

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS



sixsa
CONTROL
DE PLAGAS



TIENE LA PALABRA
**MARÍA JESÚS
PÉREZ**



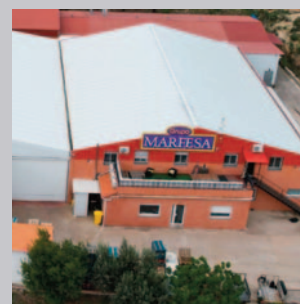
DE CERCA
**CARLUNAS
TALAVERA**



EMPRESARIA
BEATRIZ DE CASTRO
CÁRNICAS DIBE



DE UN VISTAZO
FERSOMATIC



INICIATIVAS
JESÚS MARTÍNEZ
GRUPO MARFESA

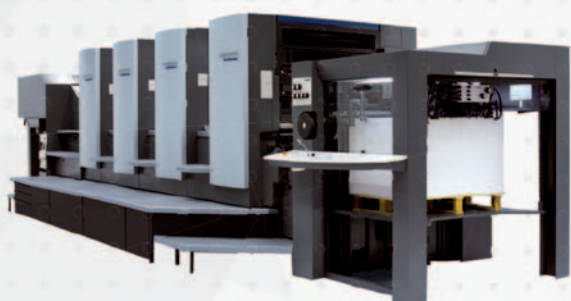
TECNI[®]GRAF

soluciones gráficas

Tecnigraf **teda**más

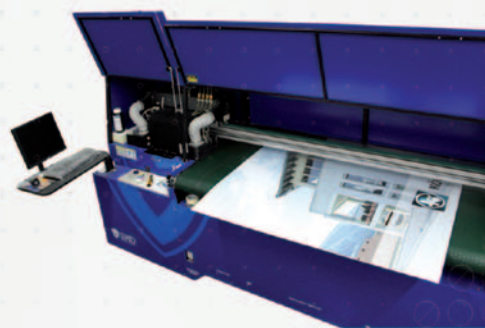
IMPRESIÓN OFFSET

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

[6] TIENE LA PALABRA
MARÍA JESÚS PÉREZ

[10] DE LEY
AEQUITAS LEGIS ABOGADOS

[11] A FONDO
SIXSA - CONTROL DE PLAGAS

[16] DE CERCA
CARLUNAS TALAVERA

[19] ENTRE LÍNEAS

[20] EMPRESARIA
BEATRIZ DE CASTRO CARBALLO

[22] DE UN VISTAZO
FERSOMATIC

[24] FUTURART INFORMA

[25] PUBLICIDAD CON CIRITONE
TOMÁS ARRIERO

[26] INICIATIVAS
GRUPO MARFESA

[28] MARKETING ONLINE
ABRAHAM AMOR

[29] CULTURA
CÉSAR PACHECO / COLECTIVO ARRABAL

[31] 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

EL ERROR COMO APRENDIZAJE



JOSÉ LUIS BODAS

¿Qué pensaría si le digo que renunciar a los errores es renunciar al éxito? Si como lo lee, cometer errores es la antesala al aprendizaje y a la postre al éxito.

Parafraseando a Zig Ziglar, *si aprendes de tus fracasos, realmente no has fracasado*. No puedo estar más de acuerdo. Tanto en la vida, y si cabe, aún más en los negocios, el éxito a menudo se asocia con la perfección. Se espera que los empresarios tomen decisiones correctas todo el tiempo y que no cometan errores. Sin embargo, la realidad es que cometer errores es parte del proceso de aprendizaje y de crecimiento empresarial.

El fracaso no está bien visto en el ámbito profesional, pero la realidad es que es parte del recorrido. Todos cometemos errores. La vida del empresario va ligado a asumir responsabilidades y a una continua toma de decisiones, en este sentido, el que las toma es el que se expone a equivocarse o no acertar. En lugar de ver el fracaso como un obstáculo o incompetencia, la clave será verlo como una oportunidad para aprender y crecer. Les recuerdo que solo con

aprender que no hay errores, sino algo que aprender y lo extrae de esa situación, ya está por delante del 99% de la gente. Los errores deben ser una valiosa fuente de retroalimentación. Nos muestran dónde están nuestras debilidades y nos dan la oportunidad de mejorar en esas áreas. También pueden mostrarnos cómo hacer las cosas de manera diferente la próxima vez para evitar cometer el mismo error. Esta es la clave, estar cometiendo nuevos errores y no los mismos.

Por otro lado, es importante aprender a separar el error de nuestra identidad como empresarios. Cometer un error no significa que seamos malos empresarios o que no tengamos éxito. Simplemente significa que todo es mejorable en nuestro camino hacia el triunfo.

En resumen, cometer errores es parte del proceso de aprendizaje y de crecimiento empresarial. El error en sí, no es el propio error, sino no haber extraído una lección del mismo que nos haga avanzar. Recuerde, si no hay fracasos, difícilmente llegará el éxito. ■

Un error no es
un fracaso,
si se aprende





ACOGIENDO PERSONAS

“Me han diagnosticado Esclerosis Múltiple, tengo muchas dudas y miedo...que será de mí. ¿Podré trabajar?, ¿podré tener hijos?, ¿podré seguir bailando y viajando? ¿Cómo afectará a mi vida?” y un largo etcétera de pensamientos recorren su mente.

Son tantas preguntas, dudas y miedos a los que se enfrenta una persona con enfermedad neurodegenerativa, que a veces temen decirlo en voz alta. “Por eso, poder acudir a una Entidad que pueda ayudarte, acompañarte e informarte es salvarte de cierto modo”.

Uno de los objetivos de ATAEM es ofrecer este refugio, donde cada paciente se sienta único, pueda ex-

presar sus emociones de forma libre, sin miedo a sentirse juzgados o valorados por sus limitaciones a nivel físico, cognitivo o sensorial.

El primer paso de muchos, se logra cuando un paciente viene por iniciativa propia, ya que es capaz de demandar la ayuda que necesita, para poder amortiguar el curso de su enfermedad de mano de un Equipo de Profesionales especiali-

zados desde cada área de trabajo para conseguir una “Atención Integral”.

En este encuentro inicial con el paciente tanto la Psicóloga como la Trabajadora Social, intentan bajar los niveles de ansiedad creando un espacio adecuado donde se sienta tranquilo y seguro. Normalmente nos describen con detalle su historia clínica, llama la atención la pre-

cisión del relato, donde la connotación emocional es como si estuviera bloqueada, trasladan la información de forma “fría y robótica” y van contestando a las preguntas establecidas por ambas profesionales de forma sistemática.

Desde el Departamento Psico-social intentamos que se relajen, se utilizan mucho herramientas y habilidades basadas en el humor, la

¿PROBLEMAS DE PLAGAS? ¡¡LLÁMENOS!!

sixsa
SEGURIDAD AMBIENTAL



- DESRATIZACIÓN (ratas, ratones...)
- DESINSECTACIÓN (cucarachas, avispas, hormigas, chinches, pulgas...)
- DESINFECCIÓN - XILÓFAGOS (termitas, carcoma, hongos...)
- LEGIONELLA - CONTROL DE AVES (Redes anti-palomas)
- JARDINES - TRATAMIENTOS FITOSANITARIOS - COMUNIDADES



925 971 220



605 918 771



C/ Las Nieves, 28 - Talavera de la Reina
www.sixsa.es / info@sixsa.es



escucha activa, se ofrecen estrategias centradas en el trabajo diario como mantenimiento en su patología y sobre todo se transmite esperanza.

Las profesionales somos conscientes de la importancia de este momento de acogida, para asentar las bases de una alianza. Además de enseñarles el espacio donde podrán ser parte activa de su tratamiento, y de esta manera darles una función fomentando la motivación de personas, que vienen en la mayoría de los casos, derrotados, con pérdida de ilusión y muy desorientados.

Desde un punto de vista emocional, estamos acostumbrados a tapar, a normalizar, a que nuestros familiares no vean lo que nos está pasando por no preocuparles. A "tirar hacia delante" y decir "estoy bien". Cuando se convive con una enfermedad como la Esclerosis múltiple, es difícil contestar todos los días "estoy bien", les afecta y no siempre de la misma manera, lo que hace más complicada la aceptación del diagnóstico.

Ese proceso psicológico de "esconder y tapar" es un mecanismo de defensa que generalmente hacemos para poder seguir adelante por el gran impacto de la noticia. Sin embargo, la experiencia nos dice, que hay que empezar identificando las emociones aunque sean dolorosas y comunicarlas.

Las frases más escuchadas en consulta son "no estoy bien porque no soy la misma" o "no me siento bien porque no puedo hacer las mismas cosas que hacía antes". Se recuerda que están en un espacio seguro y propio, donde expresar las preocupaciones e incertidumbre. También se recomienda a los pacientes que *se comuniquen con sinceridad con sus familiares y cuidadores*, las emociones no pueden taparse durante todo el proceso, y si tapamos la tristeza, la ansiedad o el miedo, es probable que aparezca la irritabilidad, la apatía y la rabia,

El primer paso de muchos, se logra cuando un paciente viene por iniciativa propia, ya que es capaz de demandar la ayuda que necesita

y con ello los conflictos familiares. Los pacientes no entienden lo que les está pasando a nivel físico, y además tienen que lidiar con la parte emocional que no se lo pone más fácil. En este momento, intentamos aportarles seguridad, acompañarles si están preparados en el proceso de búsqueda de informa-

ción, comunicación con sus especialistas, resolver dudas con el equipo de ATAEM. *Ser parte de esto que me está pasando me dará sensación de control, y podré centrarme en lo que depende de mí.*

Cuando empiezan a conocer sobre la enfermedad, y van adaptándose a que forma parte de sus vidas, puede aparecer una sensación de pertenencia (a un grupo, a la asociación, la causa, etc.) Otras personas optan por aislarse (vergüenza, miedo al rechazo, pérdida de relaciones anteriores, soledad). Ante esto, intentamos dar importancia al apoyo social, reducir la connotación negativa de pedir ayuda, siendo sustituido por la idea de *compartir tiempo con esas personas del entorno, mantener las relaciones anteriores o explorar nuevos lazos de relación* donde experimentar emociones agradables.

Llegados a este momento, llevamos muchos pasos dados, mucha trayectoria juntos. Pero las dudas, las preguntas y los miedos continúan. ¿Qué puedo hacer ahora?, ¿Qué camino me queda? ¿Cuándo se va este malestar?

Nuestro papel aquí es transmitir calma, explicar que las preocupaciones van a acompañarnos, no pretendemos eliminarlas, sino acotarlas, limitarlas a un espacio como puede ser la sesión o bien un momento puntual en casa. Pasado ese momento, intentamos centrarnos en el presente y alejar los pensamientos catastrofistas que me anticipan que todo va a ir mal.

El recorrido se hará más llevadero, cuando los pacientes lleguen a interiorizar ese cambio en su identidad, donde sí sigo siendo la misma persona, pero con un nuevo reto que me impone la vida: aprender a vivir con la enfermedad, no que la enfermedad viva por mí. ■



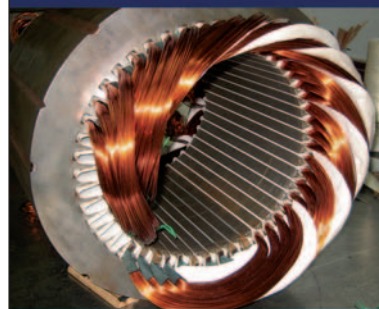
**Global de Electricidad
e Instalaciones, S.L.**

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

M^a JESÚS PÉREZ

CONCEJALA DE TURISMO, COMERCIO Y ARTESANÍA EN TALAVERA DE LA REINA

“Nuestra ciudad está de moda y tiene mucho que ofrecer”

Recibir visitantes siempre aporta riqueza, valor y prestigio a una ciudad. Situar nuestro nombre en el mapa, darnos a conocer y posicionarnos como una de esos lugares imprescindibles que hay que visitar de vez en cuando o que son ideales para pasar un fin de semana cerca de Madrid. Es sin duda una de las cosas que puede hacer crecer nuestra ciudad e, incluso, conseguir que alguno de los visitantes pueda plantearse trasladarse a vivir a Talavera si está buscando un lugar tranquilo pero con todas las comodidades en el que emprender un nuevo proyecto de vida.

Hemos hablado con la Concejala de Turismo, Comercio y Artesanía de Talavera para conocer de cerca cuál es la situación del sector turístico en nuestra ciudad, qué futuro tiene la artesanía que tanto nos caracteriza y qué podemos hacer por los pequeños comercios que abundan en nuestra ciudad. Tiene la palabra M^a Jesús Pérez, ¿nos acompaña en este paseo por la Ciudad de la Cerámica?

Han sido años complicados para todos los sectores pero especialmente para los del ocio y el turismo. ¿En qué situación se encuentra Talavera en este sentido?

En estos momentos la salud del Turismo en Talavera es muy buena. El mejor termómetro que tenemos es



nuestra Oficina de Turismo y los datos recogidos en ella y el número de visitantes a los que hemos atendido, nos indican que a día de hoy nuestra ciudad está de moda. Tiene mucho por ver y mucho que ofrecer.

¿Ha aumentado entonces el número de visitantes que acuden a conocer nuestra ciudad?

¡Totalmente! Hemos recuperado los datos de Turistas que teníamos antes

de la Pandemia. Y es que durante los últimos dos años hemos estado trabajando para posicionar por fin a Talavera como referente del turismo de interior y en este momento estamos recogiendo los frutos de todo ese trabajo.

Como ha comentado, Talavera tiene mucho que ofrecer pero... ¿Qué vienen buscando exactamente aquellos que deciden visitarnos?

¿Qué les interesa más?

Contamos con un gran patrimonio histórico pero esto no es lo único que llama la atención de nuestra ciudad. El abanico de posibilidades que ofrece Talavera es muy amplio por lo que atraemos a turistas interesados en ámbitos tan dispares como nuestra cerámica, gastronomía, cultura, deporte y, cómo no, también nuestra oferta de ocio.

¿Qué valoración hacen de Talavera los visitantes? ¿Es bueno el feedback?

Es muy positivo e ilusionante. Nuestros turistas nos trasladan que han encontrado en Talavera una ciudad viva, atractiva y con un patrimonio que se está recuperando y que sorprende a todos lo que lo descubren. Además, destacan también nuestra cerámica y nuestra gastronomía.

Sin duda un esbozo estupendo de nuestra ciudad pero... Y lo talaveranos ¿la valoramos de la misma forma?

Nuestros ciudadanos están redescubriendo su ciudad. Como comentaba, hemos conseguido la recuperación del patrimonio lo que hace Talavera mucho más atractiva tanto para visitantes como para aquellos que viven en ella. ¡Están cada día más orgullosos! Los talaveranos son los mejores embajadores de nuestra ciudad.

Además, durante estos años se han invertido más de 3 millones de euros en recuperación patrimonial, frente a los cero euros invertidos por el gobierno anterior.

Esta es una de las cosas de las que estamos más orgullosos, ya que esta inversión se ha traducido, entre otras cosas, en que la ciudadanía pueda acceder a las Murallas o Torres Abarranas.

¿Cuáles son los puntos fuertes de nuestra ciudad?

Además de todo lo que ya hemos mencionado, es importante destacar que estamos situados en un punto estratégico. Cada vez vienen a visitarnos más personas provenientes de todos los rincones de España y,

“Nuestros turistas nos trasladan que han encontrado en Talavera una ciudad viva, atractiva”



“Los talaveranos están cada día más orgullosos de su ciudad”

por supuesto, también recibimos visitantes internacionales.

La cerámica de Talavera es conocida y reconocida a nivel internacional pero ahora ofrecemos mucho más. Pasear y dejarnos envolver por la historia que desprende el patrimonio que poseemos y que ahora podemos disfrutar es sin duda un valor añadido que nadie quiere perderse.

Por supuesto, otro de los puntos fuertes de nuestra ciudad es el carácter acogedor de los talaveranos. Reciben al turismo con los brazos abiertos lo que hace que aquellos

que nos visitan siempre quieran repetir o recomienden Talavera como destino.

Hablemos ahora del emblema de nuestra ciudad: la cerámica. Es conocida en todo el mundo. ¿Tiene ahora la misma relevancia que hace unos años? ¿Hay relevo generacional en los ceramistas?

¡O incluso más! Nuestra cerámica es conocida en todo el mundo y ahora mucho más desde que este Equipo de Gobierno hiciera posible que Talavera formase parte de los miembros de la Ruta Europea de Ciudades

de la Cerámica. Además, tenemos la presidencia de la Asociación Española de Ciudades de la Cerámica y junto con el resto de miembros, apostamos por programas para ese relevo generacional. Por otro lado, tenemos un Centro Regional de la Cerámica y el Vidrio, donde se están formando nuevos artesanos.

Nuestra cerámica tiene calidad y ahora se encuentra en un muy buen momento. Nuestros artesanos están trabajando y eso es lo más importante. Del mismo modo, el apoyo del Gobierno de Tita García Élez se demuestra a base de realidades, como lo es el reciente registro de la marca de calidad de la cerámica de Talavera; algo que se hace por primera vez para distinguir nuestra señal de identidad y aportar esa protección e identificación a nuestra joya más preciada.

¿Cómo acercamos este tipo de artesanía a los jóvenes y cómo podemos hacer que se interesen por ella?

El Centro Regional de la Cerámica y el Vidrio está captando jóvenes a través de la formación. De hecho, contamos ya con varios jóvenes ceramistas de mucha calidad, y como te decía por medio de programas, estamos promocionando que la artesanía llegue a los colegios.

Para este Equipo de Gobierno la cerámica y su futuro es una prioridad. Somos conscientes de que hay que seguir trabajando para consolidarla, pero ya tenemos ese aliciente de haber despertado el gusanillo a jóvenes promesas y talentos que se han descubierto a sí mismos.



“Cada vez vienen a visitarnos más personas provenientes de todos los rincones de España y, por supuesto, también recibimos visitantes internacionales”

Pongamos el foco ahora en nuestros comerciantes. ¿Cuál es la situación del pequeño comercio de Talavera? ¿Cuáles son sus principales necesidades?

Como otros muchos sectores, el pequeño comercio ha pasado algunos años complicados debido a la Pandemia. Pero desde el Equipo de Gobierno estuvimos a su lado aportando medidas económicas para favorecer la situación que se estaba pasando. Un indicativo del estado de salud del comercio de nuestra ciudad es que en los últimos meses estamos viendo cómo van apareciendo nuevos emprendedores en la ciudad. Que eligen poner en marcha su proyecto en Talavera y abrir las puertas de su negocio. Algo que sin ninguna duda nos impulsa a seguir escuchando y estudiando las necesidades que puedan tener nuestros comerciantes para poder así ayudarles con la implantación de medidas que puedan favorecerles y hacerlos crecer.

¿Cómo podemos potenciarlo?

Hemos creado una página web en la que todos los comercios de la ciudad pueden tener presencia, mostrar sus productos, publicar sus ofertas... Algo que ayuda al usuario final a conocer cuál es la oferta de estos negocios y a poder consumir en ellos de una forma más sencilla.

Además, estamos ayudando con subvenciones a la Asociación de Comercio para impulsar aquellas campañas, mercados y eventos que les ayuden a potenciar sus negocios acercándolos al público objetivo.

Han sido muchas y muy distintas las acciones que han puesto en marcha para potenciar el turismo de nuestra ciudad. ¿Qué balance hace de ellas?

¡Muy positivo! No podemos olvidar que ha sido una Legislatura marcada por la pandemia. Pero como he comentado antes, creemos en nuestra ciudad y seguimos trabajando por ella.

Hemos conseguido lo que nunca antes había tenido esta ciudad: un Plan de Sostenibilidad Turística en Desti-

nos con una dotación económica de 4,2 millones de euros. Estamos dentro de la Ejecutiva de La Red de destinos de Turismo Inteligente, formamos parte de la Red de Caminos de Guadalupe, somos miembros de la Ruta de Carlos V, formamos parte de Saborea España... ¡Sin ninguna duda hemos conseguido crear una amplia lista de razones por las que cualquiera querría visitar Talavera de la Reina!

Tampoco podemos olvidarnos de que hemos dotado a la Oficina de Turismo con más de 40 actividades en cada una de las estaciones del año, ofreciendo cultura, senderismo, piragüismo, cerámica, astroturismo... Talavera está viva y es una fuente inagotable de actividades y atractivos para turistas y ciudadanos que disfrutan de la ciudad en cualquier época del año. ¡Tenemos motivos para estar orgullosos de lo nuestro!

Miremos ahora hacia el futuro ¿Qué queda por hacer en el ámbito

de su concejalía? Proyectos, nuevos retos...

Como he comentado, hemos avanzado mucho pero el camino es largo. Aun así, hemos comenzado a dar algunos pasos y a poner en marcha ciertas acciones para que se nos conozca fuera. Algo que antes había pasado a un segundo plano, pero como he reiterado varias veces... ¡Hay que estar orgullosos de nuestra ciudad y apostar por ella!

Tenemos previsto desarrollar un Plan de Sostenibilidad Turística de Destino, que sea ilusionante, atractivo y sorprendente. En él vamos a recuperar la Isla de los Molinos y la segunda parte del edificio de la Hidroeléctrica, unido a la Cerámica.

Poner en valor nuestras fiestas es otro de nuestros retos, tenemos que conseguir que nuestras Mondas sean declaradas de Interés Turístico Internacional, para poder compartir con todos la ilusión y pasión con la que las vivimos todos los talaveranos.

La gastronomía es otro de nuestros

puntos fuertes y debemos también trabajar por conseguir que Talavera se convierta en un referente en este sentido, además de situarse a la cabeza a nivel patrimonial y cultural. Por supuesto, apostando por lo que nos hace únicos: nuestra cerámica. Mediante nuestra participación en los proyectos europeos de la Asociación de Ciudades de la Cerámica. En definitiva seguir trabajando por nuestra ciudad y potenciando todo aquello que tiene para ofrecer tanto a los de aquí como a los que vienen de fuera. Hemos conseguido hacer un buen trabajo y crear las bases para seguir avanzando en la buena dirección con el Turismo de Talavera consiguiendo que sea un motor económico para nuestra ciudad.

Llevamos toda la conversación hablando con M^a Jesús la Conceja-

la pero... ¿Qué es lo que más destaca de Talavera a nivel personal como ciudadana?

Tengo absoluta pasión por mi ciudad. Soy talaverana, nacida en la en la Plaza del Pan. No podría quedarme solo en decir que me encanta pasear por Talavera. ¡Porque se trata de una ciudad viva! Puedes empezar dando un paseo por sus puentes, seguir por su Conjunto Histórico y terminar degustando una tapa.

Una de las cosas que más me gusta de Talavera es que incluso aquellos que conocemos cada uno de sus rincones y que vivimos en ella cada día, siempre tenemos algo nuevo por descubrir que nos deja absolutamente sorprendidos. Y esto es sin duda una de las cosas que hace grande nuestra ciudad. ¡Tiene mucho que ofrecer! ■

“Uno de los puntos fuertes de nuestra ciudad es el carácter acogedor de los talaveranos”





Durán

SAFETY

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

SI ERES PADRE Y ESTÁS JUBILADO PUEDES INCREMENTAR TU PENSIÓN CON EL COMPLEMENTO DE PATERNIDAD Y SUS ATRASOS

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea y hoy día ya nuestro Tribunal Supremo también, han dictaminado que el complemento por maternidad o aportación demográfica establecido en 2016 y que originalmente sólo se reconocía a las mujeres, debe reconocerse también a los hombres desde que accedieron a su pensión de jubilación.

Una medida que elimina la discriminación directa por razón de sexo y que permite al varón añadir el complemento de paternidad a su pensión.

Por ello, los padres de dos o más hijos que perciban una pensión contributiva pueden reclamar este complemento, así como los atrasos derivados del mismo desde la fecha de la jubilación.

El incremento que se percibe con este complemento en la pensión varía según el número de hijos, siendo de un 5 % si son dos hijos, un 10 % si son tres y un 15% si son cuatro o más descendientes. Una cuantía que además ya es vitalicia en la pensión de jubilación.

Pero además, y es la gran novedad de la resolución del Tribunal Supremo, este complemento de paternidad se reconocerá al beneficiario con efectos retroactivos; es decir, además de ver incrementada su pensión de manera mensual, tam-



bién tiene derecho a reclamar los atrasos derivados de dicho complemento desde la fecha de jubilación.

¿QUÉ REQUISITOS DEBE CUMPLIR EL PADRE PARA ACOGERSE A ESTE COMPLEMENTO?

Para que los padres puedan solicitar el complemento en su pensión deben tener ya reconocida una pensión de jubilación.

No se reconocerá el derecho al complemento al progenitor que haya si-

do privado de la patria potestad del menor, que haya sido condenado por violencia de género o violencia contra los hijos o hijas.

¿CÓMO SE PUEDE SOLICITAR EL COMPLEMENTO EN LA PENSIÓN?

El procedimiento para solicitar el complemento de paternidad en la pensión es el siguiente:

1º.- Se ha de realizar una solicitud al Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS). No existe un formula-

rio oficial, por lo que es el propio solicitante el que ha de tomar la iniciativa para la reclamación del complemento.

2º.- Y acompañar la siguiente documentación: resolución de reconocimiento de la pensión, DNI y libro de familia o, en su defecto, certificado de nacimiento de los hijos.

¿QUÉ HAY QUE HACER SI LA PETICIÓN ES DENEGADA?

Si la reclamación del complemento de paternidad es denegada por el INSS, se ha de presentar una reclamación administrativa previa. Si ésta también es denegada, se ha de acudir a los Juzgados a fin que sea reconocido el complemento de paternidad.

Por eso, desde Aequitas Legis Abogados te recomendamos contar con un abogado de confianza y con experiencia en estos asuntos para iniciar los trámites de la reclamación del complemento de paternidad. Nuestro equipo es especialista y ya contamos con resoluciones judiciales favorables para los intereses de nuestros clientes.

Si tienes dudas sobre este complemento, si quieres tramitarlo o si necesitas asesoramiento legal, consúltanos sin compromiso. En Aequitas Legis Abogados te atenderemos de manera personalizada. ■

El mejor escaparaté para tu empresa

Contrata tu publicidad con nosotros

Otra forma de ser solidario

FUNDACIÓN
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

SIXSA - CONTROL DE PLAGAS

CREANDO ESPACIOS SEGUROS Y LIBRES DE PREOCUPACIONES

Emprender siempre es una aventura emocionante. Hacer realidad un proyecto al que llevas años dando vueltas, encontrar la persona que te apoye y quiera ponerlo en marcha contigo y verlo por fin 100% operativo es una de las grandes satisfacciones para alguien que quiere abrir su propio negocio.

Sensaciones que conocen muy bien Roberto y Carlos de SIXSA, dos profesionales talaveranos que desde hace tiempo buscaban dar un giro a sus vidas profesionales y que tras mucho trabajo y esfuerzo por fin hace 4 años abrieron las puertas de SIXSA, una empresa de control de plagas que da servicio en Talavera y Comarca pero que también llegan a todas partes de España y que lleva en su ADN la emprendeduría y la ilusión por conseguir sus sueños.

Hablamos con los fundadores de SIXSA para conocer a fondo la empresa, cómo pueden ayudarnos y qué planes de futuro tienen para esta empresa que poco a poco va consiguiendo todo aquello que se propone.

¿Cómo surge la idea de abrir SIXSA?

Viene de lejos; Rober y yo somos viejos amigos y ambos queríamos dar un giro a nuestras vidas profesionales. Yo en el sector del control de plagas con más de 15 años de experiencia por cuenta ajena y Roberto como Ingeniero Eléctrico. Nos encontrábamos algo estancados en nuestros anteriores trabajos y comenzamos a



“La prevención es fundamental para evitar las plagas”

fantasear sobre cómo sería tener nuestra propia empresa. Maduramos la idea, estudiamos el mercado, terminamos de formarnos y trabajamos duro en el proyecto hasta que poco a poco, hace ya 4 años de esto, nació SIXSA, y por fin, pudimos llevar a cabo nuestro sueño.

¿Cuáles son estos servicios?

El sector de la sanidad ambiental al que pertenecemos es un sector muy importante para la sociedad desde el punto de vista sanitario. Mantener nuestro entorno libre de plagas es nuestra misión. Valores que compartimos desde nuestros inicios como

miembros de ANECPLA (Asociación Nacional de Empresas de Sanidad Ambiental)

Se nos conoce principalmente por llevar a cabo 3 tareas fundamentales como son: la desratización, la desinsectación y la desinfección; y así viene siendo desde que los organismos sanitarios exigen a ciertos sectores (alimentarios, hosteleros, sanitarios...) tener contratada a una empresa como la nuestra para garantizar la salubridad del local o negocio; si bien es cierto que también trabajamos para particulares en viviendas/comunidades de vecinos, espa-

cios públicos o urbanizaciones. Realizamos el control biológico de insectos como cucarachas, moscas, mosquitos, avispas, garrapatas, hormigas...en todos estos espacios anteriormente citados; así como también en alcantarillados públicos, explotaciones ganaderas o municipios a través de sus Ayuntamientos. Controlamos la calidad del agua; realizamos trabajos de prevención y control de la legionella en piscinas públicas o cualquier otra instalación de riesgo como pueden ser hoteles, residencias de mayores o casas rurales. Llevando a cabo los controles



*“Emprender es un sueño por el que
hay que luchar, no es fácil
pero sí gratificante”*



y análisis necesarios para garantizar el buen estado de las instalaciones. Uno de nuestros trabajos más demandados por las comunidades de vecinos es el control de aves (de palomas normalmente) dando solución al problema mediante la instalación de redes y pinchos antiposado. Nuestros servicios cuentan con una garantía real; asegurando la durabilidad en el tiempo de los materiales, siendo las redes utilizadas resistentes a los rayos ultravioletas del sol. Nos diferenciamos por ser expertos en el diagnóstico y el tratamiento de cualquier enfermedad de la madera. En esta materia hay dos claves que nos diferencian: una, que somos expertos y así nuestros más de 18 años en el sector lo avalan y dos, que somos profesionales cualificados y en constante formación, especializados en tratamientos de la madera: termitas, carcoma, hongos de pudrición... Expertos en el control preventivo y curativo de organismos xilófa-

gos. Realizamos tratamientos químicos en puertas, vigas, muebles afectados o tratamientos de cebo en el suelo para acabar con las termitas, una plaga ésta cada vez más común y devastadora. Hacer un buen diagnóstico de situación y saber dar la mejor solución a cada caso, la clave de nuestro éxito. ¡El buen hacer nos diferencia! Trabajamos también muy de la mano con la industria alimentaria y el sector de la hostelería, gestionando los temas relacionados con la seguridad alimentaria, elaboración personalizada de análisis de peligros y puntos críticos, conocido como APPCC. Así como el control de alérgenos para establecimientos de hostelería. Sin olvidarnos de nuestra labor en los parques y jardines donde llevamos a cabo tratamientos profesionales fitosanitarios y tratamientos de control de la oruga procesionaria en pinos y cedros, contra avispa, garrapatas, pulgas...



En nuestra primera visita nuestro Responsable Técnico pone a disposición de nuestros clientes un diagnóstico de situación que sirve tanto para adelantarnos a la aparición de las posibles plagas evitando que aparezcan y su propagación; como para hacer un análisis inicial de cuál es la situación en la que nos encontramos y qué tratamientos son los más eficaces para conseguir los mejores resultados.

Como ves, cubrimos todas las necesidades que nuestros clientes puedan tener en este sentido para que no tengan que preocuparse por nada. Sabemos que descubrir una plaga en un negocio o en una casa particular siempre asusta y es muy frustrante cuando no se consigue acabar con ella. Por eso, ponemos a la disposición de nuestros clientes toda nuestra experiencia y profesionalidad para ofrecer servicios rápidos, eficaces y con garantía SIXSA.

Pero antes de necesitar estos servicios, sobre todo aquellos en los que se necesitan productos químicos ¿Podemos hacer algo para prevenir estos problemas?

¡Claro! Lo más importante es la prevención. La utilización de productos químicos debe ser, siempre, el último recurso (algo a lo que los clientes no están acostumbrados por fal-

ta de educación ambiental) Cuando un local va a abrir sus puertas, es importante asegurarnos del estado en el que se encuentra cada estancia, azulejería, desagües o puertas de acceso desde la calle y, por ejemplo, sellar todo tipo de grietas por las que puedan acceder insectos que den lugar a futuras plagas o colocar un simple burlete que evite la entrada de algún roedor. Ayudamos a nuestros clientes a identificar qué debilidades tienen sus locales en este sentido para evitar en un futuro alguna indeseada plaga.

Internet está lleno de remedios caseros o venta de productos de uso doméstico para terminar con las plagas en nuestro hogar o negocio. ¿Podemos confiar en ellos?

La experiencia nos ha demostrado que no. Muchos de nuestros clientes prueban de todo antes de acudir a nosotros con el consiguiente desembolso económico y nunca consiguen los resultados que esperan. Por un lado, los remedios de la abuela puede que funcionaran para determinados casos pero hoy día las plagas van mutando y cada vez se hacen más resistentes. Por otro, los productos químicos de uso doméstico que cualquier persona puede encontrar en el súper o por internet



hay que saber usarlos. Además, utilizar este tipo de productos sin la formación adecuada y sin la protección respiratoria /ocular adecuada indicada, puede suponer un riesgo para la salud ya que se trata de productos nocivos que pueden dar lugar a intoxicaciones. Pero no solo eso, muchas veces nos encontramos con personas que al haber utilizado tanto este tipo de productos,



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



se encuentran con que han conseguido el efecto contrario al que buscaban. Y es que la utilización de productos químicos sin formación específica, da lugar a que las plagas se hagan más resistentes y sea cada vez más difícil acabar con ellas.

Por eso es importante acudir a profesionales, no solo para acabar con las plagas de forma eficaz y definitiva sino también para proteger nuestra propia salud. Y para ello los métodos físicos son nuestros mejores aliados.

¿Métodos físicos? Contadnos un poco más sobre esto.

Sí. Nosotros, por supuesto, trabajamos y utilizamos productos químicos. Si bien es verdad que siempre intentamos que sea la última opción. Como hablábamos anteriormente la prevención es lo más importante. Y una buena prevención se consigue con métodos físicos nos referimos a todas aquellas barreras que podemos poner para evitar que las plagas invadan nuestro espacio. Tener siempre nuestro entorno limpio, libre de basura, evitar dejar desperdicios en las cocinas, cerrar grietas en los azulejos, colocar burletes bajo las puertas de acceso, tener los alimentos almacenados correctamente y en buenas condiciones. En definitiva, hacer todo lo posible para evitar atraer a esos visitantes no deseados que después son difíciles de eliminar y que pueden causarnos muchos dolores de cabeza.

La sostenibilidad y el respeto por

el entorno es algo que nos preocupa a todos y que, a priori, parece no ser compatible con los productos utilizados en los servicios de control de plagas. ¿Cómo conviven estos dos conceptos dentro del sector?

Evidentemente los productos que utilizamos están diseñados para acabar con las plagas que afectan a nuestros clientes. Algunos son específicos y otros de amplio espectro por lo que pueden afectar más al entorno. Con los años estos productos han ido mejorando sus formulaciones para que no pierdan efectividad y sean a la vez más respetuosos. Pero, en cualquier caso, lo ideal es prevenir las plagas con los consejos que anteriormente hemos comentado para que así el recurrir a la utilización de productos químicos sea siempre la última opción.

Llevamos un ratito hablando de vuestros clientes y de sus necesidades pero ¿quiénes son ellos?

Damos servicio a todo tipo de clientes. Particulares, empresas, hoteles, hospitales, comedores, restaurantes... Las plagas pueden aparecer en cualquier lugar y momento y nosotros siempre estamos ahí para ofrecer soluciones rápidas y eficaces que permitan a nuestros clientes continuar con su actividad lo antes posible.

Vosotros sois los fundadores y quienes comenzasteis a trabajar en SIXSA pero... ¿De cuánta gente se compone el equipo ahora?



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



“Los remedios de la abuela o los productos de uso doméstico no funcionan frente a las plagas. Acudir a profesionales desde el inicio es la mejor decisión”

En la actualidad nuestro equipo lo conformamos seis personas. Cada uno de nosotros está especializado en un ámbito y se encarga de que tanto los servicios que ofrecemos, como la propia empresa funcione. Los seis miembros del equipo somos profesionales altamente cualificados que tenemos como principal objetivo la satisfacción de nuestros clientes.

¿Hay épocas del año en las que tengáis más trabajo?

Hay plagas que son estacionarias, en este momento estamos trabajando mucho en la procesionaria del pino que es ahora cuando baja al suelo y cuando los clientes se dan cuenta de que tienen este problema. Pero es importante saber que, por ejemplo para este caso, el trabajo de prevención debe hacerse meses antes (sobre el mes de octubre). Para así evitar problemas y tener que recurrir a productos más agresivos para el pinar.

Ahora que llega el calor comenzamos también a recibir solicitudes para terminar con los mosquitos y las avispa...

Las termitas comienzan a estar más activas durante los meses de abril y

mayo por lo que también es en este momento cuando quienes las sufren se dan cuenta de su existencia y acuden a nosotros para que solucionemos el problema...

Nuestro trabajo no es tan estacional como lo son las plagas. Por eso, estamos a pleno rendimiento durante todo el año pero en cada estación nos ocupamos de problemas diferentes.

¿Cómo ha sido la evolución de la empresa en estos cuatro años?

La evolución de SIXSA ha sido siempre constante, queremos crecer pero con cabeza, sin dejar de atender de la mejor forma a nuestros clientes de siempre. Empezamos desde cero, sin ningún cliente y poco a poco internet y el boca a boca nos han ido posicionando. Saber que nuestros servicios eran de calidad y de que hacíamos las cosas bien, de manera seria y profesional. Estas fueron sin duda nuestras mejores cartas para comenzar a captar clientes y que nos fueran conociendo hasta llegar al volumen de trabajo que tenemos actualmente.

Han sido años donde no todo ha sido fácil, detrás de un sueño hay siempre mucho sacrificio; si bien es cier-

to que también hemos conocido gente que nos ha tendido la mano. Es por ello que ver cómo cada día más personas nos conocen y confían en nosotros merece cada uno de los momentos que dedicamos a nuestro negocio.

¡Enhorabuena! No todo el mundo puede decir que el proyecto que puso en marcha funciona. ¿Qué consejo le daríais a aquellos que quieren emprender?

Emprender es soñar. Y desafortunadamente no se nos prepara para eso. Se insiste mucho en tener una buena formación, en cómo encontrar un trabajo... Pero generalmente nadie nos habla de que podemos poner en marcha nuestro propio negocio volcando en él nuestros valores e ilusión. El consejo es que se atrevan, por supuesto siempre es bueno dominar el sector al que vas a dedicarte y conocer la situación del mercado. Emprender es una aventura pero también podemos controlar ciertas cosas antes de ponerlo en marcha. Les diríamos que fueran a por ello, que trabajen y sean profesionales; la seriedad y la constancia es lo que más valoran los clientes y lo que hace que una empresa pueda seguir



adelante. Abrir un negocio es algo apasionante.

¿Cuáles son los planes de futuro que tenéis para la empresa?

Deseamos seguir creciendo a buen ritmo como hasta ahora manteniendo nuestra visión de empresa, teniendo siempre presente nuestros valores y sin olvidar nuestra misión: ofrecer lo mejor de nosotros, ofrecer calidad SIXSA.

Nuestro sueño era llegar a ser la mejor empresa de control de plagas de Talavera y eso ya es sabido por todos. Ahora soñamos con poder prestar nuestros servicios a la ciudad que nos ha visto nacer y crecer. Que no tengan que venir de fuera a realizar esta labor. Desde aquí lanzamos un guiño al Ayuntamiento de Talavera para que nos dé la oportunidad de soñar juntos. ■

CARLUNAS TALAVERA CELEBRA UN AÑO EN SUS NUEVAS INSTALACIONES



La última vez que estuvimos con los hermanos Gustavo y Bruno Pérez, gerentes de Carlunas Talavera, fue hace un año. Acababan de trasladar sus instalaciones al número 81 de la Calle Pío XII y comenzaban una nueva aventura empresarial en su nueva ubicación.

Un año después, volvemos a hablar con ellos para hacer balance de cómo han ido estos últimos meses. Qué nuevos servicios han incorporado, qué acogida han tenido por parte de sus clientes y qué nuevos planes de futuro tienen para los próximos meses.

UNA GRAN DECISIÓN

Así definen Gustavo y Bruno la decisión que tomaron al trasladar sus instalaciones. Y es que ha supuesto un antes y un después en la trayectoria de la empresa. En primer lugar, al encontrarse en un punto de paso y muy céntrico de nuestra ciudad, han lo-

grado que personas que no les conocían, pudieran ubicarles, conocer qué servicios ofrecían y poder acudir a ellos. Y, por otro lado, los clientes que ya eran habituales en el anterior taller han seguido siendo fieles a ellos y más aún ahora que las instalaciones son mucho más amplias y cómodas para poder dejar allí su vehículo.

Por eso, en Carlunas no pueden estar más satisfechos de los resultados ya que han conseguido situarse como un taller referente en la reparación de lunas en nuestra ciudad.

RAPIDEZ Y CALIDAD

Pero, por supuesto, de nada sirve disponer de las instalaciones en un lugar estratégico de la ciudad si el trabajo y la calidad en el servicio no acompañan. Por eso, en Carlunas se esfuerzan cada día por ofrecer el mejor servicio y trabajar con materiales de primera calidad para poder satisfacer a todos sus clientes y, cómo no

podía ser de otra manera, velar por su seguridad.

Una de las señas de identidad de Carlunas Talavera es la rapidez en el servicio. Y es que a nadie le gusta tener que esperar días a que reparen la luna de su coche. Por eso, en Carlunas trabajan con eficiencia y rapidez para tener reparados los daños que hayan podido aparecer en nuestra luna en tan solo 20 minutos y, en caso de que haya que cambiar la luna al completo, el tiempo estimado es de dos horas.

Algo que muchos de sus clientes valoran, ya que les permite disponer de su vehículo en muy poco tiempo y recuperar la normalidad de su día a día

con la garantía de que su coche ha estado en las mejores manos.

AL SERVICIO DE LOS CLIENTES

La filosofía de Carlunas Talavera es hacer la vida de sus clientes mucho más fácil. Y este objetivo va desde la reparación o sustitución de lunas hasta hacer las gestiones pertinentes con las aseguradoras. Un proceso del que se encargan al completo y del que sus clientes no tienen que preocuparse en ningún aspecto.

Tienen contacto con todas las aseguradoras y por ello agilizan estos trámites de forma eficiente y profesional, quitando un peso de encima al conductor que en muchas ocasiones

La filosofía de Carlunas Talavera es hacer la vida de sus clientes mucho más fácil.



no tiene claro por dónde debe empezar a gestionar estos asuntos.

MUCHO MÁS QUE REPARACIÓN DE LUNAS

Aunque uno de los principales servicios de Carlunas Talavera es la reparación o sustitución de lunas. Es importante saber que no es el único. Cada vez son más los clientes que se acercan hasta ellos buscando pulir sus faros o laminar sus lunas.

Son expertos en el laminado de lunas y cuentan con materiales de primera calidad para llevar a cabo este proceso. Prueba de ello es la perfección de sus acabados y la satisfacción de todos sus clientes. Quienes terminan por recomendar a amigos y conocidos a Carlunas para el laminado de lunas, lo que comúnmente conocemos como tintado de lunas.

A PIE DEL CAÑÓN

En la actualidad Bruno y Gustavo se encargan de prestar servicio a todos sus clientes. Ambos forman el equipo de Carlunas Talavera. Un equipo de dos personas pero que

juntos suman décadas de experiencia que se reflejan cada día en su trabajo.

Carlunas Talavera está siempre disponible para cualquier conductor que haya tenido algún problema con las lunas de su vehículo o necesites alguno de los otros servicios que hemos mencionado. La puesta en marcha de soluciones es rápida, pero tal y como nos aconsejan desde el taller, es recomendable pedir cita. Sobre todo porque vehículos hay muchos y en ocasiones es necesario que los profesionales de Carlunas tengan que solicitar las piezas ideales para nuestro coche. Aun así, la demora de la cita no suele ser de más de un día por lo que nuevamente comprobamos que realmente la eficacia es una de las señas de identidad de la empresa.

SIEMPRE A LA ÚLTIMA

Otra de las cosas por las que trabajan en Carlunas es por estar siempre al día de las últimas tecnologías y técnicas aplicadas a los servicios que ofrecen. De esta forma, pueden seguir evolucionando y adaptándose a todos los vehículos del mercado para así poder dar servicio a todos aquellos



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



"TU SEGURIDAD, LO PRIMERO"



"EXPERTOS EN LAMINADO"

clientes que confían en ellos, tengan el vehículo que tengan.

Y es que si la profesionalidad y la inversión en nuevas tecnologías son importantes a la hora de elegir un taller. Igual de importante es el trato que recibimos de aquellos que componen su equipo. En el caso de Carlunas Talavera, la cercanía, la transparencia en el asesoramiento y el buen ambiente están más que asegurados.

ALGUNOS CONSEJOS PARA NUESTRO VEHÍCULO

Teniendo delante a profesionales expertos en nuestro vehículo no hemos querido dejar pasar la oportunidad de preguntarles por algunos consejos o pautas para prevenir y cuidar las lunas de nuestro coche.

Los impactos en las lunas delanteras (lo que todos conocemos como parabrisas), son los más frecuentes. Pequeñas chinitas impactan contra el cristal produciendo en él pequeñas lesiones que, si no reparamos, pueden producir que la luna de nuestro

coche termine por rajarse cuando menos lo esperamos.

Por eso, según nos indican en Carlunas Talavera, es importante que acudamos a reparar estos pequeños impactos en cuanto seamos conscientes de ellos. Y es que éstos son absolutamente imprevisibles. La luna de nuestro coche puede aguantar días, semanas o meses con ese pequeño daño, pero también puede hacer que el cristal se rompa en cualquier momento dificultando la visibilidad.

Además, el reparar estos pequeños impactos en caso de no disponer de seguro siempre es más económico que sustituir por completo la luna de nuestro coche por lo que no solo estaremos cuidando de nosotros sino también de nuestro bolsillo.

Por otro lado, en Carlunas nos indican que estos impactos se ven también muy afectados por los cambios de temperatura. Por lo que resulta aún más importante no esperar ni un minuto a la hora de reparar cualquier daño que podamos tener en nuestra luna.

Los impactos en las lunas son imprevisibles por lo que es recomendable repararlos cuanto antes por nuestra seguridad.

La reparación de elevalunas, ventanillas y lunas traseras es algo de lo que también se encargan en Carlunas Talavera. Un servicio integral en lo que a las lunas de nuestro vehículo se refiere, que encontramos siempre disponible y a pie de calle en nuestra ciudad.

Siempre es satisfactorio ver cómo emprendedores y profesionales de nuestra zona siguen adelante con sus proyectos, haciéndolos crecer y llegando cada día a muchas más personas. Esto no hace más que confirmar que en Talavera de la Reina contamos con un gran tejido empresarial dentro del sector servicios, que es capaz de cubrir nuestras necesida-

des sin tener que salir fuera de nuestra ciudad con todas las garantías.

La evolución de Carlunas Talavera y el crecimiento que han tenido en el último año gracias al cambio de ubicación, es también una prueba de que apostar por nuestro negocio y sacar adelante nuestros proyectos invirtiendo en ellos es lo que hace que alcancemos nuestros objetivos. Toda una inspiración para aquellos que están emprendiendo un nuevo negocio en nuestra ciudad y que pueden verse reflejados en historias como las de estos dos hermanos que velan por nuestra seguridad a través de un servicio de alta calidad y con la más amplia de las sonrisas. ■

EL ARTE DE EMPEZAR

En esta nueva entrega, el libro que recomendamos es el "El arte de empezar" de Guy Kawasaki. Lectura imprescindible si estás pensando en poner en marcha un nuevo proyecto o crear tu propio negocio.

En su libro, Kawasaki te enseña cómo pasar de la idea a la acción y crear tu propio negocio exitoso. El enfoque principal del libro es el principio de "hacer". Kawasaki argumenta que en lugar de pasar mucho tiempo aprendiendo sobre cómo hacer algo, deberíamos saltar y comenzar a hacerlo. El aprendizaje se produce en el proceso de hacerlo y no al revés. Así que, si tienes una idea de negocio, ¡empieza a hacerlo!

El libro es una guía práctica para aquellos que desean comenzar su propio negocio. Kawasaki, quien ha sido un emprendedor exitoso y ha asesorado a otros empresarios, comparte su experiencia y conocimientos sobre cómo

llevar una idea de negocio a la realidad.

El libro está organizado en una serie de capítulos que cubren temas clave para los empresarios. Estos incluyen la creación de un prototipo, la identificación de una necesidad del mercado, la comprensión de tu competencia y la construcción de un equipo sólido. El libro también incluye numerosos ejemplos de empresas exitosas y cómo lograron su éxito. Kawasaki comparte historias sobre cómo empresas como Apple y FedEx comenzaron, y cómo superaron los obstáculos para llegar a donde están hoy. Estos ejemplos son útiles para ilustrar los principios que se presentan en el libro.

Una de las partes más interesantes del libro es la sección sobre la "evangelización". Como empresario, debes ser capaz de vender tu idea a cualquier persona. Para hacer esto, debes convertirte en un "evangelista" para tu



empresa. Esto significa que debes estar completamente comprometido con tu idea y ser capaz de comunicarla de manera clara y emocionante a los demás.

Otro consejo importante de Kawasaki es centrarse en el valor que tu negocio proporciona a los clientes. ¿Cómo tu producto o servicio resuelve un problema o satisface una necesidad de los clientes? Si puedes responder a esa pregunta, tendrás una base sólida para construir tu negocio.

Además, enfatiza la importancia de la

acción y la perseverancia. Es probable que encuentres obstáculos en el camino y que te sientas tentado a rendirte. Pero Kawasaki dice que los empresarios exitosos son aquellos que siguen adelante a pesar de los obstáculos y hacen que las cosas sucedan.

Una de las partes más divertidas del libro es la sección sobre la creación de un "mantra". Un mantra es una frase corta y memorable que encapsula la misión de tu empresa. Kawasaki sugiere que la creación de un mantra es una excelente manera de enfocar tu visión y motivar a tu equipo. Algunos ejemplos de mantras exitosos incluyen "Piensa diferente" de Apple y "El cliente siempre primero" de Nordstrom.

En resumen, "El arte de empezar" es un libro divertido y práctico para cualquier persona interesada en crear su propio negocio. Kawasaki te muestra cómo pasar de la idea a la acción y te ofrece consejos útiles sobre cómo crear un prototipo, enfocarte en el valor para el cliente y perseverar a través de los obstáculos. ■

Somos Especialistas...

Con la Garantía de **polarstock** | **eбора**

...en el Riego de tu Jardín

...en la Reforma de tu Baño

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

925 894 061 / 638 13 09 20

BEATRIZ DE CASTRO CARBALLO:

COFUNDADORA DE CÁRNICAS DIBE, EMPRESARIA Y APASIONADA DE SU TRABAJO

En esta sección dedicada a las mujeres empresarias, nos acercamos a conocer la trayectoria profesional de las emprendedoras que trabajan cada día por su negocio. En esta ocasión, hemos querido adentrarnos en la trayectoria de Beatriz de Castro. Una mujer que a sus 67 años continúa al pie del cañón y junto a la que repasaremos la historia y los inicios de Cárnicas Dibe. Concretar esta entrevista con Beatriz no ha sido fácil, aún a su edad, el trabajo es una de las cosas principales para ella y hemos tenido que "robarle" unos minutos del tiempo que invierte atendiendo a sus clientes, para poder conocerla mejor. Algo que sin duda nos da ya una pista del compromiso que la protagonista de esta entrevista tiene con su trabajo.

Te vemos muy activa dentro de la empresa. ¿Qué papel desempeñas en ella?

Soy cofundadora de Cárnicas Dibe al 50% junto a mi marido quien posee la otra mitad. Me encargo de atender a los clientes, aconsejarles sobre qué productos pueden llevarse, prepararlos para que puedan disfrutarlos de la mejor manera...Y además estoy al día de todas las decisiones que se toman dentro de Cárnicas Dibe. Aunque ahora sean mis hijos Raúl y Miguel Ángel quienes la administren a tiempo completo.

Hace ya muchos años que Cárnicas Dibe abrió sus puertas. Eran sin duda otros tiempos y más para las mujeres. ¿De dónde te viene esa vena emprendedora?

Siempre me ha gustado trabajar. Si algo tenía claro es que no quería quedarme en casa, me gustaba aportar a la economía familiar con mi trabajo. En cuanto al espíritu emprendedor creo que lo heredé de mi abuela. Una



Soy muy feliz con todos los pasos que he dado tanto personal como profesionalmente.

mujer nacida en aquella época, que tenía su propia tienda y que atendía ella a sus clientes... Fue algo que vi desde pequeña y creo que me picó el gusanillo de tener yo también mi propio negocio.

En todos estos años de trayectoria profesional. ¿Cuál ha sido el desafío más grande al que te has tenido que enfrentar?

Mi marido tuvo un problema de salud en un momento en el que habíamos hecho una gran inversión dentro de la empresa para hacerla crecer y fueron momentos muy duros. Pero siempre hemos permanecido unidos. Mi hijo Raúl tomó las riendas de la empresa con solo 23 años y Miguel Ángel se unió a nosotros más tarde cuando terminó sus estudios de veterinaria.

La incertidumbre que sentimos en ese momento quizás fue lo más difícil pero también lo que más orgullosa me ha hecho sentir de toda mi familia. Ya que con el apoyo y el trabajo de todos conseguimos seguir adelante y llegar a construir lo que es hoy Cárnicas Dibe, una empresa conocida dentro y fuera de nuestras fronteras.

¿Qué te ayuda a superar estos momentos difíciles?

Paradójicamente, el trabajo. Siempre ha sido mi refugio. Me siento muy cómoda y feliz trabajando. Tanto o más que cuando empecé.

¿Cuáles son los logros más importantes que has conseguido a lo largo de tu carrera?

Indudablemente la evolución que ha tenido Cárnicas Dibe, de una pequeña tienda a todo lo que representa ahora nuestra empresa. Tanto es así que participamos en todo tipo de proyectos, hace unos meses Raúl tuvo que acudir a Tanzania para colaborar en un proyecto humanitario representando a la empresa. Algo que además de satisfacernos enormemente por la ayuda que prestamos, recalca la importancia de Dibe en el sector.

Por otro lado, el dar trabajo a más de 160 personas y a otras muchas más en época de campaña siempre es un triunfo para cualquier empresa.

Pero sin duda, el mayor logro es que mis hijos hayan apostado desde el principio por el proyecto, hayan decidido dedicarse a él libremente y lo hayan convertido en lo que es a día de hoy apoyándose en las bases que mi marido y yo construimos.

Conciliar nunca es sencillo. Imagino que cuando comenzaste con tu negocio mucho menos. ¿Cómo lo conseguiste?

Afortunadamente tuve el apoyo de mi

familia y la de mi marido. Los niños estaban siempre atendidos y también nos acompañaban a realizar muchas de las tareas que había que desempeñar dentro de la empresa. Pero por supuesto, siempre dejábamos tiempo para estar de ellos, los domingos por la tarde era nuestro momento de estar juntos y de disfrutar del campo en familia sin preocupaciones.

¿Cuál dirías que ha sido la estrategia para conseguir estar dónde estás?

Te diría que me he hecho a mí misma a nivel profesional. Nunca estudié y es algo que me pesa a día de hoy. Pero lo que sí hice fue intentar aprender todo lo relacionado con el sector por mi cuenta. En mis ratos libre visitaba tiendas, carnicerías, observaba y hablaba con otros profesionales para absorberlo todo y poder dar lo mejor de mí en mi establecimiento. Mi meta era siempre tenerlo todo bien preparado y hacerlo cada día mejor.

¿Has sentido desigualdad o discriminación por el hecho de ser mujer?

La verdad es que nunca me he sentido discriminada. La empresa la fundamos mi marido y yo y siempre nos reuníamos los dos junto a nuestros hijos para tomar decisiones y mi opinión siempre fue igual de válida y respetada que la del resto.

Hombres y mujeres tenemos capacidades diferentes pero somos igual de válidos para trabajar. Por lo que es importante saber para qué estamos mejor preparados cada uno independientemente del nuestro género.

¿Cuál ha sido el aprendizaje más importante que te llevas de estos años de trabajo?

Siempre he trabajado cara al público y esto me ha dado la oportunidad de tratar con todo tipo de personas. Con el tiempo aprendes a conocer a quién entra por la puerta sin necesidad de entablar demasiada conversación y poder ofrecerle lo que necesita.

¿Qué consejo les dirías a las mujeres jóvenes que están comenzado un nuevo proyecto profesional?

Que lo que hagan lo hagan con ilusión



El trabajo siempre me ha ayudado a seguir adelante.

y ganas. Soy consciente de que ahora emprender es mucho más difícil que antes. Se necesitan más medios. Pero con trabajo y esfuerzo pueden conseguirse grandes cosas.

¿Hay algo que te haya quedado por hacer?

He sido muy feliz en cada paso personal y profesional que he dado. Como comentaba antes lo único que echo de menos es no haber estudiado. Pero por lo demás, volvería a repetir cada una de las cosas que he hecho a lo largo de mi vida. He sido muy feliz con las cosas buenas que me han pasado y que he construido junto a mi familia. También he aprendido mucho de las otras no tan buenas intentando darles la vuelta y sacando siempre el lado positivo de ellas.

A tus 67 años continúas en activo.

¿Piensas en la jubilación?

De momento no, soy muy feliz trabajando. Me meto en la cama cada día pensando en qué nuevas cosas puedo aportar al día siguiente. Y me levanto con mucha ilusión y energía, mientras esto siga siendo así seguiré detrás del mostrador. ¡El trabajo es lo que siempre me ha hecho seguir adelante! ■



FERSOMATIC

EXPERIENCIA Y GARANTÍA DE CALIDAD EN SOLUCIONES INTEGRALES DE VENDING



FERSOMATIC
vending solutions

fersomatic.com



lahabanacafe.com

OPENBLUE
LAVANDERÍA Y TIENDA AUTOSERVICIO

openblue24h.es

pica&pica 24h
Tiendas automáticas

picapica24h.com

Es una de las empresas talaveranas con más trayectoria y con más reconocimiento a nivel nacional. Dedicada al sector del vending desde sus inicios, en los cerca de 30 años que la empresa lleva en activo, han ido evolucionando y creado nuevas líneas de negocio, todas ellas alrededor del vending.

Acaban de recibir el premio a la Excelencia y Garantía de Calidad en Soluciones Integrales de Vending otorgado por La Razón. Motivo por el que hemos querido acercarnos hasta sus oficinas para conocer de cerca su historia y sus nuevos proyectos.

Fersomatic es una empresa con años de experiencia y que todos conocemos en la zona pero quizás muchos no sepan cuál es su origen. ¿Desde cuándo estáis en activo? ¿Cuál es vuestra principal actividad?

La empresa se constituyó en el año 1996 con el objetivo de la explotación y venta de productos a través de máquinas expendedoras. Somos especialistas en la distribución, mantenimiento y reposición de máquinas expendedoras desde hace más de 25 años.

Nuestro objetivo siempre ha sido ofrecer un servicio integral, además de una extensa gama de productos y una excelente atención personalizada.



Esto, unido a la creación de la franquicia Pica&Pica24h (tiendas automáticas 24 horas con más 1.500 tiendas en toda España y Portugal), y a la cadena de lavanderías autoservicio OpenBlue24h, han convertido al Grupo Fersomatic en una de las empresas líderes en el mundo de la venta automática.

¡Asombroso! ¿Cuál es el secreto

para conseguir todos estos objetivos?

En Fersomatic creemos que el éxito reside en la continua evolución de nuestros productos y maquinaria. Todo ello con el objetivo de ajustarse a las necesidades cambiantes del mercado actual y aportando siempre el máximo nivel de calidad en nuestro servicio.

Gracias a nuestros departamentos de calidad y atención al cliente podemos garantizar un servicio global y una respuesta inmediata que den solución a cualquier exigencia de nuestros usuarios.

¿Qué hace diferente a Fersomatic?

Garantizar un servicio integral es sin duda una de las cosas que más nos hace destacar entre nuestros competidores. La fabricación española es otro de nuestros puntos a favor, de la misma manera que lo es el gestionar desde nuestra central en Talavera de la Reina la distribución, la gestión comercial y el asesoramiento técnico y comercial.

Además, contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados y ofrecemos un servicio de asesoramiento comercial a través de un equipo profesional avalado por una extensa experiencia en el mundo del vending.

Por otro lado, tenemos una gran infraestructura y flota de vehículos que nos permite en todo momento ofrecerle al cliente un servicio rápido y de gran calidad en el menor tiempo posible. Lo que nos ayuda también a destacar por nuestra agilidad en el servicio y el trato directo con el cliente.

Pero en Fersomatic ofrecemos mucho más, apostamos siempre por poner a disposición de nuestros



clientes servicios de calidad, máquinas de última generación... Y, por supuesto, por actuar de forma rápida frente a cualquier avería. De hecho, ofrecemos un servicio de asesoramiento técnico profesional a través de nuestra red de SAT con la que contamos a lo largo de toda España. **Hemos mencionado ya varias líneas de negocio pero... ¿Cuáles son exactamente y en qué consiste cada una de ellas?**

En la actualidad contamos con tres líneas de negocio: Habana Café, que es un servicio de cafeterías para empresas de forma gratuita. Pica&Pica24H, nuestras tiendas automáticas y OpenBlue24H que está dedicada a las lavanderías autoservicio.

¿Quiénes son sus clientes?

Nuestro tipo de cliente busca un negocio rentable que le permita tener unos ingresos recurrentes con poco tiempo de dedicación y que puedan combinar con otros negocios y actividades.

¿Cuáles han sido los momentos claves y más importantes en su trayectoria y para su crecimiento?

A lo largo de todos estos años hemos conseguido despuntar y desmarcarnos de la competencia gracias a algunos puntos clave y a todo lo que ya hemos comentado anteriormente. Tenemos más de 25 años de historia, somos la única empresa de vending

que ofrece un servicio integral; venta, mantenimiento y reposición de máquinas expendedoras. Por otro lado, hemos conseguido posicionarnos a nivel nacional ya que somos la empresa de mayor expansión en lavanderías autoservicio (OpenBlue 24h) y además líderes en tiendas automáticas 24h (Pica&Pica 24h) en España y Portugal.

Pero todo esto nunca hubiera sido posible sin la constante apuestas por la evolución en innovación y tecnología. En Fersomatic siempre hemos apostado por la innovación y la tecnología, la continua evolución en nuestros productos y maquinaria nos hace diferenciarnos del resto de empresas.

Tanto es así que Fersomatic acaba de recibir el premio a la Excelencia y Garantía de Calidad en Soluciones Integrales de Vending...

¡Efectivamente! Este es un premio que se ha conseguido gracias al trabajo de toda la familia que forma la empresa y a su constancia. Este premio supone una enorme satisfacción para todo nuestro equipo de profesionales. Ya que es un reconocimiento al esfuerzo y al trabajo bien hecho durante años. Un galardón que nos refuerza y nos hace crecer como empresa.

El premio forma parte del reconocimiento que La Razón hace a empresas y profesionales de diferentes

“Es un reconocimiento al esfuerzo y al trabajo bien hecho durante años”



sectores valorando su esfuerzo, dedicación y la excelencia de sus servicios a nivel nacional e internacional. Se trata de uno de los galardones más reconocidos del año a nivel empresarial y estamos muy orgullosos de haberlo recibido por todo lo que significa.

¡Enhorabuena! ¿Qué le queda entonces a Fersomatic por conseguir? ¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

En Fersomatic siempre hemos apostado por satisfacer las nuevas demandas de la sociedad a través de la innovación y las nuevas tendencias del mercado y por esto seguiremos trabajando para ir ampliando nuestras líneas de negocio. El futuro de Fersomatic pasa además por seguir creciendo a nivel nacional y este premio es un paso en esa dirección, con la misma mentalidad y filosofía de siempre. ■



polarstock

coficam



INSER
COMUNICACIONES

HOSPITAL PARQUE
MARAZUELA

"CÓMO CONSTRUIR UNA EMPRESA RENTABLE Y ABANDONAR EL AUTOEMPLEO"

¿Sueñas con tener un negocio que funcione de manera autónoma sin ti?

¿Eres bueno en tu área, pero los resultados no son los esperados?

¿Tienes la sensación de estar instalado en la urgencia y en la improvisación?

¿Te gustaría tener la libertad de decidir un día cualquiera si ir a tu trabajo o no sin que este se resienta?

Entonces este WorkShop lamentarás perdértelo.

Día de 25 de abril a las 10 h. en Ipeta (Calle Templarios, 41 - Talavera)

APÚNTATE GRATIS EN www.fundacionfuturart.es

Aprenderás:

- A conocer los roles del empresario y cómo beneficiarte.
- A identificar y entender los problemas de la gestión.
- Descubrirás por qué fracasan las Pymes y como evitarlo.
- La fórmula del éxito para rentabilizar tu empresa
- Las 4 palancas para vender más.

ADEMÁS TE OBSEQUIAREMOS CON LOS 4 LIBROS que contienen las claves para construir "una empresa rentable y abandonar el autoempleo"

Libro 1º.- PASOS PARA CONSTRUIR TU EMPRESA RENTABLE Y NO UN AUTOEMPLEO

Libro 2º.- DESCUBRE TU NICHOS Y TU CARACTERÍSTICA ÚNICA DE VENTA

Libro 3º.- TRABAJAR CON EL EQUIPO

Libro 4º.- EL PODER DE LA SINERGIA

Recuerda: un **negocio es una Empresa Rentable que **funciona sin ti****

Organiza: FUNDACIÓN FUTURART



Imparte: NEOLEY



Colabora: IPETA



PONENTES:



**FERNANDO
SERRANO
HERNÁNDEZ**

- Licenciado en Derecho y CC. Políticas Universidad de Salamanca.
- Abogado perteneciente al Ilustre Colegio de Abogados de Madrid desde el año 2003.
- Especialista en Derecho Civil y Mercantil.
- Graduado en diferentes máster y postgrado (Familia, Sucesiones, Asesoría de empresa, administración concursal, responsabilidad de administradores etc.).
- Mentor Registrado en AMCES (Asociación Española de Mentoring).
- Titular del Despacho OMNI IURIS creado en 2008. Socio Fundador y director del Área Jurídica.
- Desde 2015 nuevo despacho "NEOLEY ABOGADOS & ASESORES".
- Empresario con amplia experiencia en distintos sectores sanitario, dental, construcción, comercio on line, seguros, eventos...
- Apasionado por el emprendimiento y las personas con una elevada vocación de apoyo y ayuda a clientes.
- Amplia experiencia en asesoramiento empresarial y Consejos de administración.
- Orientado a objetivos y resultados.



**MARIANO
FONTA
ÁLAMO**

- Licenciado en C.C. Empresariales CUNEF.
- o MBA Universidad Isabel I y Escuela Negocios Europea de Barcelona (ENEB).
- Director Desarrollo de Negocio Neoley Abogados & asesores.
- Coach Profesional Certificado por ICF y ASESOC.
- Master Coach Universitario Dart Business School Coaching.
- Practitioner en PNL por Meta Internacional.
- Experto en Competencias y Habilidades emocionales Paul Ekman International.
- Analista Certificado por TTI Success Insights Comportamientos y Motivadores.
- Empresario y Mentor registrado AMCES (Asociación Española de Mentoring).
- Especialista en Riesgos y Banca de Inversión por Tea Cegos.
- Directivo en entidades de crédito nacionales e internacionales.
- Más de 25 años como empresario en distintos sectores; industrial, seguros, construcción, publicidad y restauración. (Ex-franquiciado multioperador McDonald's).
- Inglés fluido hablado y escrito. Business English Trinity College Oxford.



**JOSÉ
LUIS
BODAS**

ENC LA VE
ABOGADOS Y ECONOMISTAS



federópticos
Talavera





Textos: Tomás Arriero

¿CUÁNTO DINERO DEBO INVERTIR EN PUBLICIDAD?

Una de las grandes dudas que suelen tener las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, sobre publicidad, es saber **qué importe destinar a la inversión publicitaria**.

Como en tantas otras cosas, la respuesta no es la misma para todas las empresas y hay que tener en cuenta varios factores: el tamaño de la empresa, la industria en la que opera, la competencia, los objetivos de marketing y el presupuesto disponible.

En general, **las empresas destinan entre el 5% y el 10% de sus ingresos en publicidad**. Las empresas más grandes suelen gastar más, especialmente si están en una industria altamente competitiva, mientras que las más pequeñas tienden a gastar menos.

Según un informe de Statista, **las empresas de Estados Unidos gastaron en promedio el 7,8% de sus ingresos en publicidad**. Las empresas de servicios financieros destinaron un promedio del 10,5% de sus ingresos a publicidad, mientras que las empresas de salud gastaron un promedio del 4,6%. Según un estudio realizado por InfoAdex, **en 2020 las pymes en España destinaron un 0,9% de su facturación a publicidad**, un porcentaje inferior al gasto en publicidad de las grandes empresas. Esto suele deberse a que las pymes deben ser selectivas en la elección de sus canales de publicidad para maximizar el impacto de sus campañas, pues cuentan con más limitaciones presupuestarias. Estimar correctamente la cantidad de dinero que se debe invertir en publicidad permitirá que la empresa



maximice el retorno de su inversión y evite gastos innecesarios. Si una empresa invierte demasiado en publicidad, puede agotar liquidez, tener dificultades para mantener sus operaciones comerciales diarias y ver lastrada la calidad de sus productos o servicios, con un efecto negativo en la satisfacción de los clientes. Si invierte muy poco, es posible que no llegue a su público objetivo, no tenga la visibilidad suficiente y pierda oportunidades de crecimiento.

Entonces, **¿cómo calculo lo que debo invertir en publicidad?** Es habitual que algunas empresas asignen un **porcentaje de los ingresos anuales a la publicidad**, normalmente entre el 5% al 10%. Pero este enfoque tiene algunas limitaciones, como que deja fuera de la ecuación a la competencia, los objetivos de marketing específicos y las necesidades publicitarias a corto plazo. Otra forma de determinar el presupuesto de publicidad es **fijar objetivos específicos y asignar el presupuesto necesario** para alcanzar esos objetivos. Esta estrategia requiere un análisis cuidadoso de los

objetivos de marketing. Por ejemplo, si una empresa desea aumentar las ventas en un 15%, debe asignar el presupuesto de publicidad necesario para lograrlo.

Para calcular la inversión publicitaria que necesitamos debemos **tener en cuenta varios factores**, que hacen que estos costes sean más o menos gravosos. Estos son:

Objetivos empresariales: La empresa debe determinar qué objetivos de marketing desea lograr a través de las campañas publicitarias.

Madurez del producto: Las empresas en etapas de crecimiento necesitan gastar más en publicidad para aumentar su visibilidad y atraer nuevos clientes.

Sector: La cantidad de publicidad que necesita una empresa varía según el sector en el que opere. Algunas industrias, como la moda y la tecnología, pueden requerir más publicidad para mantener la atención del consumidor.

Presupuesto disponible: El dinero disponible para publicidad es un factor importante que considerar. La empresa debe determinar cuánto

puede permitirse gastar sin comprometer su rentabilidad a largo plazo. Para ello, puede asignar un porcentaje de ventas, el presupuesto objetivo o el análisis de punto muerto.

Competencia: La empresa debe evaluar la cantidad de publicidad que hacen sus competidores y cómo su presupuesto se compara con el de ellos. Si sus competidores gastan mucho en publicidad, la empresa puede necesitar gastar más para mantenerse competitiva.

Público objetivo: La empresa debe tener en cuenta a quién se dirige su publicidad y cuánto cuesta alcanzar a esa audiencia. Algunos grupos demográficos son más costosos de alcanzar que otros.

Debemos recordar que el gasto en publicidad debe ser una inversión, no un gasto, y que los resultados a largo plazo son más importantes que los resultados inmediatos.

Según Statista, **en 2022 se invirtieron en España aproximadamente 12.214 millones de euros** en publicidad, un crecimiento de casi 547 millones con respecto a 2021. ■

JESÚS MARTÍNEZ GRUPO MARFESA

“Destacar entre la competencia es más fácil cuando la situación se pone compleja”

Siempre es ilusionante conocer la historia de las empresas que nos rodean. Negocios familiares con décadas de experiencia que han ido evolucionando, creciendo y haciéndose fuertes en su sector con el paso de los años y con el trabajo de sus fundadores. Este es el caso de Grupo Marfesa, una empresa que vio la luz allá por el 2.000 en Jaraíz de la Vera y que hoy se sitúa entre las primeras de su sector a nivel nacional.

Hemos hablado con Jesús Martínez, segunda generación de gerentes del Grupo, sobre cuál ha sido el camino que ha seguido esta empresa de la que quien más y quien menos ha oído hablar. Y sobre cuáles serán los siguientes pasos que darán en el futuro para seguir reforzando y ampliando el negocio. ¿Quieres conocerles mejor?

LOS COMIENZOS

El padre de Jesús Martínez fundó la empresa hace más de veinte años. Una empresa que contaba con una plantilla de tres trabajadores y que tenía la intención de ser un proveedor de la industria cárnica, ofreciéndoles todo lo necesario para poder fabricar sus productos como, por

ejemplo, tripas para embutidos.

Con el paso del tiempo fueron incorporando nuevos consumibles a su catálogo como todo tipo de recipientes, fundas para jamones, precintos... Y, por supuesto, maquinaria especializada para la industria cárnica. Un sector en el que poco a poco fueron haciéndose un hueco y que a día de hoy dominan a la perfección y por el que siguen apostando de manera muy activa.

DIVERSIFICAR PARA SEGUIR CRECIENDO

Pero Grupo Marfesa quiso ir mucho más allá y decidió incorporar una nueva línea de negocio a su empresa. El negocio fue creciendo y en 2018 adquirieron la conocida empresa Talaverana “Hielo La Confianza”, que se dedica a la fabricación y distribución de hielo.

Que comenzasen a trabajar en este sector no fue algo al azar. Tras años dedicados a la industria cárnica, en Grupo Marfesa comprobaron que el verano, era una de sus temporadas más bajas. El consumo de embutido suele tener más aceptación durante los meses de frío, por lo que cuando

llegaba el calor su volumen de facturación no era el mismo que durante el resto del año.

Por este motivo, buscando una nueva línea de negocio que les ayudara a complementar la facturación durante los meses más cálidos, decidieron comenzar a trabajar en el proyecto de Hielo La Confianza. Y sin duda fue una de las mejores decisiones que pudieron tomar desde la dirección de Grupo Marfesa. Ya que lo que comenzó siendo un complemento, se ha convertido a día de hoy en la mitad de la facturación de la empresa.

DANDO SERVICIO A VARIOS SECTORES

El perfil de clientes de Grupo Marfesa es muy diverso. Por un lado, venden sus productos a grandes fábricas de embutido y de la industria cárnica. Y, por otro, atienden a bares, gasolineras y restaurantes con la línea de distribución de hielo. Una manera de cubrir una gran cantidad de sectores.

Además, su zona de actuación tampoco es nada reducida. Hielo La Confianza distribuye su producto en desde Madrid Sur hasta la zona de La

Jara, los Montes de Toledo y parte de Castilla y León. Y, por otro lado, ofrecen soluciones para la industria cárnica a nivel nacional, sobre todo desde Zamora hacia el sur de la península.

AÑOS DE EXPERIENCIA QUE DAN PARA MUCHO

Tras más de dos décadas en activo, en Grupo Marfesa han pasado por diferentes fases. Desde su inauguración hasta nuestros días, la empresa ha tenido un gran recorrido y también ha pasado por momentos en los que se han visto un poco más afectados.

Como no podía ser de otra forma, la pandemia fue uno de los momentos más duros para ellos. El hielo está directamente relacionado con el ocio y durante mucho tiempo fue un sector que estuvo completamente parado. Por este motivo, en Grupo Marfesa tuvieron que reinventarse y apostar por potenciar la venta de unos productos que ellos vendían ya de forma habitual pero que ni mucho menos eran las estrellas de su catálogo.

Marfesa venía vendiendo mascarillas y guantes a sus clientes relaciona-





dos con la industria cárnica desde hacía años pero, como comentábamos, no era una de sus principales líneas de negocio. Algo que cambió durante la pandemia ya que al contar con los proveedores de este tipo de productos pudieron venderlos a quienes los requería y así paliar un poco las consecuencias que la crisis del coronavirus estaba dejando en la empresa.

Pero además quisieron aportar su granito de arena y donaron todo el stock que tenía en sus almacenes al iniciarse la pandemia, a los hospitales de Navalmoral de la Mata, al centro de salud de Jaraíz De la Vera y por supuesto al Ayto de Talavera de la Reina.

Tras la pandemia, Jesús asegura que el 2022 ha sido uno de los mejores años para la empresa. Y es que cuando uno hace las cosas bien es fácil destacar entre los competidores. Algo que han podido comprobar durante el pasado año donde han alcanzado récords de facturación.

Un ejemplo de que reinventarse y ver oportunidades donde parece que no las hay, es fundamental para seguir creciendo y salir adelante.

“Estamos centrados en la especialización para poder destacar entre los competidores y ofrecer el servicio más completo a nuestros clientes”

ESPECIALIZARSE PARA SEGUIR CRECIENDO

Los planes de futuro de Grupo Marfesa pasan directamente por la especialización y la formación. El sector de la distribución y maquinaria para empresas cárnicas no es algo que cualquiera que no haya trabajado nunca en él pueda gestionar. Existen empresas que tienen ya muchos años de experiencia pero que no cuentan con relevo generacional. Por eso, en Marfesa están centrados en la especialización para poder destacar entre los competidores y ofrecer el servicio más completo a sus clientes.

Sin duda algo que podrán conseguir ya que cuentan con años de experiencia y la ilusión por seguir adelante en un sector al que no todos pueden acceder.

La digitalización es otra de las cosas por las que están trabajando en Grupo Marfesa. Integrar nuevos procesos que hagan a los miembros de la plantilla su labor más sencilla, se traducirá en un trabajo más eficiente y, por lo tanto, más productivo. La geolocalización, la búsqueda de rutas más rápidas, o la integración de diferentes software informáticos con los que gestionar clientes y entregas, es ya una realidad de Grupo Marfesa que está ayudando a todo el equipo a ser mucho más eficiente.

UN GRAN EQUIPO

Cuando Grupo Marfesa abrió sus puertas, contaba con tres trabajadores. A día de hoy la plantilla está formada por más de veinte personas. Profesionales que trabajan cada día

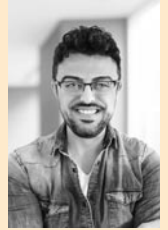
por conseguir sus objetivos y que tienen la plena confianza de los gerentes del Grupo.

Y es que tal y como nos comenta Jesús Martínez, gran parte del secreto del éxito de Grupo Marfesa es contar con profesionales en los que poder delegar “uno no puede hacerlo todo solo y contamos con trabajadores de plena confianza. Grandes profesionales que miran por la empresa y que representan sus valores allá por donde van”.

Sin duda el equipo de Grupo Marfesa, unido a la calidad de sus productos y a la eficiencia de su servicio compone la mezcla perfecta para alcanzar el éxito.

Un éxito por el que trabajan cada día sin que las presiones fiscales que conlleva gestionar una empresa de estas dimensiones, consigan hacerles perder la ilusión y continuar llevando lo mejor de sí mismos a todos sus clientes.

Grupo Marfesa es el claro ejemplo de que no hay nada como dominar el sector y estar seguros de cuál es el camino que se debe seguir para continuar en activo al menos veinte años más. ¡Toda una fuente de inspiración! ■



¿QUÉ ES EL SEO ON PAGE Y POR QUÉ IMPORTANTE PARA TU NEGOCIO?

Si tienes un sitio web para tu pequeña empresa, probablemente hayas escuchado sobre la importancia del SEO para el posicionamiento en los motores de búsqueda. Pero ¿sabías que el SEO Onpage es una parte clave de esta estrategia? En este artículo te explicamos todo lo que necesitas saber sobre el SEO Onpage y cómo puede ayudarte a mejorar el posicionamiento de tu sitio web.

¿QUÉ ES EL SEO ONPAGE?

El SEO Onpage se refiere a todas las prácticas que puedes realizar directamente en tu sitio web para mejorar su posicionamiento en los resultados de búsqueda. Esto incluye todo, desde la optimización del contenido hasta la estructura y la organización del sitio web.

PALABRAS CLAVE:

LA CLAVE DEL SEO ONPAGE

Una de las principales prácticas de SEO Onpage es elegir las palabras clave adecuadas. Las palabras clave son las frases que la gente utiliza para buscar en Google, y es importante asegurarse de que tu sitio web las incluya. Esto significa que debes investigar y elegir las palabras clave más relevantes para tu negocio y luego incluirlas en los títulos, descripciones y el contenido de tu sitio web.

OPTIMIZACIÓN DE CONTENIDO Y VELOCIDAD DE CARGA

Otra práctica importante de SEO Onpage es la optimización del contenido. Esto sig-



nifica asegurarse de que el contenido de tu sitio web esté estructurado de manera clara y lógica, con encabezados y subencabezados que se correspondan con el contenido que se encuentra debajo. También debes asegurarte de que el contenido sea relevante y útil para tus usuarios.

Además, la velocidad de carga del sitio web también es un factor importante en el SEO Onpage. Los usuarios no quieren esperar mucho tiempo para que un sitio web se cargue, por lo que es importante optimizar la velocidad de carga de tu sitio web tanto como sea posible. Esto significa reducir el tamaño de las imágenes y los archivos de video, y utilizar un hosting de alta calidad que tenga una buena velocidad de carga.

ESTRUCTURA DEL SITIO WEB

La estructura del sitio web también juega un papel importante en el SEO Onpage. Si tu sitio web tiene una estructura clara y fácil de navegar, los motores de búsqueda

pueden entender mejor cómo está organizado y cómo se relacionan las diferentes páginas. Esto significa que debes organizar tu sitio web en secciones lógicas y asegurarte de que la navegación sea fácil de entender y utilizar para los usuarios.

OPTIMIZACIÓN MÓVIL

Por último, la optimización móvil también es importante para el SEO Onpage. Cada vez más personas utilizan sus dispositivos móviles para buscar en Google, lo que significa que tu sitio web debe estar optimizado para dispositivos móviles. Esto significa utilizar un diseño responsive que se adapte a cualquier tamaño de pantalla, y asegurarte de que los botones y el contenido sean fáciles de leer y navegar en una pantalla pequeña.

En resumen, el SEO Onpage es una parte esencial del posicionamiento en los motores de búsqueda. A través de la optimización de palabras clave, la estructura y

el contenido del sitio web, la velocidad de carga y la optimización móvil, puedes asegurarte de que tu sitio web sea fácil de entender y utilizar tanto para los usuarios como para los motores de búsqueda.

Si aún no has comenzado a implementar prácticas de SEO Onpage en tu sitio web, ahora es el momento perfecto para empezar a hacerlo. Al mejorar el posicionamiento de tu sitio web en los resultados de búsqueda, puedes aumentar la visibilidad de tu negocio en línea y atraer más tráfico a tu sitio web, lo que puede resultar en más clientes potenciales y ventas. Recuerda que el SEO Onpage no es una tarea única, sino un proceso continuo. Debes monitorear constantemente el rendimiento de tu sitio web y ajustar tus prácticas de SEO Onpage en consecuencia. Además, debes estar al tanto de las últimas tendencias y cambios en los algoritmos de los motores de búsqueda para asegurarte de que estás utilizando las mejores prácticas. ■



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

Carnicería LA PAZ
Desde 1969

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

www.carnicerialapaz.com



TALavera, RECUPERANDO NUEVOS ESPACIOS DE SU PATRIMONIO HISTÓRICO.

EL TRAMO DE MURALLA DE EL SALVADOR



Que Talavera es una ciudad atractiva por múltiples motivos es algo obvio. Desde la nueva implantación de empresas especializadas en tecnologías digitales y de telecomunicación insertas en ese universo o "metaverso" de internet y la realidad virtual, hasta las iniciativas de emprendedores que apuestan por crear imaginativas fórmulas de desarrollo vinculadas a nuestra ciudad.

Talavera es presente y proyecta futuro en sus acciones, tanto a nivel público como privado. Pero, evidentemente, esta urbe con esa vocación de dinamismo económico y social tiene su razón de ser en su rico pasado histórico. Y precisamente, qué mejor que conocer nuestro legado patrimonial -artístico, arqueológico, etnográfico, antropológico- para

darnos cuenta que esa inquietud no surge de la nada, sino de un importante bagaje cultural acumulativo durante dos mil años de antigüedad de la ciudad.

Es por ello que las iniciativas en pro de la recuperación de elementos patrimoniales contribuyen de una manera especial a tomar conciencia de nuestra identidad como colectivo, como ciudad, al tiempo que fortalece los lazos de unión con nuestra historia cultural.

Por ser de evidente actualidad, quiero traer a colación el caso de la puesta en valor, restauración y rehabilitación del tramo de muralla y torre albarrana del sector del Salvador. Forma parte del lienzo septentrional del primer recinto amurallado, el más antiguo de la ciudad, que prote-

gía lo que popularmente se denomina casco histórico, pero que en las fuentes documentales se denomina La Villa.

En los últimos años, nuestra muralla ha sido objeto de distintas intervenciones de estudio y restauración, fundamentalmente para asegurar una consolidación de ciertas partes de los paramentos que se encontraban en muy mal estado. En los años 80 y 90 del pasado siglo el tramo de la calle Carnicerías se puso en valor con la eliminación de muchos inmuebles adosados a lienzo y su posterior rehabilitación. Se pudo continuar, después, en distintos puntos del circuito como en Corredera del Cristo y Calle Charcón, aplicando en esta última, el mismo criterio de liberación de edificios de la muralla.

Al tiempo que en los dos yacimientos urbanos de gran interés como son la alcazaba y Entretorres, se realizaban sendas actuaciones arqueológicas para sacar a la luz parte importante de sus restos, y conectarlas con la lectura general del recinto fortificado.

Con la reciente intervención en el tramo de El Salvador, cuya iglesia mudéjar y moderna, una vez restaurada ha pasado a ser uno de los espacios culturales de referencia, se da un paso más en la estimación de patrimonio fortificado talaverano. El lienzo de la cara exterior, o extradós de la muralla en esa zona trasera de la iglesia, se hallaba en un estado lamentable por su acusado proceso de expolio y extracción de sillares, mampuestos, piedras y ladrillos. Una



herida descarnada que dejaba al aire las tripas del núcleo murado.

Por otra parte, las excavaciones efectuadas en la base han podido demostrar el origen romano, al menos en este sector, de la muralla. Una obra que sin duda se debió a la situación de amenaza de la urbe de *Caesarobriga* (nombre que tenía Talavera en época romana), posiblemente a principios del siglo V d.C., coincidiendo con la llegada a Hispania de oleadas bárbaras como los suevos. Un curioso indicio es la huella de caliga o sandalia romana militar que se conserva en el mortero del interior del núcleo, hoy visible en la zona musealizada.

La obra ha dotado de una forma dialogada y funcional un acceso, mediante escalera de madera, desde el callejón existente entre los bloques de vivienda de la calle Valencia y el intradós de la muralla. Esto permite subir al espacio interior de nueva

creación, con un sistema de "muro capuchino" que, mediante arcadas, hace posible transitar por las tripas de la muralla, ver sus restos constructivos, y a la vez, seguir la visita por otros escalones hacia la parte superior. Aquí se llega al adarve o zona superior del muro, protegido por su parapeto, y desde el cual se puede contemplar la maravilla mudéjar de la iglesia del Salvador, la imponente fortaleza de la colindante torre albarrana y el resto del caserío a vista de pájaro. No termina la vista ahí, pues los más curiosos remontarán las escaleras de ingreso a la torre albarrana. Allí el tiempo se detiene en la Edad Media. El suelo, empedrado con canto rodado armónicamente colocado; otras escalas permiten subir al adarve periférico superior, protegido por una estructura de madera a modo de baranda, donde los soldados del siglo XIII-XIV tuvieron que vigilar armados con ballestas o arcos



las posibles afrentas a la villa. Los merlones y almenas han desaparecido pero pasear por aquí no deja lugar a dudas de su magnífica visibilidad y control del espacio.

En suma, este tramo de muralla recuperado, que por la parte exterior deja además visible los cimientos de dos torres o cubos, uno cuadrangular y otro semicircular de la antigua fortificación romana, representa el nuevo criterio de puesta en valor del

patrimonio histórico talaverano. Bien merece que vecinos y visitantes nos acerquemos para disfrutar y, por qué no, soñar con los tiempos romanos y medievales de Talavera. Ahora sólo esperamos impacientes que se abra el tramo, también rehabilitado, de la calle Charcón, del que hablaremos en la próxima entrega.

Para más información sobre la visita en la Oficina de Turismo de Talavera. ■



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)



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



MÁS DE 45 AÑOS DE TRAYECTORIA



12000 M² DE INSTALACIONES



90.000 PRODUCTOS EN STOCK



EQUIPO DE 50 PROFESIONALES



FLOTA DE VEHÍCULOS PROPIA