extremadura 5, 45600 - Talavera de la Reina (Toledo)

Tel. 925 815 281

email: digital@hospitalesparque.es

web: hospitalesparque.es



federópticos Talavera

En Federópticos Audiocentro Talavera tenemos como objetivo desde 1981, la salud visual y auditiva de nuestros pacientes, para ello tomamos medidas de prevención, diagnóstico y tratamiento de problemas visuales y auditivos tanto en niños como en adultos.

Cada uno de nuestros pacientes es único y por ello es imprescindible un estudio y tratamiento personalizado que se adapte a las necesidades de cada caso.

Nuestro equipo está en formación continuada para ofrecer soluciones visuales y auditivas de valor. Además, contamos con avanzada tecnología de diagnóstico y tratamiento en las áreas de óptica, optometría, terapia visual, contactología y audiología.

Avenida de Toledo 20, 45600 Talavera de La Reina (Toledo)

Tel. 925 80 50 80

email: talavera@federopticos.com

web: federopticaltalavera.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

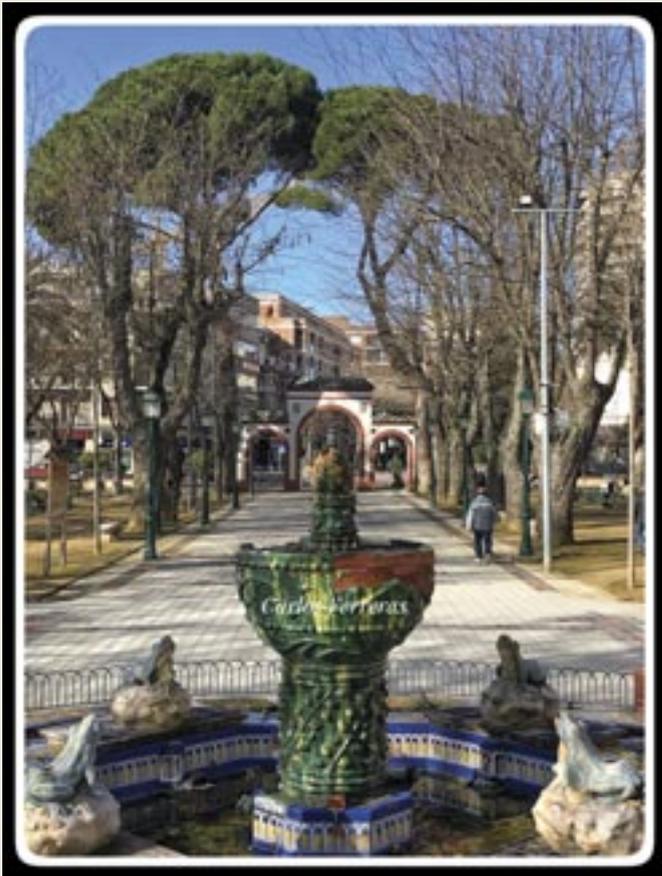
Teléfono: 925 82 24 40

Fax: 925 72 00 22

45600 Talavera de la Reina

Toledo

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..



SUMINISTROS INDUSTRIALES

TU FERRETERÍA DE SIEMPRE



 Sede Central
TALAVERA DE LA REINA

 Delegación
NAVALMORAL DE LA MATA



 Delegación **ILLESCAS**

**NUEVAS
INSTALACIONES**

LA CASA DEL PROFESIONAL

 **COBERTURA EN 6 PROVINCIAS**

 **90.000 PRODUCTOS EN STOCK**

 **+45 años** **MÁS DE 45 AÑOS DE TRAYECTORIA**

 **EQUIPO DE 50 PROFESIONALES**

 **12000 M² DE INSTALACIONES**

 **FLOTA DE VEHÍCULOS PROPIA**