

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS



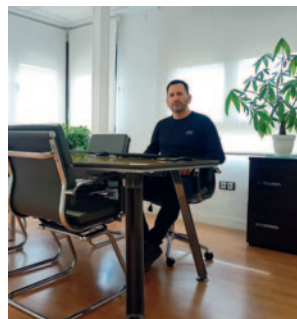
**MUEBLES CARRASCO:
"EL CLIENTE ES LA PERSONA
MÁS IMPORTANTE DE LA EMPRESA"**



LO HACEMOS POSIBLE
TEA
TALAVERA



DE CERCA
COMPLEJO RURAL
EL MESÓN



EN VALOR
H MENDO
PROYECTOS QUE
PROSPERAN



EMPRESARIA
MARISA CAMACHO
LOS TRAPITOS
DE ANASTASIA



DE UN VISTAZO
HNOS. FERNÁNDEZ
PEÑO

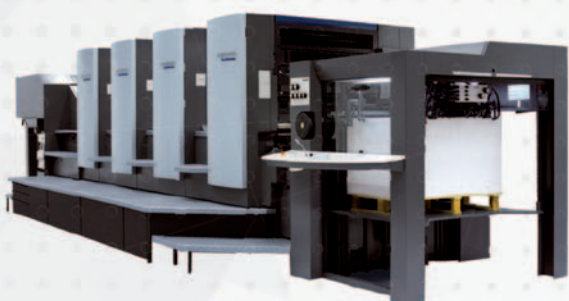
TECNIGRAF[®]

soluciones gráficas

Tecnigraf **tedamás**

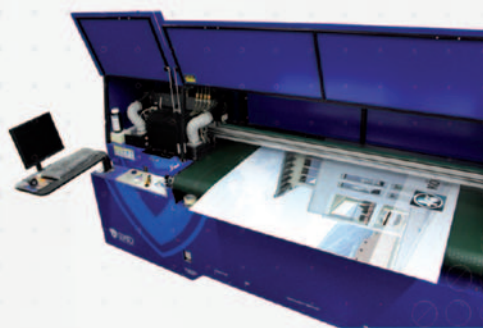
IMPRESIÓN OFFSET

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



IMPRESIÓN GRAN FORMATO

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



IMPRESIÓN DIGITAL

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



DISEÑO GRÁFICO MULTIMEDIA

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



PREIMPRESIÓN

Anticiparse al resultado final para los mejores resultados.

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

www.tecnigraf.es comercial@tecnigraf.es

FUNDACION[®]
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
TEA TALAVERA

[7] DE CERCA
COMPLEJO RURAL EL MESÓN

[10] A FONDO
MUEBLES CARRASCO

[14] EN VALOR
H-MENDO

[17] DE LEY
AEQUITAS ABOGADOS

[18] EMPRESARIA
MARISA CARRASCO

[21] PUBLICIDAD CON CIRITIONE
TOMÁS ARRIERO

[22] DE UN VISTAZO
HNOS. FERNÁNDEZ PEÑO

[24] MARKETING ONLINE
ABRAHAM AMOR

[25] ENTRE LÍNEAS

[26] DEPORTES
IGROSO

[28] CULTURA
CÉSAR PACHECO / COLECTIVO ARRABAL

[29] INICIATIVAS
CAMINO REAL DE GUADALUPE

[30] MISCELÁNEA
IGNACIO RODRÍGUEZ

[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

ACEPTAR PARA AVANZAR



JOSÉ LUIS BODAS

En esta ocasión quiero hablarles de un recurso que considero valioso como antídoto ante situaciones adversas de desgaste de energía e incluso de sufrimiento: *"la aceptación"*.

En la vida y los negocios, nos enfrentamos a una multitud de circunstancias, algunas desafiantes, otras gratificantes. Sin embargo, no siempre podemos controlar lo que nos sucede, pero sí podemos controlar cómo reaccionamos ante ello. Aquí es donde entra en juego la importancia de la aceptación, aunque sea temporal. El arte de aceptar temporalmente las circunstancias que en este momento no podemos cambiar, tanto a nivel profesional como personal, evitando caer en la resignación.

La resignación lleva de manera intrínseca a una actitud pasiva, nos lleva a la parálisis y a la impotencia. En cambio, la aceptación nos anima a cambiar y conlleva una actitud activa y de cambio responsable valorando recursos y herramientas.

Aceptar no significa rendirse o conformarse, sino más bien tomar un respiro estratégico antes de planificar cuidadosamente los próximos pasos. En un momento dado puede parecer paradójico en un mundo que fomenta la acción y la toma de decisiones como es el ámbito empresarial. Sin embargo, en ocasiones, aceptar temporalmente una situación puede ser la estrategia más inteligente y valiosa. Esto no significa renunciar a la responsabilidad o dejar de buscar soluciones. Por el contrario, es un acto de sabiduría que nos

permite conservar nuestra energía para tomar decisiones efectivas cuando sea el momento adecuado.

En el mundo empresarial, la aceptación temporal puede marcar la diferencia entre la quiebra y la supervivencia. Cuando nos enfrentamos a problemas complejos, la reacción impulsiva puede llevarnos al agotamiento y a decisiones poco acertadas.

En cambio, al aceptar temporalmente la realidad del momento, podemos analizar la situación de manera más clara y encontrar soluciones efectivas conservando nuestra energía para momentos en los que realmente podemos marcar la diferencia. Además, nos permite desarrollar una mentalidad más flexible y abierta, capaz de encontrar soluciones creativas incluso en los momentos más difíciles.

Aceptar no quiere decir que guste lo que sucede, sino que asumo que no está en mi mano cambiarlo o que incluso, las consecuencias que me lleva a cambiarlo son más dañinas que beneficiosas en este preciso momento.

La próxima vez que te enfrentes a una situación que no puedes cambiar de inmediato, recuerda la importancia de aceptar temporalmente, sin resignarte, y enfócate en tomar decisiones correctas cuando sea el momento adecuado. Ojalá no tuviéramos que recurrir a este recurso, pero me temo que tarde o temprano, personal o profesionalmente, por una o por otra circunstancia tenerlo en nuestra caja de herramientas no nos vendrá nada mal. ■

RECONOCER EL TRASTORNO DEL ESPECTRO DEL AUTISMO: LA IMPORTANCIA DE LA CONCIENCIACIÓN Y LA SENSIBILIZACIÓN



El Autismo, o Trastorno del Espectro Autista (TEA), es una condición del Neurodesarrollo que engloba las dificultades relacionadas con la comunicación, la interacción social y la conducta.

A lo largo de la historia, esta condición ha sido objeto de diversas conceptualizaciones y enfoques, pero en los últimos años ha ganado una mayor visibilidad y comprensión gracias a los esfuerzos de profesionales, organizaciones y comunidades dedicadas a promover la concienciación y el apoyo a las personas con TEA.

En este contexto, la Asociación TEA Talavera tiene un compromiso social en áreas de difusión de información, formación y sensibi-

lización, el apoyo a las familias y la intervención especializada y asesoramiento para personas dentro del espectro del autismo.

CONCEPTUALIZACIÓN DE LOS TRASTORNOS DEL ESPECTRO AUTISTA

Durante décadas el Autismo solía ser visto como una condición rara y misteriosa, pero con el tiempo, los avances en la investigación y el aumento de la especialización dentro del ámbito sociosanitario, una comprensión más profunda de sus características y manifestaciones.

EL Trastorno del Espectro del Autismo (TEA) es un trastorno del neurodesarrollo, que se encuen-

tra presente desde el nacimiento y que acompaña a la persona durante todo el ciclo vital. Tomando como referencia el Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales en su quinta edición (DSM-V, 2013), encontramos la definición clínica de algunas de las necesidades de las personas con TEA: *"deterioro de la comunicación social y patrones de comportamiento restringidos y repetitivos en diversos contextos, intereses o actividades, y deficiencias persistentes en la comunicación y en la interacción social"*. Estas manifestaciones tienen un impacto muy significativo sobre la interacción social del individuo. En resumen, se destaca la nece-

sidad de una adecuada implantación de programas dirigidos al desarrollo de habilidades comunicativas, así como la promoción de habilidades de autonomía y la participación de las personas con TEA en actividades lúdicas y recreativas en la comunidad en la que se desarrollan.

Es importante reconocer que el Autismo no es una enfermedad ni un trastorno mental, sino una variación neurobiológica que influye en la forma en que una persona percibe el mundo y se relaciona con él. Es decir, una condición que acompaña a la persona y evoluciona con ella. Esta conceptualización en referente a las definiciones pasadas, ha determinado



el cambio en la percepción del Autismo, pasando de ser visto como un déficit a ser entendido como una diferencia que enriquece la diversidad humana.

LA IMPORTANCIA DE LA VISIBILIDAD, COMPRENSIÓN Y LA INCLUSIÓN

A pesar de los avances del campo de la investigación en la conceptualización del Autismo, persisten numerosos estigmas y prejuicios en torno a esta condición. Debido a que el TEA es un trastorno muy diverso, en ocasiones muchas personas con TEA carecen de la comprensión del entorno que necesitan. En los testimonios en primera persona de personas autista se reclama que la sociedad suele juzgar su forma de actuar, sus habilidades sociales, sus preferencias, lo cual causa un gran impacto en el desarrollo emocional de las personas con autismo. Además, en nuestra entidad contamos con familias que reportan a diario que se sienten juzgados como padres cuando sus hijos presentan una conducta poco ajustada a los contextos.

En definitiva, usuarios y familias enfrentan barreras en su vida diaria, desde la discriminación en el ámbito laboral hasta la exclusión social en entornos educativos y comunitarios. La falta de

concienciación y comprensión puede contribuir a esta marginalización, limitando las oportunidades de las personas con TEA y socavando su calidad de vida.

Por ello, es fundamental dar visibilidad al Autismo y promover una mayor concienciación en la sociedad.

LA LABOR DE TEA TALAVERA EN LA PROMOCIÓN DE LA CALIDAD DE VIDA DE LAS PERSONAS CON TEA

En este contexto, la Asociación TEA Talavera ha desempeñado un papel crucial en la promoción de la inclusión y el apoyo a las personas con TEA y sus familias. La entidad TEA TALAVERA fue fundada en 2013, esta organización sin ánimo de lucro se dedica a ofrecer asesoramiento, recursos, servicios y actividades para mejorar la calidad de vida de las personas con Autismo en la comunidad de Talavera de la Reina y sus alrededores.

TEA Talavera lleva a cabo una variedad de iniciativas para cumplir con su misión, que incluyen:

Apoyo a las Familias: La asociación ofrece asesoramiento y orientación a las familias de personas con TEA, brindándoles información y recursos desde el primer momento para entender y

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



abordar las necesidades de sus seres queridos.

Programas de Intervención especializada para la persona con TEA y su familia: TEA Talavera desarrolla programas de intervención y terapias específicas para personas con Autismo, adaptadas a las necesidades individuales de cada persona y cada familia.

Actividades de ocio y tiempo libre: La asociación organiza grupos de promoción de habilidades sociales con actividades que promueven la inclusión y el desarrollo de habilidades de cognición social y destrezas comunicativas y sociales para las personas con TEA.

Además TEA Talavera es una entidad activa que organiza eventos para sus familias.

Sensibilización y Concienciación: TEA Talavera realiza campañas de sensibilización en la comunidad, educando al público sobre el Autismo y fomentando un ambiente más inclusivo y comprensivo.

Desde la entidad TEA TALAVERA nos comprometemos con la comunidad autista en promover la visibilidad, y abogamos por destacar el Autismo y su importancia dentro de la comunidad. El TEA es un trastorno heterogéneo que hace que ninguna persona con TEA sea igual a otra.

LA IMPORTANCIA DE LA SENSIBILIZACIÓN PARA LA INCLUSIÓN REAL

El concepto de inclusión se torna efímero cuando dejamos de lado la importancia, no solo de reconocer el autismo, si no la importancia de conocer a las personas tal y como son, con sus intereses, sus sueños, sus gustos y sus deseos de futuro. El TEA no solo se encuentra en niños, sino también en adultos, por lo que es fundamental fomentar las capacidades de autodeterminación de las personas con TEA y dejar de lado la huella de la "discapacidad" que la sociedad en general estigmatiza y les torna menos capaces. De

esta forma las personas dentro del Trastorno del Espectro Autista explotarán al máximo sus capacidades y la satisfacción de ser dueños de su propia vida.

El trastorno del espectro autista está en adultos y en niños, se encuentra entre nosotros, en las calles, en los supermercados, en el colegio de tus hijos, etc. Por tanto es crucial continuar promoviendo la visibilidad, la igualdad de oportunidades en ámbitos como la educación, el empleo, la atención sanitaria, los recursos lúdico-recreativos para asegurar la plena participación en la comunidad, reconociendo y valorando su diversidad y su potencial. ■



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)

COMPLEJO RURAL EL MESÓN:

UN OASIS RURAL DE CALIDAD EN LA SIERRA DE SAN VICENTE

Hace ya casi dos años que conocimos a Carlos Llorente de Complejo Rural El Mesón y la oferta de turismo rural que ponía al alcance de todos en plena Sierra de San Vicente. Un entorno único para desconectar de la rutina, disfrutar de la naturaleza y compartir tiempo con amigos y familiares. Pues bien, hemos vuelto a visitar la casa rural y a hablar con su propietario para saber cómo ha sido la evolución de su negocio durante este tiempo, y conocer las últimas novedades que ha ido incorporando para mejorar la estancia de aquellos que confían en sus alojamientos.

Complejo Rural El Mesón está compuesto por tres alojamientos rurales, cada uno de ellos adecuado a las necesidades de cada visitante: Casa EL Batán con capacidad para 50 personas, Casa El Real de San Vicente con capacidad para 30 personas, Ático Mirador del Piélagos con capacidad para 6 personas. Tres opciones de lo más apetecible que se encuentran en diferentes puntos de la localidad y cuentan con total independencia. ¡El plan perfecto!

CASA EL BATÁN, LA ESTRELLA DEL EQUIPO

La gran casa rural con alojamiento para hasta 50 personas continúa siendo el emblema de Carlos y de su pasión por el turismo rural. Esta opción se convierte en la de aquellas familias grandes que buscan un lugar en que reunirse o de esos amigos de toda la vida que hallan en ese fin de semana de reencuentros, la felicidad de compartir tiempo de calidad con aquellas personas importantes



en su vida con las que a veces no encuentran el momento de reunirse.

Y hablamos de tiempo de calidad porque El Mesón tiene todo lo que aquellos que buscan pasar unos días de tranquilidad y buena compañía buscan en un alojamiento rural. Ubicada en plena Sierra de San Vicente, la de Carlos, es una de las casas rurales con más capacidad de la zona y se encuentra en el enclave perfecto para disfrutar de la naturaleza y con la posibilidad de conocer las diferentes rutas que, paso a paso, te llevan a descubrir cada uno de los mágicos rincones que la Sierra alberga y en los que la vegetación y fauna autóctona del lugar son los protagonistas.

CONFORT Y COMODIDAD

La gran capacidad de El Mesón no es lo único que la distingue del resto de alojamientos de la zona. Y es que Carlos y su equipo ofrecen un servicio personalizado y adaptado a las necesidades de los huéspedes. Desde preparar la compra para que, a su llegada, los huéspedes puedan comenzar a disfrutar desde el primer momento sin preocupaciones, hasta preparar una gran paella y hacerse cargo del catering para así olvidarse de cocinar durante los días de descanso, pasando por adaptar las habitaciones a las preferencias de los huéspedes con el único objetivo de que cada uno se sientan como en casa. Un servicio que no suelen ofrecer las ca-

sas rurales habitualmente y que aporta a El Mesón un extra indiscutible.

NUEVOS PROYECTOS

Un nuevo apartamento en El Real de San Vicente ha sido la última de las incorporaciones al conjunto de alojamientos que Carlos ofrece en la localidad. Un inmueble completamente equipado y con capacidad para seis personas que es ideal para pasar unos días en familia disfrutando de la zona o para profesionales que necesitan un alojamiento cómodo en la zona para trabajar en algún proyecto completo durante un tiempo determinado.

Una tercera casa rural compone la oferta de alojamiento que Car-

los ha ido construyendo y perfeccionando a lo largo de los años. En esta ocasión se trata de una con alojamiento para seis personas con patio propio e independiente que permite a los huéspedes disfrutar de unos días tranquilos y en la más absoluta intimidad que ofrece estar en un alojamiento exclusivo en mitad de la sierra.

La amplia variedad de alojamientos que Carlos ofrece, hace que pueda dar soluciones a todos esos huéspedes que acuden a él buscando desconectar y buscan conocer las maravillas que ofrece la Sierra de San Vicente y todo su entorno.

EL DESTINO PERFECTO PARA TODOS

Y es que nadie puede resistirse a pasar unos días rodeado de naturaleza y aire puro junto a sus seres queridos. Además, la cercanía y buena comunicación con el centro de la península y, por lo tanto de Madrid, convierte a los alojamientos rurales ubicados en El Real de San Vicente en la opción perfecta para todos aquellos grandes grupos de amigos y familiares que viven en diferentes puntos de la geografía española (incluso fuera de ella) y eligen una de las casas del Complejo Rural El Mesón para reunirse gracias a lo sencillo que resulta llegar hasta allí.

Pero no solo eso, las diferentes casas son también ideales para reuniones y eventos empresariales. Y es que sus propietarios ponen al alcance sus clientes todo tipo de material que puedan necesitar como proyectores, pantallas, etc. Además, desde Complejo Rural El Mesón pueden organizar actividades de TeamBuilding, cata de cervezas artesanales, talleres y todo tipo de actividades

que soliciten quienes optan por sus alojamientos.

UN NEGOCIO ASENTADO SOBRE UNA SÓLIDA BASE

Carlos Llorente lleva años dedicado al sector del turismo rural y de la hostelería y es que desde niño vio cómo sus padres levantaron el Mesón, ahora reconvertido en Casa El Batán. Por lo que esa vocación de servicio y de hacer felices a todos aquellos que eligen sus casas, es algo que guía cada día su trabajo y que le ha ayudado a ir creciendo poco a poco hasta re-

gentar los tres alojamientos de los que ya hemos hablado. Y a diseñar nuevos proyectos de los que aún no puede desvelarnos mucho, pero que seguro seguirán por este camino de turismo y ocio potenciando no solo sus alojamientos sino también la oferta que los amantes de la naturaleza pueden encontrar en la Sierra de San Vicente.

UNA TEMPORADA PROMETEDORA

Ahora que el buen tiempo está más cerca, todos empezamos a

planear nuestras vacaciones de verano y esos días de tranquilidad que buscamos durante la época estival. Por eso, Carlos se siente feliz de que muchas de las fechas para los próximos meses ya estén ocupadas en sus diferentes alojamientos. Pero quiere también dejarnos claro que la opción de pasar unos días en una de sus casas rurales también es muy interesante entre semana y durante los meses más fríos; ya que la Sierra ofrece una estampa invernal de lo más espectacular y pone a nuestro alcance la posibilidad de reco-

“El Mesón continúa siendo el emblema de Carlos y su pasión por el turismo rural”





“El Mesón se posiciona como el destino ideal para escapadas en cualquier temporada”

rrerla acompañados de la nieve y la vegetación típica que durante el invierno sigue resistiendo las bajas temperaturas.

Siempre es interesante contar en la zona con este tipo de opciones para reunirnos con familia y amigos y explorar lugares que tenemos a pocos kilómetros pero que dejamos de visitar eclipsados por aquellos que se encuentran más alejados de nuestra residencia habitual. Ofertas tan variadas, cómodas y apetecibles como la que Carlos nos ofrece desde El Real de San Vicente, son perfectas para apostar también por lo nuestro y deleitarnos con todo lo que la comarca tiene que ofrecernos.

Ahora solo queda reunir a esos amigos a los que tanto echamos de menos, concretar una fecha,

hacer nuestra reserva y disfrutar de unos días en un lugar único donde naturaleza, amigos y calor de hogar es lo único que encontraremos a nuestro paso. Además, el acudir a este tipo de alojamientos supone también un impulso económico para el resto del pueblo. Ya que quienes se hospedan en ellos no pueden resistirse a dar una vueltecita por la localidad, probar algunos de sus bares y restaurantes y hacer algunas compras. Gracias a empresarios como Carlos, nuestra comarca está ampliando cada vez más su oferta cultural y turística y, por lo tanto, situándonos poco a poco en el lugar que nos corresponde. ¡Sigamos creciendo juntos! ■

www.complejoruralelmeson.com

“Brindan un servicio personalizado y adaptado a las necesidades de los huéspedes”



MUEBLES CARRASCO: “EL CLIENTE ES LA PERSONA MÁS IMPORTANTE DE LA EMPRESA”

Muebles Carrasco abrió sus puertas en los años 70, y cincuenta años después sigue ofreciendo a talaveranos y ciudadanos del resto de la comarca todo lo que buscan para renovar el mobiliario de su hogar, construir un nuevo proyecto de vida...

Manuel Carrasco es uno de esos empresarios que ha sabido adaptarse a los tiempos y surfear todo tipo de olas. Es uno de esos profesionales apasionados de su sector, al que respeta profundamente, y un empresario que tiene muy claro que no hay nada más importante para una empresa que el trato al cliente.

En esta entrevista hablamos con él sobre la trayectoria de Muebles Carrasco, aprovechamos para pedirle algunos consejos empresariales y le tomamos el pulso a la situación de Talavera. Sin pasar por alto su faceta más solidaria ya que estamos ante uno de los asociados de Fundación Futurart más antiguos. ¿Quieres saber todo lo que nos ha contado?



El pasado año cumplisteis nada más y nada menos que 50 años. ¿Cuáles fueron los orígenes de Muebles Carrasco y cómo definirías su trayectoria?

Muebles Carrasco nace en la década de los 70 con la venta de muebles y electrodomésticos con la intención de prestar un servicio en la comarca que en aquella época no era demasiado amplio. Con trabajo, esfuerzo y escuchando a nuestros clientes hemos ido creciendo a través de los años y aumentando nuestro círculo de actuación además de ir definiendo nuestro público objetivo con la intención de ofrecerles justo lo que necesitan.

Sin duda, 50 años dan para mucho, también para vivir momentos mejores y peores. ¿Qué habéis aprendido de las llamadas épocas de crisis y cómo os habéis ido adaptando a ellas para conseguir ser una empresa sólida?

¡Claro! A lo largo de todos estos años ha habido de todo. Por ejemplo, recuerdo especialmente la pandemia que, además de lo más importante que era la salud de todos, también nos obligó a pensar en cómo reconducir la situación a nivel empresarial. En aquella ocasión, lo que decidimos fue reducir los costes fijos y hacer una evaluación del coste-beneficio de nuestros gastos. Hay que saber adaptarse a cada situación para seguir adelante.

Además de tu experiencia en el sector, eres uno de esos empresarios reconocidos que tiene cierta presencia en el sector empresarial de nuestra ciudad y que lo conoce en profundidad. Bajo tu punto de vista, ¿en qué situación crees que nos encontramos ahora?

En general, creo que la subida de



“Hoy en día puedes comprar un mueble de calidad que te garantice un tiempo de uso mucho más largo, sin necesidad de pagar un precio desorbitado”

los precios de las materias primas, la logística y, cómo no, del transporte empuja a los empresarios a hacer un gran esfuerzo para no repercutir los sobrecostes en el comprador de forma exclusiva. Es importante encontrar un equilibrio. En nuestro caso particular, el de los muebles, lo cierto es que se trata de un sector que está sufriendo menos inflación porque, en el caso de los fabricantes, se está optimizando al máximo cada proceso para que haya rentabilidad y no sea prohibitivo para el cliente.

Recientemente habéis lanzado Muebles Carrasco al ciberespacio y ya se pueden comprar vuestros productos online. ¿Cómo va este proyecto? ¿Fue bien acogido por vuestros clientes o para según qué tipo de muebles la gente prefiere verlo y tocarlo? Efectivamente, ¡ya estamos en la red! Hace unos meses inauguramos nuestra tienda online y la verdad es que es un gran paso, ya que podemos llegar a muchas más personas. Para nosotros se trata de un gran escaparate para mostrar todo lo que podemos

ofrecer y la verdad es que, de momento, está funcionando bien. Pero siempre hay productos que el cliente prefiere ver y probar personalmente, como puede ser el mueble tapizado y de descanso. Una preferencia totalmente natural para la que les atendemos en nuestra tienda física. ¡Ahora nuestros clientes tienen más vías de ponerse en contacto con nosotros y a través de las cuales conocen nuestros productos!

El del mueble es un sector con peso y una gran historia, tú que lo conoces mejor que nadie, ¿cómo crees que en general y hacia dónde va?

Los hábitos de consumo y la forma en la que compran los usuarios más jóvenes hacen que se trate de un sector en constante transformación. Lo cierto es que aunque estamos ante un sector apasionante, lleno de historia y que siempre será necesario, la realidad es que vivimos un momento incierto.

¿A qué crees que se debe? ¿Hay algún otro motivo además de esos cambios en el ámbito de consumo a los que te referías?

Sí, la falta de relevo en el sector y la gran dificultad para encontrar profesionales formados y especializados en el mueble pueden ser otras de las causas que contribuyen a la actual situación del sector.

Las tiendas de muebles lowcost parecen ser ese gigante que todo lo consigue. ¿De qué forma afecta su presencia a tiendas como la tuya? ¿Cuáles son las diferencias que el cliente debe recordar antes de tomar la decisión de compra?

Está claro que este tipo de tiendas trabajan por conseguir una gran parte del pastel. Pero en cualquier caso, se trata de otro ti-

po de mercado, el que excluye el valor añadido del servicio y otras muchas cosas importantes para los clientes. Por ejemplo, los muebles de las tiendas lowcost tienen, entre otros, los siguientes inconvenientes: la vida útil es muy inferior a la que puede tener un mueble de calidad. Quien haya tenido uno de estos muebles sabe que muchos de ellos comienzan a dar problemas poco después de su compra.

Por otro lado, no incluyen el servicio de montaje, lo que aumenta la posibilidad de que el mueble se dañe al montarlo, ya que si no se realiza de forma segura puede darse el caso de la rotura de determinadas piezas.

Además, no podemos olvidarnos de un aspecto tan importante como el de la seguridad, y sobre todo si en casa tenemos niños pequeños. Este tipo de muebles no están diseñados para soportar mucho peso, con el peligro que eso conlleva. Y aunque a la hora de comprar un mueble no solemos pensar en qué pasará a la hora de hacer una mudanza, si habitualmente son un calvario, con muebles lowcost lo son aún más.

Me gustaría transmitir a los clientes que realmente la diferencia de precio y calidad no es tan grande como parece, no al menos en tiendas normales. Hoy en día puedes comprar un mueble de calidad que te garantice un tiempo de uso mucho más largo, sin necesidad de pagar un precio desorbitado.



“Ofrecemos confianza a nuestros clientes y eso es lo que más valoran”

¿Es el del mueble un sector que se rige por las modas? ¿Hay muchos cambios en las preferencias de los clientes a lo largo de las temporadas?

No demasiado, el del mueble es un sector que evoluciona lentamente en cuanto a los gustos y preferencias de los clientes. Lo que sí se van incorporando a lo largo de los años y a demanda de los clientes son algunas variacio-

nes estéticas de colores, texturas... Además de las variaciones funcionales como los tapizados anti mascotas, sofás con patas altas para que pueda entrar la aspiradora. Ahora todos buscamos que nuestra vida sea más fácil en todos los aspectos, también a la hora de elegir los muebles perfectos para nuestro hogar.

Tras todos estos años de trayectoria, seguro que ya tienes muy

estudiado a tu tipo de cliente y fidelizados a muchos de ellos. ¿Qué crees que valoran en Muebles Carrasco para que os sigan eligiendo cada vez que necesiten productos como los que ofrecéis?

Sin ninguna duda, la confianza que ofrecemos. Tenemos un gran servicio postventa y quienes nos eligen saben que cuentan con nuestro respaldo si algo falla.



A TU LADO, CERCA DE TI
con 6 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
- Avda. de Portugal, 65 (Merkocash)
- C/ Aguadores, 12 (Merkocash)

www.carnicerialapaz.com

Además, ponemos al alcance de nuestros clientes la posibilidad de comprar muebles de calidad a un precio ajustado, isin olvidarnos del montaje!

Lo comentábamos antes: 50 años de trayectoria. ¿Cuál es el secreto? ¿Qué consejo le darías a quienes están abriendo su negocio en estos momentos para que tuvieran una trayectoria tan larga como la vuestra?

Cuidar al cliente como filosofía de empresa. Para cualquier tipo de sector hay que tener en cuenta que el cliente es la persona más importante de la empresa, y es igual si lo estamos tratando por teléfono, en persona, en una reunión...

Tendemos a pensar que los clientes dependen de nosotros porque somos quienes tienen el servicio que buscan y no es así, nosotros dependemos del cliente. Hay que tener muy claro que nosotros no estamos haciendo ningún favor al cliente cuando le damos un servicio, es él quien nos hace el favor a nosotros dándonos la oportuni-

“Nuestro sector es uno de los que menos inflación está sufriendo”

dad de ofrecerle lo que busca y eligiéndonos entre la competencia. Además, un cliente no es alguien con quien se deba discutir; nunca nadie ha ganado una discusión con un cliente.

¡Un mensaje de lo más potente! Como gerente de Muebles Carrasco, ¿de qué te sientes más orgulloso?

De la seriedad que ofrecemos a nuestros clientes cada día tanto a la hora de ser atendidos, en la calidad de nuestros productos, en los plazos de entrega... Además, afortunadamente, contamos con un bajo nivel de incidencias y ninguna de ellas sin resolver.

Tu sector está muy ligado a la construcción y a los nuevos proyectos. ¿Cómo ves la situación

de Talavera? ¿Percibes ilusión por iniciar nuevos proyectos tanto familiares como empresariales en ella?

De un tiempo a esta parte, la percibo con cierto optimismo. Últimamente estamos leyendo noticias de implantación en la ciudad de importantes empresas multinacionales. Todo está por ver, pero seamos optimistas y veamos un futuro cierto en la ciudad y comarca. ¡Que tiene muchas posibilidades para ello!

Hemos hablado del pasado y del presente de Muebles Carrasco pero, ¿cuáles son los planes de futuro?

Somos conscientes de que internet es un gran escaparate para nosotros y queremos aprovechar

el lanzamiento de nuestra tienda online para seguir ganando visibilidad y presencia en la red. Además, seguiremos analizando a la competencia (entendiendo por competencia aquellas empresas que venden el producto y el servicio ligado al producto). Y en definitiva seguir creciendo poquito a poco y manteniéndonos a lo largo del tiempo como siempre hemos ido haciendo con visión, trabajo y calidad de servicio.

¡Ojalá se cumplan todos esos planes de futuro! Para finalizar, hablemos un poco de solidaridad. Eres uno de los socios más antiguos de Fundación Futurart. ¿Qué te aporta el colaborar con cada Proyecto cada año?

Estar en Fundación Futurart como empresa solidaria me aporta una gran satisfacción y bienestar, ya que con mi aportación, unida a la del resto de empresas solidarias, puedo ayudar a colectivos que lo necesitan a través de los Proyectos Empresariales Solidarios con los que trabajamos cada año. ¡Toda una experiencia! ■

“Percibo la situación de Talavera con optimismo”

H-MENDO

PROYECTOS QUE PROSPERAN

Empresas de construcción hay muchas, pero que ya vayan por la tercera generación, convirtiéndose así en una de las más experimentadas y sólidas del mercado, muy pocas. H-Mendo Construcción pertenece a esa minoría, una empresa que se inició en los años 40 y que hoy se ha convertido en una de las opciones favoritas de muchos para poner en marcha sus proyectos. Carlos Mendo, actual gerente de la empresa, es la tercera generación de esa familia apasionada por construir los sueños de aquellos que confían en su trabajo y buen hacer. Hemos hablado con él para conocer esta empresa talaverana más a fondo y descubrir todo aquello en lo que pueden ayudarnos.





“Somos una constructora profesional y con amplia experiencia”

¿Cómo definirías H-Mendo Construcción?

Somos un conjunto de profesionales cuyo objetivo es la correcta ejecución de una obra. Algo que nos permite dar servicio tanto a particulares como a empresas, y tenemos la capacidad de adaptarnos a cada proyecto personalizándolo a gusto de cada cliente, siempre cumpliendo con los más altos estándares de calidad. El trabajar todos los aspectos de la construcción hace que podamos desde hacer realidad una gran promoción de viviendas hasta una pequeña reforma, pasando por la ejecución de estructuras de hormigón. En definitiva, somos esa empresa a la que se puede confiar cualquier proyecto.

¿Cuál es vuestro ámbito de actuación?

Trabajamos en Talavera, Madrid y localidades cercanas. Aunque tenemos un goteo constante de

trabajo en Talavera, lo cierto es que nos gustaría poder llevar a cabo más proyectos dentro de nuestra zona.

Y hablando de Talavera y de Talaveranos ¿Quiénes forman el equipo de H-Mendo Construcción?

Fundamentalmente profesionales de Talavera. En la mayoría de

las obras intervienen nuestro equipo junto a otras empresas de la zona, que normalmente suelen ser las mismas en todos nuestros proyectos, formando así un gran equipo de trabajo.

Siempre estamos abiertos a encontrar gente nueva que se quiera dedicar al mundo de la

construcción, mejoramos cada día y queremos que nuestros trabajadores lo hagan con nosotros.

Nos comentabas que tenéis clientes de todos los perfiles.

¿Coinciden todos ellos en la incorporación de fuentes de energías renovables o ahorro energético en sus proyectos?



Indudablemente! Todo lo que sea ahorrar energía, y por consiguiente algo de dinero, es una oportunidad que nadie quiere perder a la hora de construir su vivienda. Por ejemplo, la energía fotovoltaica está casi siempre presente en los proyectos, y además el hecho de que existan subvenciones que ayuden a la instalación y compra de las mismas es un impulso más para que cada vez más personas las elijan. La aerotermia es otra de las formas de ahorro energético más demandadas.

En este aspecto nosotros asesoramos sobre instalaciones fotovoltaicas, acristalamientos adecuados y sistemas eficientes de climatización. Recientemente hemos instalado fotovoltaica en nuestras oficinas y estamos notando mucho sus beneficios, otro motivo más para poder implantarlas en los proyectos que llevamos a cabo.

La solicitud y confección de presupuestos es siempre un tema de esos que "trae cola" en nuestro sector. ¿Cómo gestionáis este tema?

La verdad es que hacer un presupuesto acorde con el proyecto de cada cliente es fundamental para nuestro trabajo y para ofrecer lo que están buscando. Se trata de un proceso que lleva mucho tiempo. Trabajamos de forma constante, incorporando herramientas digitales para la elaboración de un presupuesto minucioso y a la vez comprensible para nuestros clientes.

"Orientamos a nuestros clientes para que elijan la mejor opción para su proyecto"



Trabajáis en Talavera, su comarca, Madrid... ¿Cómo conseguís llegar a vuestros clientes?

Nunca hemos hecho ninguna campaña de marketing ni publicidad concreta. Nuestra mejor forma de darnos a conocer es el boca a boca; normalmente nuestros clientes llegan recomendados por otros que han visto anteriores trabajos nuestros y les han gusta-

do los resultados. Sin duda, una gran satisfacción para nuestro equipo y un orgullo para todos nosotros.

Esa es una de las mejores tarjetas de presentación, desde luego. ¿Y qué planes tenéis para el futuro?

Seguir trabajando y mejorando como hasta ahora es nuestro principal objetivo. Además, como ya

he señalado antes, nos gustaría ampliar nuestro trabajo en la zona de Talavera. Nuestro principal objetivo es que todos aquellos que necesiten poner en marcha un proyecto cuenten con nosotros. Que sepan que en H-Mendo construcción podemos adaptarnos a todo tipo de trabajos, desde grandes obras con grandes presupuestos hasta aquellas más modestas u otro tipo de reformas. Por eso, nuestra experiencia durante todos estos años y cada uno de los trabajos que hemos ido realizando son la mejor garantía para confiar en nosotros y comenzar a hacer realidad cada proyecto. ■

"Contamos con un amplio equipo de profesionales para poder ofrecer proyectos llave en mano"

El mejor escaparaté para tu empresa

Contrata tu publicidad con nosotros

Otra forma de ser solidario

FUNDACION
Futurart

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

www.fundacionfuturart.es

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



FUNDACIÓN FUTURART

BUENAS NOTICIAS. EL COMPLEMENTO DE PATERNIDAD ES IMPRESCRIPTIBLE



El Pleno del Tribunal Supremo ha dado una buena noticia para los padres que puedan solicitar el complemento de paternidad en su pensión de jubilación, de viudedad y/o de incapacidad permanente. Y es que la sentencia del Pleno 322/2024 de la Sala Social ha unificado doctrina y ha estimado que el derecho de los padres a reclamar el complemento de paternidad por aportación demográfica en sus pensiones no prescribe.

Así, el Tribunal Supremo aclara esta situación, que ya fue recurrida por la Seguridad Social desde su Tesorería de Cantabria por un caso particular de un padre de tres hijos que solicitó el complemento 7 años después de empezar a cobrar su pensión de jubilación. Con esta sentencia dictando la imprescriptibilidad del complemento, declara firme el fallo del Tribunal Superior de Justicia de Cantabria que dio la razón a dicho padre.

De hecho, la sentencia argumenta que este derecho no prescribe porque "goza de la misma naturaleza jurídica que la pensión a la que complementa".

Hay que recordar que desde el año 2019, aquellos varones padres de dos o más hijos pueden solicitar el complemento de paternidad por aportación demográfica, aunque la norma no establecía ninguna limitación temporal respecto a los efectos de dicho complemento de paternidad. Ahora esta sentencia, dictada el pasado 21 de febrero, deja claro que este derecho no prescribe.

Una buena noticia que viene a afianzar la posibilidad de todos los padres jubilados y que reúnan los requisitos a solicitar este complemento aunque hayan transcurrido más de cinco años desde que co-

menzaron a cobrar la prestación, límite que la Seguridad Social había establecido hasta la fecha.

Ahora bien, ¿cómo ha reaccionado la Seguridad Social a esta nueva circunstancia?

Si hasta ahora establecía el plazo de prescripción era de 5 años, con la nueva imprescriptibilidad del derecho a solicitar este complemento el Instituto Nacional de la Seguridad Social ha publicado un nuevo criterio de gestión del mismo.

Así, el INSS reconoce ese carácter no prescriptivo y asegura la accesibilidad para los varones que cumplan los requisitos, con tres puntos muy claros: - Recuerda que este complemento de maternidad/paternidad por aportación demográfica puede recibirlo tanto el padre como la madre por los mismos hijos.

- Recalca que esta nueva situación extiende los efectos económicos del complemento desde el reconocimiento de la pensión de jubilación/viudedad y/o incapacidad permanente, y con efecto retroactivo.

- En caso de incapacidad permanente, el INSS explica que si se realiza una revisión por agravamiento o mejoría de dicha discapacidad, se mantendrá la fecha del primer reconocimiento de la incapacidad permanente para fijar el derecho al complemento. Si eres padre de dos o más hijos y crees que tienes derecho al complemento de paternidad por aportación demográfica, ahora es el momento de solicitarlo. En Aequitas Legis Abogados te asesoramos y orientamos en todas las claves del proceso de solicitud y gestionamos todos los trámites por ti. Consulta sin compromiso. ■



especialistas en higiene industrial

Productos químicos
para la hostelería e industrias.

Artículos de limpieza en general.

Celulosas y artículos
desechables de un solo uso.

Sistemas de ambientación.

Limpieza y desinfección
con equipos de espuma.



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

Tel.: 925 81 90 31

MARISA CAMACHO: "NUNCA NOS ARREPENTIREMOS DE APOSTAR POR TALAVERA Y DEFENDER NUESTRA CIUDAD"



Los negocios familiares y el espíritu emprendedor son el germen de muchas de las empresas de Talavera (sean del tamaño que sea). Negocios que nacieron hace décadas y que han ido evolucionando y adaptándose a los nuevos tiempos a la vez que ha ido cambiando la ciudad.

Marisa Camacho forma parte de la saga familiar de la icónica joyería Dueñas que tantos años lleva ofreciendo sus productos en la ciudad. Un negocio familiar en el que Marisa fue forjando su pasión

por atender y asesorar a sus clientes y en el que creció profesionalmente. Una experiencia que le ha servido como inspiración y trampolín para emprender nuevos negocios.

Hemos hablado con ella para conocer su historia, su visión sobre la situación de nuestra ciudad y, por supuesto, sus ilusiones, metas y planes de futuro.

LA COMBINACIÓN PERFECTA

Con la intención de mostrar los complementos y artículos de re-

galo de plata, frente a la joyería habilitaron un nuevo local destinado a este tipo de productos. Una iniciativa que funcionó bastante bien y con la que daban salida a los completos de plata, marcos de fotos del mismo material, cubiertos... ¡incluso conchas bautismales!

Pero el espíritu emprendedor de Marisa seguía buscando nuevas oportunidades de negocio, y un buen día la impulsó a dedicar una parte de este local a ofrecer una pequeña selección de moda y

complementos para mujer. La nueva sección de la tienda fue todo un boom y así fue como casi sin darse cuenta nacieron Los Trapitos de Anastasia; la primera tienda de moda y complementos que Marisa puso en marcha y que rápido comenzó a darle muchas alegrías.

Y es que lo que comenzó como una "prueba piloto" en un pequeño rincón de ese local adicional para la joyería, se convirtió en una de las tiendas favoritas de las talaveranas que buscan moda a buen

precio y capaz de encajar con cualquier tipo de estilo.

**EL TRABAJO,
LA CLAVE DEL ÉXITO**

Los Trapitos de Anastasia vieron la luz en 2019 y desde entonces cada día llegan hasta el local nuevas prendas adaptadas a todas las tallas y formas de vestir que hacen que sus más fieles clientas, esperen con ansia las nuevas publicaciones que Marisa hace en redes sociales mostrando las nuevas incorporaciones a su tienda.

Una vez que esta primera tienda estuvo consolidada, en 2023 abrió sus puertas Maloca. El nuevo proyecto de Marisa: una tienda de moda en pleno centro de Talavera de la Reina, al igual que su hermana, y con los mismos valores que Los Trapitos de Anastasia.

**MODA PARA TODAS
EN TALAVERA**

Tanto Maloca como Los Trapitos de Anastasia ofrecen una amplia variedad de estilos, tallas y diseños. Además, el asesoramiento personalizado a cada una de sus clientas es una de las señas de identidad de las dos marcas. De hecho, Marisa nos cuenta cómo conocer a su clientela es fundamental para llevar hasta su tienda justo lo que están buscando: "cuando hago los pedidos veo una prenda y pienso en si le gustaría o no a mis clientas. Muchas veces veo una prenda y rápidamente me vienen a la cabeza algunas de ellas a las que sé que les encantarían y no dudo en llevarlas a Talavera. Por supuesto me gusta también conocer el género y la calidad y jamás llevo hasta mis tiendas algo que yo no me podría. Esa es una norma fundamental a la hora de hacer mis pedidos y renovar las prendas de los locales".

"Todas las semanas reponemos nuevas prendas para poder así llegar a todas nuestras clientas sin importar talla o edad"



**UN NEGOCIO FAMILIAR
E INTERGENERACIONAL**

Y es que, si antes hablábamos del importante papel de las empresas familiares en nuestra ciudad, tenemos frente a nosotros a una defensora de Talavera, del trabajo en equipo y, por supuesto, en familia.

Nuestra protagonista trabaja mano a mano con el mejor partner que podría tener: su hijo Diego. Un joven que, siendo ingeniero y licenciado en derecho de formación y de profesión, cuando vio que su madre necesitaba ayu-

da y tuvo la oportunidad de hacerlo; no dudó en unirse a ella dejando su trabajo en Madrid para dedicarse en cuerpo y alma al negocio de moda que su madre había puesto en marcha y en el que él confió también desde el principio.

Los dos son grandes defensores de Talavera en todos sus aspectos, desde la calidad de vida de la que se disfruta en la ciudad, hasta las oportunidades de negocio que brinda a quienes luchan y trabajan por sus sueños. "No creo que Talavera se encuentre en in-



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/ Ciudad de Faenza, 2
45600-Talavera de la Reina - Toledo

Tel. y Fax: 925 80 50 29
Móvil: 606 255 098

Email: info@globalei.es

www.globalei.es

ferioridad de condiciones y en peor situación que otras muchas ciudades de España. Estoy un poco cansada de que siempre se tenga de la ciudad esa imagen de poco próspera. La prueba de ello es que tiendas como las nuestras están funcionando y eso es gracias al apoyo a los pequeños comercios por parte de los talaveranos. La ciudad semueve gracias a que todos aportamos nuestro granito de arena y apostamos por ella". Comenta Marisa cuando alabamos su decisión de abrir dos tiendas dedicadas al comercio local en Talavera bajo la amenaza de las grandes superficies y cadenas de moda que parecen acapararlo todo.

Pero lo cierto es que en los tiempos que corren y con la feroz competencia de las grandes marcas, negocios como Los Trapitos de Anastasia y Maloca deben saber muy bien qué teclas tocar para diferenciarse y mantenerse a flote. Marisa y Diego tienen muy claro que el asesoramiento y el trato personal con el que se atiende a cada persona que entra en sus tiendas es un elemento diferenciador. Un acompañamiento que consiguen gracias al buen hacer del personal al cargo de cada tienda: profesionales con experiencia que se esfuerzan por conocer los gustos y preferencias de cada cliente y se aseguran de que lo que se llevan siempre les ayude a potenciar su belleza y estilo.

Además el conseguir en los dos locales el equilibrio perfecto entre precios competitivos para sus clientes y rentables para la empresa, es otra de las marcas diferenciadoras que las tiendas. Que

“Contar con profesionales con experiencia para nuestras tiendas ha sido todo un acierto”



velan por poner al alcance de sus clientes la relación calidad-precio que todos buscamos al ir de compras.

UN FUTURO POR DELANTE

Con Los Trapitos de Anastasia más que consolidada y Maloca despegando tras su apertura el pasado noviembre, Marisa y Diego ahora mismo están enfocados en asentar las bases de su nueva

tienda y en potenciar todo lo que tienen que ofrecer en los dos locales, ya sea a través de las redes sociales, cuidando al máximo la decoración y distribución de las tiendas y cómo no, a través del boca-boca del que se encargan las clientas que descubren sus prendas y quedan conquistadas al instante. Por eso, el futuro de Marisa pasa por reforzar las tiendas que ya tiene abiertas, pero

sin perder de vista la meta de seguir creciendo.

La historia de emprendimiento de Marisa es la prueba de que el comercio en Talavera sigue vivo y de que tiene una gran proyección por delante siempre que las cosas se hagan bien y se estudien todas las estrategias necesarias para ir más allá. ¡Y es que apostar por lo nuestro siempre tiene premio! ■

“La constancia, el trabajo y la ilusión son ingredientes fundamentales para que un negocio siga adelante”



Textos: Tomás Arriero

LA PUBLICIDAD CONSTANTE LLEVA AL ÉXITO DE NUESTRA MARCA

¿Recuerdas esas marcas que hicieron mucha publicidad hace años o hace meses? No, probablemente no, si han desaparecido del escaparate de los medios.

La publicidad constante juega un papel fundamental en el **éxito y la longevidad de una marca**. Más allá de las campañas esporádicas y puntuales, mantener una presencia publicitaria continua es esencial para construir y mantener relaciones sólidas con los consumidores y la relevancia en un entorno altamente competitivo.

La clave para cualquier marca es **permanecer en la mente del consumidor**, algo difícil de conseguir sin "hablarle" todo el tiempo, sin realizar una publicidad constante. Según Philip Kotler, autoridad en marketing, la repetición constante de los mensajes publicitarios es crucial para aumentar el reconocimiento de la marca y construir una conexión emocional con los clientes.

En un mundo donde las tendencias y las preferencias del consumidor cambian rápidamente, la publicidad constante desempeña un papel vital para **mantener la relevancia de una marca**. Como lo señala Seth Godin, experto en marketing, la consistencia en la presencia de una marca en el mercado ayuda a mantenerla en la mente del consumidor y la protege contra la obsolescencia.

Además, la publicidad constante contribuye a la construcción de **confianza y credibilidad a largo plazo**. Según Don Schultz, autoridad en marketing integrado, una presencia consistente en la publicidad demuestra compromiso y estabilidad,



reforzando la confianza del consumidor en la marca.

Por si fuera poco, la publicidad constante **estimula una demanda sostenida** de los productos o servicios de una marca. Como afirma Kotler, mantener una presencia publicitaria continua ayuda a que la marca permanezca en la mente del consumidor y a estimular la compra repetida, lo que contribuye al crecimiento y la rentabilidad a largo plazo.

Si **contraponemos los beneficios de la publicidad constante con la que realizan puntualmente algunas empresas**, podemos ver, de manera más clara, su necesidad:

- **Recuerdo:** La publicidad constante mantiene la marca en la mente del público de forma continua, reforzando su presencia y recuerdo. La publicidad puntual mantiene el recuerdo solo durante la campaña, disminuyendo drásticamente cuando termina.

- **Presencia en el mercado:** La publi-

cidad constante mantiene la marca visible y relevante, mientras que la publicidad esporádica conduce a una presencia intermitente que se olvida entre campañas.

- **Confianza y credibilidad:** La publicidad constante demuestra compromiso y estabilidad, construyendo confianza a largo plazo, mientras que la puntual puede generar dudas sobre la consistencia y la credibilidad de la marca.

- **Visibilidad:** La publicidad constante asegura una visibilidad permanente alcanzando al público de manera continua. Por el contrario, lanzar mensajes puntuales expone menos a la marca.

- **Refuerzo del mensaje:** La publicidad constante fortalece los valores y la identidad de la marca, mientras que la esporádica puede diluir el mensaje de marca al limitarse a momentos específicos, lo que dificulta su consolidación.

- **Adaptación a los cambios:** La pu-

blidad constante envía en cada momento el mensaje pertinente con la posición de la empresa ante los cambios; mientras que si comunicamos puntualmente dejamos de contarle al mercado, en determinados periodos, cómo evoluciona la marca o productos.

- **Generación de demanda:** La publicidad continua crea demanda continua de nuestros productos o servicios. La publicidad puntual genera picos y valles en la demanda, lo que dificulta la planificación y gestión de inventario.

- **Construcción de relaciones:** La publicidad constante crea relaciones sólidas y duraderas con los consumidores, mientras que la puntual logra otras más superficiales y transitorias.

Según el **II Estudio Eficacia Publicitaria de AERC RadioValue**, realizado en España en el último año, señala que existe una correlación directa entre inversión y recuerdo, como parece evidente. Resulta interesante destacar que el top 3 de marcas por recuerdo invierten en radio 5 veces más que la media del sector. Estas marcas son Mutua Madrileña, El Corte Inglés y Amazon. Cuando el estudio ayudaba a los encuestados sugiriéndoles un sector, el pódium lo ocupaban Mutua Madrileña, El Corte Inglés y la ONCE.

En este mismo estudio se refleja que las marcas top en inversión, Movistar y Vodafone, no entraban entre las diez más recordadas. Ambas se mostraban coincidentes en la baja presencia de la radio en su mix de medios. ■



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

HNOS. FERNÁNDEZ PEÑO

LA SOLIDEZ DE LA EXPERIENCIA



En nuestro afán por repasar la historia y mirar hacia el futuro junto a las empresas que conforman el tejido empresarial de Talavera, nos topamos de nuevo con una empresa familiar. Una de esas empresas que ya son insignia en nuestra zona y que siguen cosechando éxitos, comenzando proyectos ilusionantes y evolucionando año tras años. Hablar de Hnos. Fernández Peño es hablar de calidad, de compromiso y de rigor en el trabajo. Y es que solo con estas características puede mantenerse viva y en constante crecimiento una organización que vio la luz en los años 40 como una sencilla fragua y ahora forma parte de proyectos de esos que impresionan al pasar por ellos y que albergarán otros nuevos durante muchos, muchos años.

Hemos hablado con los gerentes de Hnos. Fernández Peño para conocer su historia, su empresa y sus objetivos en profundidad, sin olvidarnos de su actividad principal: el diseño, fabricación y construcción integral de edificios para empre-

sas, naves industriales, hangares... ¿Nos acompañas a descubrir un poco más sobre una de las empresas más populares de la zona?

No es demasiado habitual encontrar empresas con tanta trayectoria que hayan conseguido mantenerse en el tiempo, evolucionar y adaptarse a cada momento para seguir adelante. Desde que fue fundada en 1940, ¿cómo ha sido la evolución? ¿Cómo fueron los inicios de lo que hoy es Hnos. Fernández Peño?

Efectivamente, fue en los años 40 cuando el germen de lo que somos hoy en día se puso en marcha. Justiniano Fernández del Mazo fue el fundador de una pequeña fragua donde se hacía algo de cerrajería de la época y reparación de elementos de labranza. Todo un viaje a través del tiempo hasta llegar a

nuestros días; han pasado ya dos generaciones y como decías nos hemos ido adaptando y evolucionando según las necesidades del mercado dentro de nuestra actividad que sigue, al fin y al cabo, muy ligada a la transformación del acero, pero ahora centrados en los elementos para edificación.

Del mismo modo que la empresa ha evolucionado, también lo habrá hecho el perfil del cliente. ¿Cuál es el tipo de cliente al que atendéis en la actualidad?

Por lo general, el perfil de nuestro cliente es bastante amplio, ya que puede ir desde un particular hasta una ingeniería, pasando por empresas privadas o públicas que tienen que hacer o desarrollar un proyecto en el que una parte necesita alguno de los productos o materiales que fabricamos y montamos.

Pueden necesitar cualquier tipo de estructura metálica (soldada o atornillada), cubiertas y cerramientos de fachada tanto hormigón así como chapas. Intentamos cubrir todas las necesidades del cliente y para ello contamos con un departamento técnico compuesto por ingenieros y técnicos delineantes que tienen a su alcance los mejores programas y herramientas para ofrecer a los clientes el proyecto que están buscando.

Tantos años en el sector os ayudarán a identificar las crisis y oportunidades. ¿Cómo las gestionáis? ¿En qué situación se encuentra vuestro sector en la actualidad?

Los ciclos en esta actividad, como en muchas otras, también surgen y suelen llegar cuando la economía en general decae. Por lo tanto, debemos de tener la capacidad de encogernos y mantenernos hasta que vuelva a repuntar. Pero lo cierto es que en la actualidad estamos viviendo unos años con buen ritmo y demanda en nuestro sector.

“Nos hemos ido adaptando y evolucionando según las necesidades del mercado”

Ahora que ya sabemos cuál es el escenario actual... ¿Cómo veis el futuro del sector?

No podemos predecir el futuro, pero somos optimistas y positivos ante él. Lo importante es seguir manteniendo la ilusión y estar preparados para todos los cambios que puedan venir.

¿Qué hace diferente a vuestra empresa? ¿Cuál es el secreto para no solo manteneros sino haber seguido creciendo desde los inicios?

Por lo general, cualquier tipo de empresa similar a la nuestra que se dedique a lo mismo y tenga más o menos el mismo volumen hace los mismos tipos de trabajos y normalmente lo hacen bien. Pero nosotros siempre buscamos ir un poco más allá. La formación y profesionalidad de nuestro personal, estar siempre actualizados tanto en tecnología, maquinaria, como en programas informáticos para el desarrollo de nuestra actividad...

Además, algo que sin duda nos mantiene y nos hace ir creciendo es el buen trato que siempre intentamos dar a nuestros clientes en todas las fases y desarrollos de su proyecto, en los que aportamos toda nuestra experiencia y prestamos ayuda ante cualquier inconveniente que pueda suceder antes los cuales, por supuesto, también ofrecemos soluciones.

Como comentabais, el futuro no podemos predecirlo ni controlarlo pero sí podemos hacer planes y proyectos para cuando llegue el momento, ¿cuáles los vuestros?

Seguir trabajando con la misma ilusión que hasta hoy y mejorar en todo lo que sea posible. Por supuesto, aprender de los errores y si la demanda continúa pues ir creciendo poco a poco para poder atender a todos.

¿Cuántas personas forman el equipo de la empresa? ¿Son en su mayoría talaveranos?

Actualmente los que forman parte de nuestra empresa somos unas 50 personas distribuidas entre, ofici-



“Nos adaptamos y atendemos a cualquier tipo de cliente y proyecto”



na técnica, fabricación y montaje, proceden en gran parte de la zona o comarca de Talavera, la mayoría de Calera y Chozas. Algo natural ya que ahí es estamos ubicados, pero también de pueblos de alrededor y de Talavera.

¿Cómo definiríais la filosofía de la empresa?

Sin duda lo que nos puede distinguir, y así lo entendemos nosotros, del resto de empresas que se dedican a lo mismo, es la capacidad que tenemos de poder atender desde a un cliente que requiera una actuación relativamente pequeña a obras realmente significativas y en cualquiera de los ca-

sos empleamos la misma dedicación para que el cliente quede satisfecho.

¿De qué forma estáis comprometidos con el cuidado del medio ambiente?

Cumplimos todo tipo de normativas y además disponemos de empresas externas que se encargan de gestionar todos los residuos. Estamos muy concienciados en este aspecto.

¿Cómo ha impactado la normativa contra incendios en la elección de materiales para edificios industriales?

En los últimos años, arropada por la normativa contra incendios, han tenido una mayor presencia las estructuras de hormigón para edificios industriales ya que se comportan mejor frente a la resistencia al fuego, aunque para nosotros, personalmente, resultan menos versátiles pero gozan de ese plus en cuanto a normativa. Pero lo cierto es que cada vez encontramos herramientas que nos hacen más competitivos frente a esto y con la aplicación de pinturas adecuadas en taller, conseguimos que nuestros trabajos lleven ya un certificado RF siguiendo las especificaciones del proyecto. ■





CONVIERTE TU SITIO WEB EN UN IMÁN DE CLIENTES

En la era digital, tener un sitio web que simplemente “se vea bien” no es suficiente. Tu plataforma online debe ser una herramienta estratégica que no solo atraiga visitantes, sino que los convierta en clientes leales. Aquí es donde el Inbound Marketing Automation (IMA) entra en juego, transformando tu sitio en un potente motor de ventas. Este artículo no solo te explicará qué es el IMA, sino cómo puedes usarlo para revolucionar tu estrategia digital.

ENTENDIENDO EL INBOUND MARKETING AUTOMATION

El Inbound Marketing Automation es una estrategia sofisticada pero accesible, diseñada para negocios que buscan optimizar su funnel de ventas online. Combina técnicas de marketing digital como SEO (Search Engine Optimization), SEM (Search Engine Marketing), marketing de contenidos y marketing en redes sociales con la automatización de marketing. El objetivo es claro: atraer a los usuarios adecuados y convertirlos en clientes, todo de manera automática y eficiente.

¿CÓMO FUNCIONA?

El proceso se centra en cuatro fases principales:

Atracción: Todo comienza con el tráfico. Utilizando SEO y SEM, atraes visitantes a tu sitio. Pero no cualquier visitante: tu contenido debe ser diseñado para atraer a aquellos que tienen mayor probabilidad de convertirse en clientes. Esto se logra a través de contenidos que responden a

sus necesidades específicas y que los enganchan desde el primer clic.

Conversión de Visitantes en Leads: Una vez que los visitantes llegan a tu sitio, el siguiente paso es convertirlos en leads. Esto se logra mediante formularios opti-



mizados, ofertas de contenido (como ebooks, webinars, guías prácticas) y llamadas a la acción (CTAs) que capturan información esencial sobre estos prospectos.

Nutrición de Leads: Con la información recopilada, comienza el proceso de nutrición. A través de emails personalizados y contenido dirigido según el comportamiento y preferencias de los usuarios, mantienes a los prospectos comprometidos y preparados para la siguiente fase.

Cierre de Ventas: Finalmente, los leads calificados son transformados en ventas. Las herramientas de automatización pueden ayudar a los equipos de ventas a enfocarse en los leads más prometedores, aumentando las tasas de conversión a través de procesos más eficientes y personalizados.

LA IMPLEMENTACIÓN REAL EN EL MUNDO EMPRESARIAL

Para que veas cómo funciona esto en la práctica, consideremos el caso de una empresa ficticia, Digi-tech Solutions, especializada en soluciones de software. Digi-tech comenzó implementando

manual, permitiendo que los equipos se enfoquen en tareas de mayor valor.

Mejor ROI: Al optimizar la conversión de leads en clientes, se maximizan los recursos de marketing y se mejora el retorno de inversión.

técnicas de SEO y SEM para atraer tráfico relevante. A continuación, utilizó landing pages con ofertas de valor como demos gratuitas y descargas de guías para captar información de prospectos. Con esta información, iniciaron campañas de email segmentadas para educar y mantener el interés de sus leads, llevándolos gradualmente hacia la decisión de compra.

RESULTADOS ESPERADOS Y BENEFICIOS

Al integrar el Inbound Marketing Automation, empresas como Digi-tech han visto un aumento significativo en la calidad del tráfico web y una mejora en las tasas de conversión. Los beneficios son claros:

Mayor eficiencia: La automatización reduce la carga de trabajo

Relaciones más fuertes: El marketing de contenido y la comunicación personalizada fortalecen la relación con los clientes, aumentando la lealtad y la satisfacción.

El Inbound Marketing Automation no es solo una estrategia para grandes corporaciones; es accesible para empresas de todos los tamaños que desean mejorar su presencia online y maximizar sus resultados de ventas. No se trata solo de atraer tráfico, sino de atraer el tráfico correcto y convertirlo de manera eficaz. Así que, si estás buscando transformar tu sitio web de un simple escaparate a un dinámico generador de clientes, el IMA podría ser justo lo que necesitas para llevar tu negocio al próximo nivel. ¿Estás listo para hacer que tu sitio web trabaje tan duro como tú? ■

“LOS CUATRO ACUERDOS” DE MIGUEL RUIZ

¡Empresarios y emprendedores! En esta ocasión desde Fundación Futurart os invitamos a descubrir cómo prepararse para una transformación poderosa con “Los Cuatro Acuerdos” de Miguel Ruiz. En esta lectura, encontrarán una guía sabia y práctica para alcanzar una libertad personal y profesional que transformará la manera en que enfrentan los desafíos del mundo empresarial.

Imaginen un mundo donde los acuerdos que hacen consigo mismos son la clave para el éxito y la plenitud. En “Los Cuatro Acuerdos”, Ruiz nos lleva en un viaje profundo hacia una vida de autenticidad y realización. Aquí les destaco los mensajes clave que resonarán con cada líder:

1. SÉ IMPECABLE CON TUS PALABRAS:

El poder de la comunicación no puede subestimarse en los negocios. Ruiz nos recuerda que

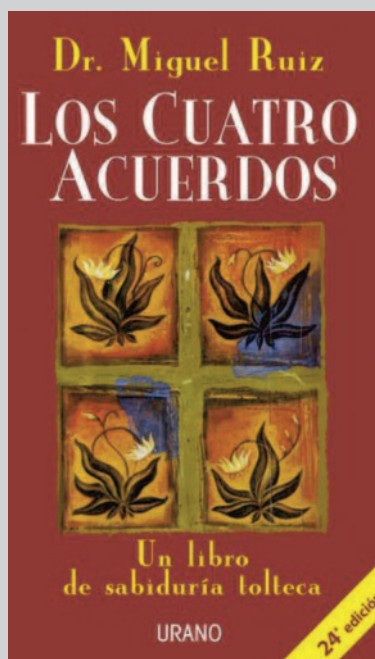
nuestras palabras tienen un impacto tremendo en nuestros resultados. Al comprometernos a ser impecables con lo que decimos, construimos confianza, fomentamos relaciones sólidas y creamos un ambiente propicio para el éxito.

2. NO TE TOMES NADA PERSONALMENTE:

En el ajetreo empresarial, las críticas y los contratiempos pueden parecer personales. Pero Ruiz nos enseña que la mayoría de las veces, lo que los demás hacen o dicen es un reflejo de su propia realidad, no de la nuestra. Al liberarnos de tomarlo personalmente, mantenemos nuestra paz mental y podemos concentrarnos en lo que realmente importa: nuestros objetivos empresariales.

3. NO HAGAS SUPOSICIONES:

¿Cuántas veces las suposiciones



han llevado a malentendidos y errores costosos en los negocios? Ruiz nos desafía a comunicarnos de manera clara y directa, a hacer preguntas y aclarar dudas en lugar de asumir. Esta simple práctica puede salvarnos de conflictos innecesarios y abrir el camino a una colaboración efectiva.

4. HAZ SIEMPRE LO MÁXIMO QUE PUEDES:

En un mundo empresarial competitivo, dar lo mejor de uno mismo puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento. Ruiz nos anima a esforzarnos en cada tarea, a no dejar nada en la mesa. Al comprometernos a hacer siempre nuestro máximo esfuerzo, creamos un hábito de excelencia que nos lleva a alcanzar metas que parecían inalcanzables.

Empresarios y emprendedores, “Los Cuatro Acuerdos” de Miguel Ruiz es un tesoro de sabiduría atemporal que transformará su enfoque hacia los negocios y la vida misma. Con estos acuerdos como guía, estarán equipados para enfrentar desafíos con gracia, construir relaciones sólidas y alcanzar el éxito que tanto anhelan. ¡Atrévase a vivir con autenticidad y plenitud! ■



Durán

Ferretería

GAMA FORESTAL Y JARDINERÍA

Desbrozadoras	Cortacéspedes
Motosierras	Cortasetos
Motoazadas	Sopladores y pulverizadores



¿Preparados para el buen tiempo?



 <p>Talavera 925 814 365</p>	 <p>Illescas 925 501 796</p>	 <p>Navalmoral 927 535 538</p>
<p>www.ferreteriaduran.es</p>		
<p style="font-size: 0.8em;">      </p>		



QUE LA MEMORIA NO OLVIDE

CATORCE AÑOS DEL ÚLTIMO PARTIDO DEL TALAVERA CF

Se jugó un 9 de agosto de 2010 en El Prado contra el Atlético Pinto y pese a la necesidad de dinero en el Club blanquiazul la entrada costó 1 euro. A los pocos días fenecía.

En el mes de agosto se van a cumplir catorce años de la desaparición del Talavera Club de Fútbol. En dicho mes se puso el punto y final a muchos años de una historia que ha cumplido en abril un siglo, justo desde la aparición del CD Ébora en 1924. Buscar aquí los culpables —si es que realmente los hubo— que ejecutaron al Club blanquiazul no procede; y no lo es porque su tratamiento necesitaría de un espacio del que no precisamos, pero puede que encontremos en los próximos meses.

Pero como refleja la propia sección —Que la Memoria no olvide— seguro que algunos de ustedes recuerdan el empeño que determinadas personas pusieron porque el Club no feneciera, cuando era evidente su muerte. Tanto es así que el entonces entrenador del equipo, que por cierto había jugado la promoción de ascenso a Segunda división B ante el Reus Deportivo y no la pudo lograr, Albert Ferri se empeñó en construir una plantilla que siguiera compitiendo en Tercera división. Todo ello, suponemos, que avalado por la única cabeza visible que quedaba al frente de la entidad —Tino había dimitido— y que no era otro que Juan Ramón Hidalgo.

Y es que la Federación de Castilla-La Mancha de Fútbol había he-

cho público el calendario de Tercera división de la temporada 2010/2011, en el que figuraba el equipo blanquiazul, que además debía enfrentarse al Villarrubia CF el 29 de agosto en El Prado. Curiosamente el equipo que con un gol de penalti en el último minuto privó del ascenso a Tercera al conjunto unionista, entonces dirigido por Vicente Cuesta. Este

dato, junto a la moratoria que la RFEF daba a los clubes con problemas económicos (entre Segunda B y Tercera eran casi 80), podría acercar al conjunto blanquiazul a su supervivencia en la categoría, no hay duda que se había generado una gran confusión tanto en el Club, como en la afición y la propia Ciudad. Pendiente de todo estaba el en-

trenador Ferri, deseoso de poder seguir aportando a la entidad —ya había pagado de su propio bolsillo cuestiones urgentes y necesarias durante la temporada— a pesar de la importante cantidad económica que se le adeuda, seguía pensando que “había solución”. Sobre todo si la negociación AFE-RFEF llegaba a buen puerto. Con la confianza de una solución po-



Éste fue el último equipo del Talavera CF.

sible, Ferri citó a la plantilla para comenzar los entrenamientos con un bloque prácticamente formado en su mayoría por jugadores de la tierra que han militado tanto con el filial como con el conjunto de Tercera. Además, Tino Muñoz comunicaba a los jugadores que el Talavera Club de Fútbol, ya sea en Tercera o en Primera Autonómica Preferente, seguirá existiendo y que además lo hará porque hay unas negociaciones que están llegando a buen puerto con varios empresarios de la ciudad quien entrarían a formar parte de la directiva y que, de hecho, ya están trabajando para ayudar a mitigar los problemas de deudas con los jugadores.

Dicho y hecho el sábado 7 de agosto se programó el primer partido de la pretemporada en El Prado a partir de las 21:00 horas. Como rival, el Atlético Pinto, conjunto perteneciente al Grupo VII

de Tercera división, que traería en sus filas a dos jugadores exblanquiazules como Diego Hervás "Didi" y Agustín López 'Agus'. Y ya es curioso que —desde mi punto de vista para crear más confusión aún— la directiva estableciese como precio de la entrada para asistir al partido el simbólico de 1 euro, con la penurias y las necesidades que se daban en ese momento.

Y ¡claro! que se jugó el partido. Un choque que tuvo como vencedor al conjunto madrileño por el resultado de 0-2; tantos de Jesús y el mencionado Didi, que guardó un minuto de silencio en memoria del que fuera portero del Talavera CF Durán —padre del meta Ángel Luis— y en el que el animoso Ferri fue capaz de juntar a jugadores como Jorge Marugán, Víctor Alcaide, Víctor Martínez, Nacho, Jorge Cabeza, César Lázaro, Bayarri, Gustavo, Gudiel, Jorge, Flo-

rián, Juan, Fabio, Diego, Cayetano, Pepi, Jef, Lumbreras y Carlos. Este sería el último partido del Talavera CF, porque sólo dos días después, el lunes 11 de agosto, Tino anunciaba su adiós definitivo bajo la emisión del siguiente comunicado:

"Por motivos personales, que ya todos conocéis, he decidido presentar mi cese como presidente del Talavera Club de Fútbol, dejando mi lugar al vicepresidente primero del club, don Juan Ramón Hidalgo. Doy las gracias a todos vosotros por vuestro apoyo, comprensión y paciencia hacia mí. Deseo, de todo corazón, lo mejor para el Talavera C.F. en esta nueva etapa que empieza". Desde el club cerámico han querido agradecer al ya ex presidente por sus años de dedicación al equipo más representativo de fútbol de la ciudad: "Queremos dejar patente el agradecimiento que la entidad le

debe a Tino Muñoz, por todos estos años de dedicación al club. *"Así mismo queremos expresar el reconocimiento al enorme sacrificio personal que le ha supuesto el esfuerzo por superar los problemas que nos han acuciado en tiempos recientes, a los que no es ajeno el conjunto del Fútbol en todas las categorías a nivel nacional"*, finalizaba el comunicado.

Y fin de la historia. Al amigo Juan Ramón Hidalgo le correspondería el "triste honor" de ejercer de enterrador y presenciar cómo a principios del mes de septiembre el Talavera CF presentaba las categorías inferiores, una vez que José Antonio Dorado Bielsa abonaba la deuda pendiente con la Territorial de Castilla-La Mancha y hacía pública la creación del Real Talavera CF, que tan sólo un año después hacían visible el CF Talavera de la Reina, padre del actual CF Talavera SAD. ■

NOTA DE REDACCIÓN

A CADA UNO LO SUYO

Al margen del contenido del presente reportaje se hace precisa una reflexión —rectificación en toda regla— puntual que afecta a nuestro anterior capítulo y protagonista: Fernando Núñez Moreno. Y es que abstraído aún por los crueles comentarios de colectivo "Don Balón" imputé al bueno de Fernando un injusto abandono de la presidencia, cuando la realidad es que pese a los infundios de aquél —a Don Balón me refiero— que lo daba por hecho, el presidente acabó la legislatura de tres años que en realidad correspondía a Ignacio Valero Corrochano, cargo al que accedió tras la dimisión al estar ocupando la vicepresidencia primera. Asimismo, Fernando Núñez cuando en 2004 fu sustituido por Martín Muñoz Martín —para todos Tino— entregó los balances económicos sin más deuda que la heredada en 2001 de su antecesor un balance positivo de 21.311 euros. Martín Muñoz Martín mostraba su conformidad —junto a Núñez— sobre el estado de las cuentas el pasado 23 de junio mediante la firma de un documento en el que se detallaban, entre otras cosas, los números de la entidad blanquiazul y su balance de situación. Y así lo rubrica este firmante porque siempre ha seguido los consejos de Alexander Pope, "errar es humano, perdonar es divino, rectificar es de sabios". ■



Tino y Fernando en la hora del relevo. FOTO: La Voz del Tajo.

LA TALAVERA DESCONOCIDA: HISTORIA DE SUS CALLES

4. CALLE CARNICERÍAS

Tramo I - CALLE DE LAS CARNICERÍAS, desde al menos 1551-1931

- CALLE GARCÍA HERNÁNDEZ, 1931-1936

- CALLE CARNICERÍAS, 1937-

Tramo II - CALLE DE LAS PESCADERÍAS, siglo XVI-XVII

- CALLE DE SEVILLA, siglo XVIII-XX

- En 1859 y hasta 1888, dos tramos: CALLE PESCADERÍA Y CALLE DEL CUERNO

- CALLE PESCADERÍAS Y CALLE SEVILLA, 1888-1956

- AVDA. JOSÉ ANTONIO, 1957-1980

- CALLE CARNICERÍAS, 1980-

La calle de Carnicerías surgió como una evolución del paseo de ronda extramuros del primer recinto en su sector este. Topográficamente estuvo condicionada por cierto desnivel de norte a sur, en dirección al río Tajo, y por la existencia en su subsuelo de una corriente de agua. A finales de la Edad Media empezaron a ocuparse los solares y terrenos anexos a la muralla para edificar. Desde 1502 se había ubicado en esta calle una de las dos carnicerías que tenía la villa. La instalación se quedó obsoleta y resultaba insuficiente para la actividad que generaba la demanda de carne para tanta población. A mediados del siglo XVI el concejo por fin pudo construir un nuevo local apropiado para gestionar y tratar las carnes, con matadero y oficinas para la venta: el *edificio de las Carnicerías* (1551), bajo la prelatura del arzobispo Juan Martínez Silíceo, cuyo escudo de armas se colocó sobre la puerta. Desde entonces el establecimiento concejil condicionó el nombre de la calle. Hacia 1945, cuando se derribó el inmueble que albergaba estas carnicerías, el ayunta-



miento decidió trasladar su hermosa portada renacentista a la nueva casa en la plaza del Pan, donde se instaló a la policía local, donde actualmente puede contemplarse con sus tres escudos. En la parte meridional de la vía se habían formado dos callejones que tomaron nombres diferentes: un tramo situado más al este, frente a la plazuela de Santa Leocadia fue denominado duran-

te algún tiempo Calle Pescaderías, dando continuidad a la calle homónima que se dirige al Huerto de San Agustín. Otro tramo paralelo, que terminaba también en ésta última, se llamaba *Calle del Cuerno*, nombre que asociamos a la presencia taurina en la cultura popular talaverana. Este nombre fue erradicado del callejero en la reforma de 1888 cuando el ayuntamiento acordaba que "en los

sucesivo se titule en lo sucesivo de Sevilla, cual se denomina la que está a continuación de aquella, por ser demasiado vulgar el nombre de la primera".

En efecto el tramo final, que tomaba el nombre de Calle de Sevilla al menos desde el siglo XVIII, por la puerta del segundo recinto amurallado allí existente. Si bien durante los siglos XVI y XVII se llamaría calle de las Pescaderías, como aquel tramo antes descrito, pues en las fuentes cronísticas se denomina a la puerta de la muralla, Arco o Puerta de las Pescaderías.

La parte inicial, que conservó siempre el nombre de Carnicerías o Carnecerías, fue transformada en *calle García Hernández*, por el primer ayuntamiento republicano en 1931, en honor de Ángel García-Hernández (Vitoria, Álava, 1900-Huesca, 1930). Militar español. Participó junto al capitán Fermín Galán en el intento de insurrección de Jaca para proclamar la República. Su ejecución, el 14 de diciembre, conmovió a todo el país y contribuyó al desarrollo de las ideas republicanas, convirtiéndose en uno de los "mártires de la República".

Esta realidad multiforme de calles fue transformada radicalmente a finales de los años 1950 y en la década de 1960, procediéndose a la apertura de una gran calle o avenida para la cual se demolieron las casas e inmuebles que existían entre las dos callejuelas arriba descritas, entre ellos el famoso *Parador del Norte*. De tal manera que la desde la calle Santa Leocadia hasta la Ronda del Cañillo tomó del nombre de Avda. José Antonio hasta 1980. En esta fecha el ayuntamiento democrático volvió a recuperar el nombre tradicional de la vía urbana. ■



CAMINO REAL DE GUADALUPE

13 de abril de 2024

1^{er} TRAMO MADRID -ALCORCÓN

Un grupo de 32 entidades públicas y culturales coordinadas por la **ASOCIACIÓN FRAY HERNANDO DE TALAVERA** han concluido este mes de febrero la SEÑALIZACIÓN de los 257 KM del **CAMINO REAL DE GUADALUPE** que une San Jerónimo el Real en la capital de España con el monasterio extremeño de Guadalupe, Patrimonio de la Humanidad.

Se trata de uno de los tesoros olvidados de nuestra ciudad de Talavera, así como de cada uno de los 33 municipios que atraviesa por el que han transitado a lo largo de los siglos personajes trascendentes en la historia de España como Los Reyes Católicos (8 ocasiones), el emperador Carlos V, Miguel de Cervantes, Unamuno, Teresa de Jesús y cientos de miles de romeros.

La Asociación Fray Hernando en coordinación con las entidades municipales, provinciales y religiosas, lleva señalizando desde el año 2017 este viejo camino peregrino. Se han usado mojoneros de granito de media tonelada con cerámica de Talavera incrustada, se han colocado cientos de balizas, carteles informativos, se han abierto 7 albergues públicos, se han puesto en marcha más de 200 peregrinaciones grupales ... y este mes se ha completado la señalización del camino con el área municipal de Madrid.

Es por ello que se ha programado un **ACTO INAUGURAL** por acorde al evento. Se trata de una ruta entre Madrid y Alcorcón en la que participarán cientos de personas que irán precedidas de una representación de los Reyes Católicos a Caballo con toda su corte, bandas de dulzainas, así como de un nutrido grupo de ciclistas y caminantes. Se realizará la bendición de peregrinos e inauguración del primer hito kilométrico del camino por las autoridades presentes. Han sido invitados por



parte de las 33 alcaldías, los presidentes de las tres comunidades autónomas implicadas en el Camino Real: Madrid, Castilla-La Mancha y Extremadura.

Se ha puesto a disposición de los participantes un link para facilitar la inscripción.

<https://evedeport.com/inscripciones>

El acto tendrá lugar a las **10:00 horas del sábado 13 de abril en la Parroquia de San Jerónimo de Madrid.**

El objetivo principal del evento es que en Madrid se conozca este camino que arranca desde el corazón de la ciudad desde el siglo XIV y que por los avatares de la historia cayó en el olvido en el siglo XVIII. Siendo este uno de los momentos más indicados por el auge del senderismo y del turismo de interior, creemos que es el momento indicado para que el camino vuelva a tener la vida que tuvo antaño. ■



HACE YA 50 AÑOS SUCEDÍA EN TALAVERA

Sí, hace medio siglo (Año 1974) que en la Ciudad de la Cerámica residíamos 49.466 personas y ya disponíamos de una residencia sanitaria denominada "Nuestra Señora del Prado" y en la que, curiosamente, la primera persona que nació fue una abulense. Se trataba de una niña a la que se le impuso el nombre de María del Prado y se le regaló una medalla de oro y una canastilla. Sus progenitores eran residentes en la vecina localidad de San Esteban del Valle. A la inauguración de la residencia sanitaria acudiría el Ministro de Trabajo, el toledano Licinio de la Fuente. A la par, pero en Toledo, era inaugurado un centro oncológico para diagnósticos del cáncer, que tendría como madrina a doña Carmen Polo de Franco y a don Marcelo González Martín que efectuó la bendición de las nuevas instalaciones. La vida municipal talaverana se desarrolla en torno a un presupuesto consistorial de 105 millones de pesetas, destinadas en buena parte al alcantarillado y suministro de agua a locales comerciales de las nuevas construcciones. Asimismo, la Diputación Provincial solicita de Obras Públicas el estudio y ejecución inmediata del saneamiento de Talavera. En cuanto a formalismos, el Ayuntamiento hace constar en acta su sentimiento por el asesinato del presidente del Gobierno, Almirante Carrero Blanco, y sufraga una misa funeral por su alma y los junto a él fallecidos en el atentado de ETA.

En el Santuario de la Virgen del Prado se ha instalado una lámpara monumental y seis grandes, costeadas por don Félix Moro; y 12 pequeñas a cargo del Ayuntamiento. Todas son de hierro forjado, obra del artista talaverano



El Hospital Nuestra Señora del Prado, de Talavera se inauguró en 1974 y Francisco Recio nos ofreció un exposición fotográfica hace once años. Asistió al acto el ministro toledano Licinio de la Fuente. FOTO: SESCOAM Y ABC.

Tomás Morales, y componen un conjunto artístico de gran belleza ornamental. Por otro lado, Rafael Ruiz de Luna y sus hijos exponen en la sala Roma, de Madrid, con gran éxito, sus nuevas cerámicas y esmaltes de bello colorido y artística factura.

A nivel comarcal tenemos conocimiento de que el Ministerio de Obras Públicas va a construir un embalse en el río Guadyerbas en Navalcán, destinado al abastecimiento de agua a los municipios de la Campana de Oropesa. Por contra, la mala noticia, pero con final feliz, nos llegaba desde Bue-

naventura, donde una mujer con su hija de dos años y medio se arroja al pozo de una finca y son salvados de perecer ahogados. Todo porque un peón caminero se metió en el pozo pudo evitar que se hundieran hasta que un grupo de personas logró sacarlos a todos, sin más daños que el largo remojón.

Con el año casi agonizando nos encontramos con que ya han nacido mil niños en la residencia sanitaria talaverana. Por tal motivo se le tributa un pequeño homenaje al que ha hecho el número 1.000 con ocasión de su bautizo,

apadrinado por el alcalde don Aureliano Prieto y por doña Herminia Serranilla, esposa del director de la residencia, recibiendo numerosos regalos.

Con la inauguración del nuevo y suntuoso edificio del Banco de Toledo en la Plaza de la Trinidad y el homenaje de la Peña At. Madrid a Julio Eugenio Morales Ruiz, presidente durante 14 años consecutivos, echamos el telón a algunas de las noticias más destacadas de las que tenemos constancia en 1974, justo en este 2024 en el que se cumple medio siglo desde entonces. ■

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



HERRAMIENTAS · MAQUINARIA · TORNILLERÍA
CERRAJERÍA · PROTECCIÓN LABORAL

TU FERRETERÍA DE SIEMPRE



COBERTURA EN 6 PROVINCIAS



90.000 PRODUCTOS EN STOCK



+45 años
MÁS DE 45 AÑOS DE TRAYECTORIA



EQUIPO DE 50 PROFESIONALES



12.000 M² DE INSTALACIONES



FLOTA DE VEHÍCULOS PROPIA

CON LA CERCANÍA
Y EL ASESORAMIENTO
PERSONALIZADO QUE EL
PROFESIONAL NECESITA.



Sede Central
**TALAVERA
DE LA REINA**
925 814 365



Delegación
ILLESCAS
925 501 796



Delegación
**NAVALMORAL
DE LA MATA**
927 535 538