

Futurart

CLAVES EMPRESARIALES Y SOLIDARIAS

TATEC



INCUBADORA DE ALTA TECNOLOGÍA



LO HACEMOS POSIBLE
TEA
TALAVERA



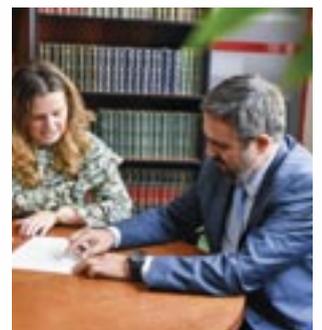
DE UN VISTAZO
BRIGADA ANIMAL
TALAVERA



TIENE LA PALABRA
FERSOMATIC



DE CERCA
MONTAJES ELÉCTRICOS
ANTONIO GODOY



EN VALOR
AEQUITAS LEGIS
ABOGADOS

TECNIGRAF®

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
TEA TALAVERA

[6] TIENE LA PALABRA
FERSOMATIC

[10] DE UN VISTAZO
BRIGADA ANIMAL TALAVERA

[13] DE LEY
JESÚS LÁZARO

[14] A FONDO
INCUBADORA ALTA TECNOLOGÍA

[18] DE CERCA
MONTAJES ELÉCTRICOS ANTONIO GODOY

[22] EN VALOR
AEQUITAS LEGIS ABOGADOS

[24] INICIATIVAS
TIERRAS DE TALAVERA

[25] PUBLICIDAD CON CIRITONE
TOMÁS ARRIERO

[26] DEPORTES
IGROSO

[28] MARKETING ONLINE
ABRAHAM AMOR

[29] ENTRE LÍNEAS

[30] 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

LA IMPORTANCIA DE LOS DÍAS DE DESCANSO Y DESCONEXIÓN



JOSÉ LUIS BODAS

Aprovecho esta época estival para, desde estas líneas, desearles un verano productivo y recordarles de la importancia de unos días de desconexión del trabajo y del disfrute de unos merecidos días de descanso. Y con más razón si se reconoce con algunos de estos indicadores: reducción de la productividad, procrastinación, falta de creatividad, más dificultad para aprender nuevas habilidades, dificultad para la concentración, cambios de humor....

En el vertiginoso mundo empresarial que nos movemos, la presión constante por alcanzar objetivos, cumplir con plazos y superar expectativas, sumado a la dificultad para un buen descanso puede llevar a un agotamiento significativo. Esta situación afecta tanto a la salud física como mental de la plantilla y, en consecuencia, al rendimiento de las empresas. En este contexto, los días de descanso y desconexión se erigen como una prioridad imperativa, no solo para el bienestar personal, sino también para la eficiencia y productividad empresarial.

El descanso adecuado es necesario para la recuperación del cuerpo y la mente. Durante los días de desconexión, el cuerpo tiene la oportunidad de recuperarse del estrés acumulado. Esto no solo mejora el bienestar general, sino que también previene de males mayores relacionados con el estrés. A nivel mental, desconectarse del trabajo permite reducir la ansiedad y la depresión, problemas cada vez más comunes en el entorno laboral moderno. Las pausas regulares y los períodos de descanso prolongados son esenciales para mantener una salud

mental equilibrada, lo que a su vez promueve una actitud positiva y mayor satisfacción laboral.

Contrario a lo que podría pensarse, trabajar sin descanso no incrementa la productividad y merma notablemente la creatividad, elemento crucial en el mundo empresarial. Diversos estudios han demostrado que los empleados que toman descansos regulares y disfrutan de vacaciones adecuadas muestran niveles más altos de productividad y eficiencia. Un descanso adecuado permite a los empleados regresar al trabajo con una mente fresca y revitalizada, lo que mejora su capacidad de concentración, creatividad y resolución de problemas.

Fomentar el descanso y la desconexión entre los empleados es una señal de que la empresa valora su bienestar. Esto no solo mejora la moral de los empleados, sino que también puede atraer y retener talento. Las empresas que promueven una cultura de equilibrio entre el trabajo y la vida personal son percibidas como más humanas y responsables, lo que mejora su reputación y atractivo en el mercado laboral.

En conclusión, los días de descanso y desconexión no son un lujo, sino una necesidad fundamental en el entorno empresarial moderno. Al priorizar el bienestar de los empleados a través de períodos de descanso adecuados, las empresas no solo mejoran la salud y la satisfacción de su personal, sino que también potencian su productividad, creatividad y cohesión, garantizando así un éxito sostenible a largo plazo. ■

LA IMPORTANCIA DE LA RED DE APOYO NATURAL EN LA VIDA DE LAS PERSONAS CON TEA



VALERIA CASSINA
FOTOGRAFÍA

Es indiscutible que las Asociaciones y entidades de nuestro sector, favorecen a la calidad de vida de las personas con Autismo, sin embargo las redes de apoyo natural de las personas con Autismo influirán dentro del desarrollo de la persona, el diagnóstico y su pronóstico.

El Trastorno del Espectro Autista (TEA) es una condición neurobiológica que afecta la comunicación, la conducta y la interacción social. Las personas con TEA pueden enfrentar desafíos significativos en su vida diaria (comunicación, habilidades sociales,

comprensión del contexto, integración sensorial, etc), y la presencia de una red de apoyo sólida puede marcar una diferencia crucial en su bienestar y desarrollo durante el ciclo vital. Dentro de esta red, las familias desempeñan un papel fundamental, proporcionando estabilidad, recursos, amor y apoyo constante.

LA RED DE APOYO NATURAL

Una red de apoyo natural se compone de personas cercanas al individuo, como familiares, amigos, vecinos y miembros de la comunidad. Este tipo de red es esen-

cial para cualquier persona, pero es especialmente crucial para aquellas con TEA o con algún otro trastorno del neurodesarrollo, ya que pueden enfrentar dificultades únicas que requieren un entendimiento y un apoyo continuo. Los beneficios de una Red de Apoyo Natural aportan estabilidad emocional y seguridad que ayudan a encarar los desafíos diarios, por ejemplo en el área de Salud Mental. Las personas con TEA a menudo experimentan ansiedad y estrés debido a cambios en su entorno y rutina, y tener una red de apoyo que conozca las ne-

cesidades específicas y adapte el entorno a la persona, proporcionará un entorno y experiencias de vida seguras y predecibles, lo que puede ayudar a reducir estos sentimientos y fomentar una regulación emocional más ajustada.

Una de las áreas de necesidad de las personas con TEA es el desarrollo de autonomía personal en las actividades básicas e instrumentales de la vida diaria. Por ello, la vida diaria puede presentar múltiples desafíos prácticos, desde la gestión de citas médicas hasta la realización de activida-



des cotidianas. Una red de apoyo natural es un factor fundamental para el abordaje de los desafíos prácticos de la vida diaria, así como una guía y respaldo en sus procesos de toma de decisiones. Este respaldo puede ayudar a garantizar que las decisiones tomadas sean en su mejor interés y que se sientan comprendidos y valorados en el proceso.

Además, las redes de apoyo fomentan a las personas con TEA a desarrollar y mejorar sus habilidades sociales y a fomentar el desarrollo social. Las interacciones repetidas y predecibles con personas conocidas, así como la adaptación de las experiencias en función de los propios intereses de la persona con TEA, facilitan la práctica de habilidades comunicativas y sociales en un ambiente seguro.

EL PAPEL CRUCIAL DE LA FAMILIA

Las familias fundamentalmente son el núcleo de la red de apoyo

natural y juegan un rol insustituible en la vida de las personas con TEA y contribuyen significativamente al bienestar de sus miembros con TEA.

El apoyo emocional y la aceptación incondicional por parte de la familia son fundamentales para el bienestar emocional de las personas con TEA. Este apoyo emocional proporciona una base sólida sobre la cual pueden desarro-

llarse y enfrentar los desafíos de la vida con mayor resiliencia.

Por otro lado, el entorno familiar de la persona, al convivir estrechamente con las particularidades de la persona y su funcionamiento, desarrollan una comprensión profunda de sus necesidades, preferencias y desafíos. Esta comprensión permite a los miembros de la familia adaptar su comunicación, su rutina y sus in-



teracciones para satisfacer mejor las necesidades de la propia persona independientemente de la etapa de desarrollo en la que se encuentre, fomentando un ambiente de apoyo y comprensión. Además de entidades como la nuestra, que velamos por los derechos de las personas con Autismo, las familias a menudo actúan como defensores de sus miembros con TEA, abogando por sus derechos y necesidades en diversos contextos, como el educativo, sanitario o laboral. Esta defensa del colectivo de personas con TEA, persigue asegurar que la persona con TEA reciba el apoyo y los recursos adecuados para prosperar, y sobre todo para el proceso de identificación y acceso a servicios y recursos que pueden beneficiar a la persona con TEA. Esto incluye terapias, programas educativos, actividades recreativas, empleo justo y en igualdad de oportunidades, respeto de necesidades y valores, etc., que contribuyen al bienestar y el futuro del individuo.

En definitiva, la importancia de una red de apoyo natural en la vida de las personas con TEA no debe subestimarse. Esta red, con la familia en su núcleo, se convierte en un factor crucial que proporciona la estabilidad, comprensión y apoyo necesarios para que las personas con TEA puedan enfrentar los desafíos de la vida diaria y alcanzar su máximo potencial. La colaboración y el compromiso de la familia y la comunidad, con los servicios especializados, son esenciales para construir un entorno inclusivo y de apoyo donde las personas con TEA puedan florecer. ■



FERSOMATIC

MÁS DE 25 AÑOS EN EL SECTOR DEL VENDING

Lleváis más de 25 años en el sector del vending. ¿Cómo habéis vivido su evolución y qué puntos destacaríais de ella?

Llevamos más de 25 años en el sector del vending y ha sido un largo viaje lleno de cambios y avances. Desde nuestros inicios, hemos visto como la tecnología y el cambio de hábitos de los consumidores han transformado completamente la industria del vending.

Evolución tecnológica: Al principio, las máquinas expendedoras eran bastante básicas ofreciendo solo productos limitados y con métodos de pago tradicionales. Hoy en día, nuestras máquinas están equipadas con tecnología avanzada permitiendo el pago con aplicaciones móviles, tarjeta o dinero en efectivo.

Diversificación de productos: Hemos pasado de ofrecer solo snacks y bebidas a incluir una amplia gama de productos, desde alimentos frescos, artículos de higiene o tecnología.

En resumen, la evolución del sector del vending ha sido impresionante y en Fersomatic estamos orgullosos de haber sido parte de esta transformación siempre buscando innovar y mejorar para ofrecer el mejor servicio posible.

Ofrecéis diferentes líneas de negocio basadas siempre en el vending. Dependiendo de cada una de ellas... ¿Qué tipo de per-



La idea de PicaPica24h nació hace varios años con el objetivo de ofrecer una solución de vending 24h que fuera rentable, autónoma y sin necesidad de una gran inversión inicial.

sonas pueden dedicarse al sector del vending?

El sector del vending es muy versátil y ofrece una gran oportunidad de negocio a cualquier persona con ganas de emprender un negocio rentable, que quiera tener tiempo para otras actividades o compaginarlo con otra actividad. La ventaja de dedicarse al mundo del vending ya sea con PicaPica24h o con OpenBlue24h, es la

libertad de no tener que dedicarse a tiempo completo a esta actividad y no tener la necesidad de contratar personal.

La idea de Pica&Pica24h nació ya hace algunos años y se mantiene en plena forma. ¿Cuál creéis que es el secreto de su éxito?

La idea de PicaPica24h nació hace varios años con el objetivo de ofrecer una solución de vending

24h que fuera rentable, autónoma y sin necesidad de una gran inversión inicial.

El secreto de nuestro éxito radica en varios factores:

Adaptabilidad: nos adaptamos a todo tipo de locales y necesidades, permitiendo que nuestras tiendas puedan instalarse en cualquier espacio, desde fachadas hasta escaparates.

Innovación y calidad: Hemos de-





sarrollado un modelo de negocio innovador y polivalente, que no solo es fácil de gestionar, sino que también ofrece una amplia gama de productos.

Apoyo integral: Acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso, desde la solicitud de información hasta la puesta en marcha de la tienda.

Rentabilidad y autonomía: este modelo de negocio permite generar beneficios las 24 horas del día sin necesidad de personal ni dedicación contante. Esto lo hace especialmente atractivo para profesionales autónomos que buscan una fuente de ingresos pasivos.

Experiencia y trayectoria: Con más de 25 años de experiencia en el sector del vending, hemos perfeccionado nuestro modelo de negocio y nos hemos consolidado como líderes en el mercado.

Por otro lado, contáis con OpenBlue24h ¿Cómo definiríais este otro modelo de negocio? ¿Quiénes se interesan por él? ¿Tienen el mismo perfil que aquellos que quieren abrir un Pica&Pica24h?

Openblue24h es un modelo de negocio innovador que combina lavanderías autoservicio con tiendas automáticas 24 horas en un mismo espacio. Este formato permite ofrecer una amplia gama de servicios, desde lavado y secado de ropa hasta la venta de snacks, bebidas y otros productos.

Las personas que se interesan por OpenBlue24, principalmente son emprendedores que buscan un negocio de fácil gestión y que

no requiera una dedicación constante.

Aunque hay similitudes con las personas que quieren abrir un PicaPica24h, los perfiles pueden variar. Los perfiles de PicaPica24h suelen estar más enfocados en el sector de la alimentación y vending, mientras que los de OpenBlue24h buscan una combinación de servicios que incluye tanto lavandería como vending.

En resumen, ambos perfiles comparten el deseo de emprender en un negocio rentable y de bajo mantenimiento pero con enfoques ligeramente diferentes.

Además, también contáis con La Habana Café que funciona como operador de vending y ofrecéis

también la venta de máquinas a otros profesionales. ¿Cuál es la mejor forma de gestionar tantas líneas de negocio desde un mismo "cuartel general" y de que todas funcionen con tanto éxito?

Te diría que gestionar múltiples líneas de negocios desde un "mismo cuartel general" requiere una combinación de estrategias bien definidas y una excelente coordinación como, por ejemplo:

Diversificación y especialización: cada línea de negocio, como La-Habanacafé, PicaPica24h y OpenBlue24h tiene su propio equipo especializado, esto asegura que cada área reciba la atención y el conocimiento específicos que se necesita para mejorar.

Para nosotros, seguir operando desde Talavera y contar con profesionales de la zona es un orgullo y una responsabilidad.



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)



Tecnología, automatización y formación continua: Utilizamos sistemas de gestión avanzados que nos permiten monitorizar y controlar todas nuestras operaciones desde un solo lugar, además invertimos en formación continua de nuestro personal para que estén al día con las últimas tecnologías y tendencias del mercado.

Estos son algunos de los pasos que utilizamos para que nuestras líneas de negocio funcionen con éxito y se complementen entre sí, ofreciendo un servicio integral y de alta calidad a nuestros clientes.

Fersomatic es empresa referente en nuestra ciudad y lleva su nombre por todo el país ¿Qué supone para vosotros seguir ope-

rando desde Talavera y contando con profesionales de la zona?

Para nosotros, seguir operando desde Talavera y contar con profesionales de la zona es un orgullo y una responsabilidad. Nos permite mantener nuestras raíces, apoyar la economía local y ofrecer un servicio cercano y de calidad a nuestros clientes en todo el país.

En la actualidad ¿cuántas personas forman el equipo de Fersomatic?

Actualmente en Fersomatic seremos alrededor de unas 40 personas, contando el departamento de administración, instaladores, reponedores, marketing e ingenieros.

¿De qué os sentís más orgullosos como empresa?

En Fersomatic, nos sentimos orgullosos de nuestra capacidad para innovar y adaptarnos a las necesidades cambiantes de nuestros clientes, hemos logrado establecer una red sólida de máquinas expendedoras y servicios automáticos que no solo facilitan la vida diaria de las personas, sino que también contribuyen al desarrollo económico. Nuestro compromiso con la calidad y el servicio al cliente nos ha permitido crecer y expandirnos, manteniendo siempre la satisfacción del cliente como nuestra prioridad principal.

¿Cómo valoráis la situación empresarial de Talavera?

Bajo nuestro punto de vista la situación empresarial en Talavera

de la Reina es muy prometedora. La ciudad ha mostrado un crecimiento constante en términos de infraestructura y apoyo a las empresas locales. Creemos que Talavera tiene un gran potencial para seguir desarrollándose como un centro empresarial dinámico y estamos orgullosos de ser parte de este crecimiento continuo.

Y de los talaveranos ¿cuándo necesitáis personal encontráis profesionales cualificados en vuestra zona?

En Fersomatic, valoramos mucho el talento local. Talavera de la Reina y sus alrededores cuentan con una gran cantidad de profesionales cualificados. Siempre que necesitamos personal, encontramos personas con las ha-





bilidades y la dedicación necesarias para unirse a nuestro equipo.

Ahora Fersomatic es una gran empresa, pero ¿cómo fueron los inicios?

Los inicios de Fersomatic fueron humildes pero llenos de determinación y visión. Comenzamos en 1996 con la venta de máquinas de tabaco y fuimos avanzando para ofrecer productos alimenticios a través de máquinas expendedoras. Al principio, éramos un pequeño equipo con grandes sueños, trabajando duramente para establecer nuestra presencia en el mercado.

Con el tiempo, fuimos expandiendo nuestras líneas de negocio y mejorando nuestros servicios... Hoy en día, hemos conseguido ser líderes en el sector del vending, con una amplia gama de soluciones y un compromiso constante con la calidad y la innovación.

Echando la vista atrás ¿Hay alguna lección que aprendieseis al principio de este proyecto que os hubiera gustado saber y que creéis que deberías saber aquellos que estén pensando en emprender?

Una de las lecciones más valiosas que aprendimos al principio de nuestro proyecto fue la importancia de la adaptabilidad y la innovación continua. En el sector de las máquinas expendedoras, las necesidades y preferencias de los clientes pueden cambiar rápidamente, y es crucial estar siempre un paso por delante. ■




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

BRIGADA ANIMAL TALAVERA (BAT), UNA CAUSA POR LA QUE UNIR FUERZAS

Basta con salir a la calle y dar un pequeño paseo para detectar un animal callejero que sobrevive en nuestros pueblos y ciudades como puede y que en ocasiones está necesitando ayuda sin que podamos darnos cuenta. Un escenario que es cada vez más habitual y por el que Brigada Animal Talavera (BAT) trabaja con el objetivo de darles a estos animales una segunda oportunidad y mejorar no solo su bienestar, sino también el de los vecinos que conviven cerca del lugar elegido por estos animales para establecer su hogar.

Hemos hablado con Mamen González y Cristina Rizo, voluntarias al frente de Brigada Animal Talavera, para conocer cuál es su labor, cómo podemos ayudar y qué acciones podemos llevar a cabo como sociedad para evitar abandonos, sobrepoblación y demás problemas relacionados con el mundo animal en los entornos urbanos y rurales.

¿A qué se dedica Brigada Animal Talavera (BAT) y cuál es su misión?

Brigada Animal Talavera comenzó en el año 2018. Éramos un grupo más grande inicialmente, pero con el tiempo quedamos al frente nosotras dos. Nuestro principal objetivo es ayudar a los animales de la calle. Empezamos difundiendo información y realizando pequeñas acciones. Con el tiempo, nuestra labor se intensificó, y aunque somos solo dos personas, hacemos todo lo posible por rescatar, cuidar y encontrar hogar para los animales.

Una labor de lo más encomiable



“Nuestro principal objetivo es ayudar a los animales de la calle”

y que lleváis a cabo de forma totalmente altruista. ¿Cómo lográis financiar vuestras actividades?

A veces resulta muy complicado ya que no somos una asociación ni una protectora, y preferimos que siga siendo así para mantener nuestra independencia. Para financiar nuestras actividades, solemos organizar sorteos y pedimos donaciones específicas para casos urgentes, como operaciones veterinarias. Además, contamos con el apoyo puntual de personas que conocen nues-

tra labor y nos ayudan cuando pueden.

¿Qué tipo de animales rescatáis y cuál es el proceso que siguen para cada uno?

Principalmente gatos y perros, teniendo un porcentaje mucho mayor los primeros, aunque de forma anecdótica nos hemos encontrado con otras especies. Nos encargamos de alimentarlos, esterilizarlos y darles los cuidados veterinarios necesarios. Si encontramos un animal herido, lo llevamos al veterinario, lo cuidamos en nuestras casas o lo lleva-

mos a una nave con la que contamos gracias a un colaborador y luego buscamos un adoptante para todos ellos. Algo que no siempre es fácil de conseguir.

¿Cualquier persona puede adoptar?

La teoría es que sí, pero la realidad es que seleccionamos muy bien a cada una de las personas a las que entregamos uno de los animales que hemos rescatado y recuperado. Somos muy cuidadosas con las adopciones. Pedimos a los adoptantes que firmen un contrato de adopción y que se comprometan a poner microchip y a esterilizar al animal. No cobramos por los animales, pero queremos asegurarnos de que van a ser bien cuidados. También llevamos los animales a los adoptantes si es necesario, para asegurarnos de que llegan a un buen hogar.

¿Cómo pueden ponerse en contacto con Brigada Animal Talavera aquellas personas que deseen adoptar o ayudar a vuestra causa?

Tenemos una página en Facebook llamada Brigada Animal Talavera (BAT), donde difundimos casos de animales que necesitan ayuda, tanto nuestros como de otras personas. También estamos en Instagram, aunque la mayoría de nuestros seguidores están en Facebook. La gente puede contactarnos a través de esas plataformas y aportar su granito de arena siempre que les apetezca, ya sea con donaciones de pienso, ayuda económica para pagar facturas veterinarias o voluntarios que nos ayuden con los

“Saber que estamos ayudando a animales que sin nuestra ayuda no podrían sobrevivir es la mejor de nuestras recompensas”

rescates. ¡Todo es bienvenido para conseguir el bienestar de los animales!

¿De dónde nace vuestro amor por los animales y cómo llegasteis a involucraros en esta causa?

Cristina: En mi caso, siempre he amado a los animales. Mi padre solía traer perros a casa, y eso despertó mi interés. Cuando me mudé al campo, comencé a rescatar gatos y perros. Me uní a grupos de rescate y, finalmente, conocí a Mamen y nos unimos en esta labor. Es una pasión que hemos tenido desde pequeñas y que hemos llevado a la práctica de manera más organizada con el tiempo.

Mamen: Yo desde pequeña recogía gatos de la calle y los alimentaba. Siempre he tenido esa incli-

nación por ayudar a los animales. En 2016 comencé a aprender sobre rescates organizados. Más tarde decidimos crear Brigada Animal Talavera (BAT) para continuar ayudando de manera más estructurada.

¿Cuáles diríais que son los mayores desafíos a los que os enfrentáis?

Uno de los mayores desafíos es la falta de recursos. Todo lo hacemos con nuestro propio dinero, desde la gasolina hasta los gastos veterinarios. La gente no siempre comprende lo costoso que puede ser rescatar y cuidar a un animal. Otro desafío es la mentalidad de algunas personas que no entienden la importancia de esterilizar a sus mascotas para evitar la sobrepoblación.

¿Cuál sería el escenario ideal pa-





Con la Garantía de **polarstock**

Somos **Especialistas**

... en la **Reforma de tu Baño**

- SANITARIOS
- MUEBLES DE BAÑO
- MAMPARAS
- GRIFERÍA
- PLATOS DE DUCHA

- ANÁLISIS
- ACCESORIOS
- TRATAMIENTOS
- PRODUCTOS QUÍMICOS
- CLORADORES SALINOS
- LIMPIAFONDOS AUTOMÁTICOS

... En tu piscina



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



925 894 061 / 638 13 09 20



ra que no tuvierais que hacer esta labor?

Que todas las personas se responsabilicen de sus mascotas, que las esterilicen y que no las abandonen. También que los ayuntamientos y las autoridades implementen políticas más estrictas sobre la tenencia de animales y la esterilización. Es fundamental cambiar la mentalidad de la gente y que entiendan que los animales no son juguetes ni objetos desechables.

¿Qué os aporta realizar esta actividad a nivel personal?

Nos llena de orgullo, y saber que estamos ayudando a animales que sin nuestra ayuda no podrían sobrevivir es la mejor de nuestras recompensas. No tenemos horarios ni fechas, de hecho, llevamos dos años seguidos trabajando en Nochebuena y nunca nos ha importado. Por ejemplo, recientemente nos avisaron de que había un gatito atrapado en un motor; en ese momento nosotras nos encontrábamos castrando gatos de un solar, y cuando nos llamaron nos fuimos inmediatamente y logramos rescatarlo. Llegamos a casa a las dos de la mañana, pero valió la pena porque salvamos una vida.

¿Qué mensaje lanzaríais a la sociedad en general en relación al cuidado animal?

Nos gustaría que la gente se conciencie sobre la importancia de esterilizar a sus mascotas y no abandonarlas. También que sepan que pueden contar con nosotras si necesitan ayuda con algún animal callejero, pero que entiendan que nuestra capacidad es limitada y que necesitamos su colaboración. Por supuesto, queremos agradecer a todos los que nos apoyan y animar a más personas a unirse a nuestra causa, ya sea adoptando, donando o

ayudando en los rescates. Cada pequeña acción cuenta y puede marcar la diferencia para estos animales.

Sin duda, Brigada Animal Talavera representa el espíritu solidario y el amor incondicional hacia los animales. Su dedicación y esfuerzo son un ejemplo inspirador de cómo cada uno de nosotros puede contribuir a mejorar la vida de los animales. Una labor que nos recuerda que, a pesar de las obligaciones y quehaceres del día a día, siempre podemos sacar un ratito para lograr hacer del mundo un lugar un poquito mejor. ■



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

MI VUELO SE HA RETRASADO O CANCELADO. ¿QUÉ DERECHOS TENGO?

Es una circunstancia bastante habitual en estas fechas de verano. Un vuelo que se retrasa o que incluso se cancela. Ante esta situación, ¿qué puede hacer el usuario? ¿Qué derechos tiene?

El reglamento CE 261/2004 regula estas situaciones. Así, este reglamento a nivel europeo considera que un vuelo sufre un retraso si su hora de salida efectiva se ve diferida con respecto a la hora de salida prevista en más de dos horas o llega al destino final tres o más horas después de la hora de llegada prevista y ello sin que se haya cambiado previamente la programación del vuelo.

Si se dan estas situaciones, el reglamento recoge que todo usuario cuenta con los siguientes derechos:

1.- Derecho de información: el pasajero tiene derecho a contar con toda la información sobre la situación acaecida, por lo que la compañía aérea debe de facilitar impresos todos los datos relevantes, tales como a qué puede acogerse el pasajero, derecho de reclamación, servicios ofrecidos por la aerolínea en dichas circunstancias, etc.

2.- Derecho de atención: según este reglamento, el pasajero debe estar atendido por parte de la aerolínea en aspectos como el aporte de bebida y comida suficiente, acceso al teléfono o email, alojamiento en hotel si fuese necesario pernoctar, y transporte entre el aeropuerto y lugar del alojamiento.

El derecho de atención cuenta



con una serie de límites temporales. Así, si la distancia del vuelo es menor de 1.500 kilómetros, la atención debe ofrecerse si el retraso es superior a 2 horas; en vuelos hasta 3.500 kilómetros la atención se dará si el retraso es mayor de 3 horas, y en vuelos de más de 3.500 kilómetros de distancia se dará si se retrasa más de 4 horas.

3.- Derecho de reembolso: este derecho puede hacerse efectivo si el retraso del vuelo es superior a 5 horas y el pasajero decide no viajar. El reembolso debe de ser del coste íntegro del billete y ha de realizarse en siete días. Hay que tener en cuenta que el reembolso puede efectuarse en metálico, cheque, transferencia, o en bonos de viaje u otros servicios, según el acuerdo que se alcance con el pasajero afectado.

¿Y SI MI VUELO SUFRE UN RETRASO EN LA LLEGADA?

En este caso el reglamento europeo también contempla una serie

de derechos para el consumidor. El más relevante es el derecho de compensación, que se hace efectivo cuando el vuelo llega al destino final con tres o más horas de retraso. Eso sí, y hay jurisprudencia al respecto, este derecho se hará efectivo siempre y cuando la compañía aérea no demuestre que el retraso se ha producido por una circunstancia extraordinaria.

¿Y qué importe podré reclamar como compensación al retraso de la llegada de mi vuelo? Estas cantidades también están estipuladas. Así, para distancias de hasta 1.500 kilómetros, la compensación económica se fija en 250 euros; para distancias hasta 3.500 kilómetros, se incrementa hasta los 400 euros, mientras que para distancias superiores la compensación asciende a 600 euros.

Un último apunte. La Agencia Estatal de Seguridad Aérea es el organismo encargado de velar por el cumplimiento del Reglamento

CE 261/2004, pero su actuación está circunscrita a las siguientes situaciones:

- Vuelos que salen de un aeropuerto en territorio español hacia cualquier destino.
- Vuelos que salen de un tercer país y se dirigen a uno en territorio español, siempre y cuando la compañía aérea sea de la Unión Europea.

Además, el Reglamento no se aplicará si se viaja gratuitamente o con un billete de precio reducido que no esté directa o indirectamente a disposición del público. En cambio, el reglamento sí se aplicará a los billetes obtenidos con los programas de puntos que ofrecen las compañías aéreas.

¿Tienes dudas sobre tus derechos como pasajero de una línea aérea? ¿Has vivido alguna situación de retraso o cancelación de tus vuelos y quieres saber si puedes reclamar? Consúltanos sin compromiso, en Aequitas Legis Abogados estamos para ayudarte. ■

INCUBADORA DE ALTA TECNOLOGÍA EN BUSCA DE PROYECTOS E IDEAS QUE LO CAMBIEN TODO

El concejal de Transformación Digital y Energética y Nuevas Tecnologías de Talavera, Javier Muñoz-Gallego se ha propuesto revolucionar el futuro de Talavera con la Incubadora de Alta Tecnología. Una iniciativa que pretende dar voz, vida e impulso a todas esas ideas emergentes que los emprendedores más intrépidos ponen cada día encima de la mesa con el objetivo de ir un poco más allá en el sector al que pertenecen.

Hemos hablado con Muñoz-Gallego y con algunos de los emprendedores que forman parte de la Incubadora para saber qué puede ofrecer esta institución a aquellos que tienen una idea y buscan apoyo para ponerla en práctica, pero también para conocer las novedades más sorprendentes que se gestan en su interior. ¡Absolutamente impresionantes!

¿Qué es la Incubadora de Alta Tecnología?

Es un proyecto que lo que busca es que el emprendimiento local y proyectos que tengan una base tecnológica tengan un espacio donde poder empezar a germinar. Lo que hace la administración es poner a disposición todos los medios tecnológicos para que esos proyectos puedan crecer en nuestra ciudad y retener el talento local que al final es lo que buscamos.

¿Cómo nace?

Es una colaboración que tenemos con la Fundación Incyde, un proyecto que empieza con el anterior mandato pero que dentro de esta carrera de relevos que es la política, hemos podido coger el testigo en julio y al final ha podido llevarse a cabo en esta legislatura. Se trata de una iniciativa respaldada por Fondos Europeos, con la colaboración de Incyde de la Cámara de Comercio.

¿Qué acogida ha tenido en Talavera?

La verdad que la acogida inicial ha sido bastante buena, recibimos el reto en Julio con 10 proyectos a concurrir a la incubadora, pero el objetivo a final de año



*“No hay una edad ideal para emprender;
es una cuestión de actitud
y motivación personal”*

tenía que ser de 40 proyectos de 40 empresas a poder ser. Pero para poder ayudar a más emprendedores apostamos por una mayor difusión de lo que es la Incubadora de Alta Tecnología.

Y es que para poder darle esencia a este proyecto, necesitábamos semillas y lo que hicimos fue salir a buscarlas dónde podíamos encontrarlas: institutos, universidades... En estos centros donde los nuevos talentos se están formando siempre hay proyectos nuevos a los que apoyar y que con un poco de ayuda serían capaces de revolucionar el mundo. Por eso, poco a poco fuimos dando a conocer la Incubadora y dejando la puerta abierta a todas las solicitudes que quisieran enviarnos. No importa que sea una idea alocada o demasiado innovadora, apostar por un proyecto propio siempre requiere de confianza por lo que recibimos solicitudes de lo más dispares.

¿Y cuántas de ellas fueron aceptadas?

La convocatoria fue todo un éxito y pasamos de tener 10 proyectos a rondar los 50. A partir de ahí comenzamos a filtrar algunas de ellas y en la actualidad tenemos





25 proyectos simultáneos y todos con una base tecnológica en mayor o menor medida. Se trata de proyectos que pueden ser revolucionarios en su sector y con los que podemos conseguir retener el talento en nuestra ciudad.

Gran parte del éxito de conseguir este impulso inicial de puesta en marcha y consecución de objetivos fue de mi compañera Marta Muñoz que estuvo impulsando el proyecto a la que le mando mi agradecimiento y el de los incubados

¿Qué papel tienen los negocios tradicionales en la Incubadora?

Aunque la gran mayoría de los proyectos tienen una base tecnológica muy importante, lo cierto es que también hacemos un hueco a esas empresas más tradicionales que han iniciado su camino para explotar su parte más tecnológica y digitalizada adaptándose así al mercado para poder seguir creciendo.

No es un requisito para entrar en la Incubadora el ser un proyecto iniciado desde cero, ni mucho

“Buscamos retener el talento de nuestra ciudad para seguir creciendo juntos”

menos. Pueden ser proyectos que vengan de una empresa tradicional y que hayan empezado a trabajar en la idea de revolucionar su negocio y cambiarlo hacia una base tecnológica y necesitan que les ayudemos a darle sentido este nuevo reto.

¿Qué diferencias puede encontrar un emprendedor entre desarrollar un proyecto en solitario y hacerlo de la mano de la Incubadora?

Sin duda la capacidad de colaborar entre ellos. Se ha creado una comunidad fabulosa y gracias a ella la Incubadora tiene sentido y crece. Contamos un grupo muy proactivo cuyos miembros se inspiran y beben unos de otros y se retroalimentan. Por ejemplo, si uno tiene conocimientos en inteligencia artificial y otro necesita un chatbot, pueden colaborar. Son muy solidarios entre ellos,

más allá de lo que nosotros podamos transmitirles a través de los cursos o talleres que pongamos a su alcance desde la Incubadora, todos trabajan día a día en sus proyectos sin perder de vista lo que pueda necesitar el de al lado. Muchos de ellos se complementan convirtiéndose en partners consiguiendo así hacer más potentes sus proyectos.

¿Cuál es el carácter del emprendedor en Talavera?

Talavera es una ciudad emprendedora por naturaleza. A pesar de los desafíos, los emprendedores locales tienen un fuerte arraigo y deseo de mantener y hacer crecer sus negocios en la ciudad. Este espíritu es lo que impulsa a Talavera y le da su importancia.

La inteligencia artificial parece estar presente cada vez en más aspectos de nuestra vida. ¿Es también una pieza clave en el de-

sarrollo de los proyectos de estos emprendedores?

No de la misma forma para todos los proyectos pero sí que cada vez son más quienes la incorporan a su día a día, si no es para el desarrollo de su proyecto en concreto, la utilizan para hacer presentaciones, crear contenidos, un chatbot que pueda aclarar dudas a sus futuros clientes... Incluso algunos la han aplicada ya a sus CRMs.

Lo importante es ver su valor y saber cómo sacarle el máximo partido a esta herramienta. Algo en lo que también podemos orientarles desde la Incubadora.

¿Es el emprendimiento una actividad reservada a los jóvenes?

¿O no tiene nada que ver con la edad?

El emprendimiento no tiene una edad específica. A algunas personas les llega el momento de emprender más temprano, mientras que a otras les viene más tarde. Aquí en la Incubadora, hemos visto proyectos tanto de jóvenes como de personas más experimen-

tadas y expertas. Recuerdo que en una presentación en la universidad, un profesor me preguntó si podía emprender a su edad. Claro que sí, el emprendimiento no tiene límites de edad. Todo depende del momento personal de cada uno, de su inconformismo con su situación actual y de las ganas de adentrarse en el emocionante mundo del emprendimiento. Así que, realmente, no hay una edad ideal para emprender; es una cuestión de actitud y motivación personal.

Contratar a una startup como proveedor puede que a algunos de los más conservadores aún les frene debido a que puedan tener poca experiencia. ¿Qué podemos decirles a todos ellos?

Para que una empresa tenga una trayectoria, alguna vez ha tenido que empezar y eso es precisamente lo que hacen en la Incubadora.

Después, les diría a aquellos que se muestran más reticentes a contratar a nuevas empresas que experimenten. El modelo de negocio ha cambiado y hoy en día es muy fácil probar los servicios de una empresa, en muchas ocasiones de forma gratuita gracias a las demos que durante unos días que ofrecen la gran mayoría de ellas.

Y por supuesto tener la mente abierta y dispuesta al cambio es fundamental para descubrir nuevas posibilidades para las empresas.

Una buena estrategia de digitalización contando con Startup que nos sean útiles puede hacer que nuestra empresa sea más productiva, optimice recursos, simplifique tarea y ahorre costes.

Son básicos para comenzar un buen CRM y una estrategia de marketing digital.



“Talavera es una ciudad emprendedora por naturaleza”

¿Qué proceso siguen los proyectos de los emprendedores que entran a formar parte de la Incubadora de Alta Tecnología?

Por lo general depende de la fase en la que se encuentra cada proyecto y cada emprendedor. Pero sí que definimos tres fases muy marcadas que están destinadas a lanzar al mundo cada proyecto con las mejores garantías.

En primer lugar nos encontramos con la pre-incubación, destinada a proyectos en fase de idea. Aquí nos encargamos sobre todo de escuchar a los emprendedores y de asesorarles para desarrollar su plan de negocio.

Durante al la incubación, ayudamos a crear los productos o a diseñar los servicios de forma que sean viables y puedan así comenzar a constituirse como empresa. Para finalizar, llegamos al periodo de pos-incubación. A través del cual buscamos que los negocios

crezcan y se consoliden, con acceso a Fondos Europeos, Business Angels y rondas de financiación.

Un engranaje que funciona a la perfección y un proceso diseñado exclusivamente para que los proyectos que forman parte de la Incubadora prosperen.

¿Qué supone para ti a nivel personal estar al frente de este proyecto?

Como he comentado anteriormente me puse al frente de la Incubadora de Alta Tecnología al recibir el testigo y voy a llevarlo lo más lejos que pueda. Cada proyecto es ilusionante y especial y la comunión que hay entre la Incubadora y los incubados es tan enriquecedora que solo podemos seguir creciendo juntos. Por eso formamos un gran equipo entre todos donde aportar ideas para dar a conocer todos los proyectos es el principal objetivo. ■



ALGUNOS INCUBADOS:

FRAN LUQUE BOKEROON SOFTWARE

"Estoy creando un proyecto que es un software para el seguimiento de portfolios en criptomonedas. La idea surgió al ver la necesidad que tenían los pequeños inversores de llevar un seguimiento efectivo sus portfolios. Notamos que no había una solución fácil y comprensible en el mercado, por lo que decidimos desarrollar esta plataforma. Queremos que la gestión de portfolios de criptomonedas, un sector en crecimiento, sea tan sencilla como ver la hora.

Decidí entrar en la Incubadora después de ver una publicidad sobre ella. Me pareció una excelente herramienta para obtener apoyo, acceder a buenas instalaciones y conocer a otros emprendedores de la zona. Me dieron la oportunidad de presentar mi proyecto, lo valoraron y lo aceptaron. Aquí he encontrado soluciones a varias dificultades, especialmente en temas de contabilidad y modelos de negocio. La formación específica y el acceso a mentores han sido fundamentales para aterrizar conceptos y aplicarlos a mi proyecto.

Lo mejor de este proceso ha sido el apoyo que recibo, no solo de mis compañeros, sino principalmente de quienes gestionan la Incubadora. Se nos escucha y se nos provee de los recursos que necesitamos de manera eficiente.

Recomendaría a cualquier persona que quiera emprender que considere entrar en la Incubadora. Formar parte de una comunidad de personas con ideas similares es invaluable. emprender puede ser difícil cuando tu círculo cercano no comparte tu visión, pero en la Incubadora encuentras un grupo de apoyo y acceso a herramientas costosas que normalmente no estarían a tu disposición. Además, las instalaciones son increíbles. Formar parte de una Incubadora es, sin duda, una excelente opción".

ISI ROJAS CONSULTORA HUMANISTA HABLANDO EN FEMENINO

"Esta iniciativa surge de mi experiencia en diversas asociaciones y centros de mujeres, donde noté una brecha en el proceso de emprendimiento femenino: el área del desarrollo personal, específicamente el autoconocimiento y el liderazgo femenino. Decidí crear esta consultoría para ofrecer talleres, mentorías y formaciones que aborden estos temas tan cruciales.

La Incubadora representaba para mí un espacio saludable donde esperaba aprender y también innovar. En un mundo cada vez más influenciado por la inteligencia artificial, quería explorar cómo integrar estas tecnologías en nuestros proyectos de manera creativa e innovadora.

Lo mejor de haber puesto en marcha este proyecto ha sido, además de los aprendizajes continuos, todas las actividades paralelas que realizamos. Compartir con otros emprendedores en diferentes etapas y áreas ha generado sinergias increíbles, donde cada uno aporta su experiencia única.

Recomendaría la Incubadora primero, porque ningún emprendedor puede llevar adelante su idea sin un equipo que lo acompañe, ya sea académico, emocional o de cualquier otra índole. Segundo, porque la Incubadora es un espacio diseñado específicamente para incubar proyectos. Y tercero, porque creo firmemente en el potencial de Talavera para generar nuevos proyectos y oportunidades i aquellos que no aprovechen este recurso, en mi opinión!"

MARÍA JESÚS ERUSTES DICUSAD

"Mi proyecto se centra en mejorar la calidad de vida de las personas dependientes mediante la digitalización y el empoderamiento de los auxiliares del personal sociosanitario.

Estamos desarrollando un software dirigido a empresas y ayuntamientos, con aplicaciones móviles para auxiliares y usuarios. Además, ofrecemos una aplicación destinada a auxiliares que trabajan en domicilios particulares, junto con otra para las personas dependientes. Todo esto está integrado con inteligencia artificial y conectado a dispositivos médicos y sensores para facilitar el acceso a la información relevante.

Para mí, era crucial encontrar un espacio donde pudiera desarrollar mi proyecto y compartir ideas sobre emprendimiento y lo encontré en la Incubadora. Es difícil encontrar un entorno donde se valore realmente la innovación y el impacto social que podemos lograr.

Los obstáculos que he enfrentado, especialmente en términos de formación y mentoría, han encontrado solución aquí. La Incubadora me ha proporcionado la formación específica que necesitaba y la orientación de mentores expertos que han sido fundamentales para dirigir mi proyecto en la dirección correcta.

Lo mejor de haber puesto en marcha este proyecto ha sido el aprendizaje continuo que estoy experimentando. Independientemente de los resultados finales, el crecimiento personal y profesional que he alcanzado es invaluable.

En la Incubadora no solo he encontrado los recursos técnicos necesarios, sino también una comunidad de emprendedores que comparten mis mismas pasiones y desafíos. Es un lugar donde puedes aprender, crecer y conectar con personas que piensan y actúan como tú".

FRAN CUESTA BUTTERFLY EVENTOS

"Ofrecemos una amplia gama de servicios que van desde animaciones infantiles hasta rincones de glitter y limonada para bodas, coordinación de eventos y fotomatón para diversas celebraciones. Nuestra aventura comenzó cuando la empresa para la que trabajaban dejó de ofrecer servicios de animación infantil, lo que nos llevó a tomar la iniciativa por cuenta propia.

Decimos entrar en la Incubadora ya que vimos en este espacio una oportunidad única para obtener formación especializada, asesoramiento experto y apoyo continuo, recursos que son escasos en el mundo del emprendimiento si se busca fuera de entornos especializados. Además, valoramos mucho la importancia de contar con un lugar físico adecuado para atender a clientes y desarrollar nuestro negocio de manera profesional.

La Incubadora ha sido fundamental en la resolución de problemas legales, fiscales y administrativos. Temas como contratos de servicios, relación con las administraciones públicas, estrategias de marca, marketing y posicionamiento aquí nos han dado orientación y solución gracias a los recursos disponibles y la red de mentores con la que contamos en el programa de incubación.

Lo mejor de este proceso ha sido la combinación de crecimiento personal y profesional que hemos experimentado hasta ahora.

Recomiendo a todos los emprendedores que presenten sus proyectos a la Incubadora ya que es un lugar perfecto para aprender, crecer y establecer conexiones significativas en un ambiente diseñado para fomentar el éxito empresarial".

MARÍA GONZÁLEZ Y CLARA SÁNCHEZ INNOVA DIABETES

"Nuestro impulso inicial fue la necesidad de unificar diferentes profesiones sanitarias en torno al cuidado de la diabetes. Para nosotras, Innova Diabetes representa un congreso multidisciplinar donde cada profesional puede aportar su conocimiento y experiencia, siempre con el paciente en el centro de nuestro enfoque. Queremos que los pacientes encuentren equipos de profesionales que comprendan la diabetes a fondo y que trabajen de manera coordinada para mejorar su calidad de vida.

Decidimos ingresar a la Incubadora porque fue el punto de partida ideal para nuestro proyecto. Necesitábamos dar un salto tecnológico y contar con el respaldo empresarial necesario para hacer realidad nuestra visión. La Incubadora nos proporcionó no solo la creación de nuestra página web, sino también valioso asesoramiento y oportunidades de networking que han sido fundamentales para avanzar.

En términos de dificultades iniciales, la parte económica y la gestión del tiempo eran nuestros mayores desafíos. Iniciar un proyecto como el nuestro, impulsado por la pasión pero también limitado por la falta de experiencia en gestión empresarial, requería recursos y orientación que encontramos en la Incubadora. Conectar con otros emprendedores en situaciones similares nos ha brindado apoyo y ha enriquecido nuestra perspectiva, haciendo que nuestro camino no sea tan solitario.

Recomendaríamos la Incubadora sin duda alguna por el ambiente de alta tecnología que promueve la innovación. Sabemos que estar aquí nos está permitiendo llevar nuestra idea más allá, haciendo que sea más profesional y tecnológicamente avanzada".





MONTAJES ELÉCTRICOS ANTONIO GODOY: ADAPTARSE AL MERCADO PARA SEGUIR CRECIENDO

El tejido empresarial de nuestra ciudad está formado en gran parte por empresas de esas "con nombre propio", que son sinónimo de calidad y compromiso. Montajes Eléctricos Antonio Godoy es una de ellas y, por eso hemos querido acercarnos a sus instalaciones para recordar cuáles fueron los inicios de una de las empresas más longevas de nues-

tra ciudad y descubrir, por qué no, cuál es el secreto para mantenerse y seguir adelante incluso perteneciendo a un sector en constante evolución, cambio y que en su día fue bastante castigado por la crisis.

Hemos hablado con Antonio Fernández Domínguez, Ingeniero Industrial y gerente de Montajes Eléctricos Antonio Godoy, para

conocerlo todo sobre esta organización que sigue iluminando el camino de empresas, particulares e instituciones en Talavera. ¿Nos acompañas?

PASO A PASO

Desde su fundación en 1998 por parte de su padre D. Antonio Fernández Godoy al que su hijo tiene presente todos los días, Montajes

Eléctricos Antonio Godoy ha sido un pilar en el sector eléctrico de Talavera de la Reina. La empresa comenzó como una instaladora eléctrica, ofreciendo una amplia gama de servicios que incluían desde instalaciones en viviendas hasta naves industriales, edificios singulares, universidades hospitales, etc.

En sus primeros años se enfoca-





ba en todo tipo de instalaciones eléctricas en obras de construcción, tanto nuevas como algunas reformas. “Hacíamos desde viviendas hasta naves industriales, edificios para bibliotecas, universidades y hospitales”, explica. Esta diversificación de servicios permitió a Montajes Eléctricos Antonio Godoy establecer una base sólida de clientes que incluía constructoras, pymes, industrias y fincas.

Una actividad que fue evolucionando a medida que lo hizo el panorama que se presentó tras la crisis del 2008, cuando la obra

nueva quedó en un segundo plano. Fue entonces cuando Montajes Eléctricos Antonio Godoy, lejos de rendirse, decidió reinventarse y centrarse en el mantenimiento y las reformas de aquellos que necesitaban sus servicios. Una decisión que a día de hoy siguen celebrando y en la que han basado su modelo de negocio actual que sigue viento en popa.

EL PODER DE REINVENTARSE

La crisis de la construcción en

“Reinventarnos fue clave para seguir adelante”

2008 obligó a muchas empresas a cerrar o a cambiar de enfoque, y Montajes Eléctricos Antonio Godoy no fue la excepción. “Tuvi- mos que reinventarnos porque se nos cayeron la mayoría de los clientes”, recuerda Antonio. La empresa se adaptó al nuevo entorno, centrándose en el sector del mantenimiento y las reparaciones. Este cambio estratégico les permitió sobrevivir y prosperar, ofreciendo servicios a fincas, granjas, empresas, hospitales y

colegios. Siguiendo con este nuevo modelo de negocio que habían incorporado a la empresa durante los años de la crisis, en 2013 pusieron en marcha un taller de bobinado y reparación de motores eléctricos y transformadores, complementando así su oferta de mantenimiento y reparaciones.

SIN MIEDO A LOS CAMBIOS

Veinticinco años de trayectoria dan para mucho y, sobre todo, para vivir situaciones de lo más di-

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)

A TU LADO, CERCA DE TI
con 6 puntos de venta

www.carnicerialapaz.com

ferentes en lo que al desarrollo de un negocio se refiere. Por eso, cuando hablamos con Antonio Godoy sobre aquellos hitos de los que puede sentirse más orgulloso tras dos décadas al frente de su empresa, tiene claro que la capacidad de reinventarse y adaptarse que demostraron tener cuando decidieron centrarse en el mantenimiento para seguir funcionando como siempre lo habían hecho, es una de las cosas más destacables de la trayectoria de Montajes Eléctricos Antonio Godoy.

Y es que, según nos cuenta nuestro protagonista, "el poder remodelar el tamaño de la empresa y los servicios después de la crisis fue crucial". Una remodelación que no solo cambió la forma de trabajar y los servicios que ofrecía, sino que además también provocó cambios en la plantilla de la empresa que en la actualidad cuenta con seis profesionales talaveranos que dan lo mejor de ellos mismos para garantizar la calidad de cada uno de los servicios que ofrecen desde Montajes Eléctricos Antonio Godoy.

SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Aunque podemos contar con ellos casi para cualquier trabajo relacionado con el mantenimiento y la instalación eléctrica, lo cierto es que de un tiempo a esta parte, han empezado a potenciar

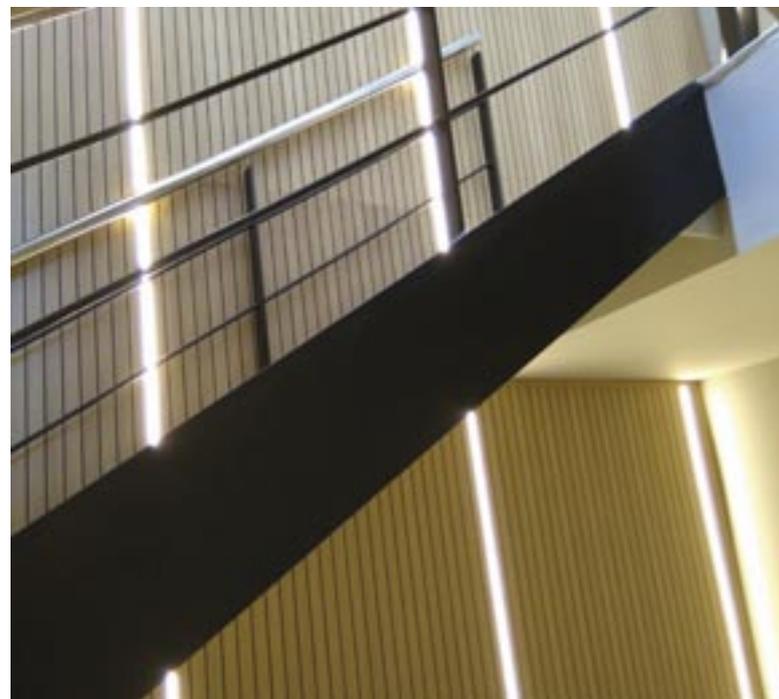
y a destacar en los trabajos de instalación industrial y en el mantenimiento o reformas de aparatos sanitarios, quirófanos, UCIs, resonancias... Instalaciones que requieren un alto nivel de especialización y precisión, y que han permitido a la empresa destacarse en el mercado.

Además, Montajes Eléctricos Antonio Godoy ofrece un servicio integral que incluye la legalización de instalaciones y las tramitaciones necesarias, entregando los proyectos "llave en mano", lo que supone una gran comodidad para todos aquellos clientes que necesitan soluciones integrales.

CONCIENCIA ENERGÉTICA

Aunque la energía solar fotovoltaica no es la base principal de la empresa, Montajes Eléctricos Antonio Godoy ha visto un aumento en la demanda de estos servicios. Antonio observa que la mayoría de los clientes buscan instalaciones solares por el ahorro económico a largo plazo. Sin embargo, también hay un porcentaje de ellos que optan por las renovables motivados por la conciencia ambiental y la adopción de energías limpias.

Como adaptarse al mercado y su situación ha sido siempre una máxima dentro de la empresa, hace ya un tiempo que entre sus servicios también ofrecen la instalación de puntos para recarga



El mejor escaparate para tu empresa

Contrata tu publicidad con nosotros

Otra forma de ser solidario

FUNDACION
Futurart

PROYECTO EMPRESARIAL SOLIDARIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

www.fundacionfuturart.es

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



FUNDACIÓN FUTURART



de vehículos eléctricos. Unos elementos que cada vez son más demandados y que muy pronto podremos encontrar casi a cada paso.

En relación a la concienciación con el ahorro de energía y económico de sus clientes, a los más habituales suelen asesorarles también a la hora de contratar sus proveedores para que puedan tener la mejor experiencia.

PRESENTE Y FUTURO

Antonio tiene claro que el objetivo principal de la empresa es mantener un alto nivel de servicio y atender a sus clientes de manera rápida y eficiente. "El objetivo es el día a día, hacerlo lo mejor posible". Este enfoque en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente ha sido una constante en la filosofía de la empresa.

“El objetivo lo marcamos día a día con nuestro trabajo y ofreciendo lo mejor de nuestro equipo”

Prueba de ello es que la impecable reputación de Montajes Eléctricos Antonio Godoy se ha construido a lo largo de los años gracias al boca a boca y a la fidelidad de sus clientes habituales. Clientes que se mantienen fieles y que además no dudan en recomendarles a quienes buscan un servicio de calidad y con todas las garantías.

Una calidad que, según Antonio, no sería posible sin la profesiona-

lidad y buen hacer de todos sus empleados. Profesionales que con su esfuerzo y trabajo serio se mantienen los excelentes clientes a los que también muestran su gratitud y el empeño de hacer las cosas lo mejor posible.

El caso de Montajes Eléctricos Antonio Godoy demuestra que no hay escenario difícil en la trayectoria de una empresa siempre que esta tenga la capacidad de ser versátil, resiliente y capaz de adaptarse a los cambios del mercado y a las necesidades de sus clientes.

Una filosofía que abanderan desde hace años los profesionales que forman Montajes Eléctricos Antonio Godoy y que permite a sus clientes disfrutar del mejor servicio de la mano de expertos que velan por conseguir todos sus objetivos. ■



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

AEQUITAS LEGIS ABOGADOS

LA TRANQUILIDAD DE CONFIAR



Jesús Lázaro Ruiz y Patricia García Durán son el alma máter de Aequitas Legis Abogados. Un despacho multidisciplinar con 25 años de trayectoria que cuenta con el aval de la confianza de sus clientes y con las múltiples sentencias favorables que, a lo largo de estos años, atesoran en su haber.

Un despacho referente en nuestra ciudad que trabaja cada día por hacer más sencillos los casos de sus clientes, resolver sus dudas y orientarles para obtener los mejores resultados, teniendo siempre en cuenta el rigor en cada proceso y la tranquilidad de quienes se ponen en sus manos.

Aunque ya son viejos conocidos de Fundación Futurart, hemos querido volver a visitar a Jesús y a Patricia en su despacho para conocer un poco más sobre su día a día y tener presente cuándo y para qué podemos contar con ellos.

EL PODER DE RESOLVER

Esta es una de las máximas de Aequitas Legis Abogados, y la hacen

realidad desde el conocimiento profundo del Derecho en todos sus ámbitos. En el ámbito administrativo destaca su hacer en casos tanto por vía administrativa como contenciosa, y en materias tan dispares como contrataciones, urbanismo y licencias, impuestos, negligencias médicas, sanciones administrativas o responsabilidad patrimonial de las Administraciones Pú-

blicas, entre otras. Uno de los campos donde Jesús Lázaro y Patricia García atesoran mayor experiencia es en el Derecho Mercantil y Concursal. No en vano, ambos cuentan con el Máster en Administración Concursal, y muestran su vocación de servicio al entramado empresarial con su continua actualización en los temas y problemáticas a los que se pueda enfrentar cualquier empresa. Esta mano tendida al tejido empresarial, tanto pymes como grandes entidades, ha sido una constante en la historia del despacho y les ha granjeado grandes satisfacciones, experiencia y prestigio. Un asesoramiento personali-

Ejercen su actividad desde el conocimiento profundo del Derecho en todos sus ámbitos



polarstock



INSER
COMUNICACIONES

HOSPITAL PARQUE
MARAZUELA



zado en Mercantil y Concursal que se complementa con los conocimientos de Patricia como licenciada en Derecho-Economía.

Y también se completa con su equipo especializado en Derecho Laboral y de la Seguridad Social, resolviendo cualquier duda o problemática en el ámbito de los contratos, despidos, clasificaciones profesionales, accidentes de trabajo, riesgos laborales, reclamación de incapacidades o responsabilidad civil del empresario.

SIEMPRE AL DÍA

En los 25 años de existencia del despacho, fundado por Jesús en el año 2009, ha habido muchos 'temas de moda' a los que han hecho frente y defendido para sus clientes. Sin duda, uno de los más relevantes es el de las reclamaciones a la banca. Desde las cláusulas suelo, pasando por los swaps o las acciones de Bankia, hasta sentencias

más recientes como las relacionadas con la nulidad de cláusulas abusivas en los préstamos hipotecarios. En este sentido, el despacho presta especial atención a las últimas sentencias favorables a los consumidores en las que, tanto el Tribunal Europeo como el Supremo español, deja constancia de que el periodo para reclamar los gastos de hipoteca comienza una vez haya sentencia firme que declare la abusividad de dicha cláusula.

En otro ámbito, pero también relacionado con las reclamaciones, Aequitas Legis Abogados se ha posicionado como despacho pionero en la reclamación del complemento de paternidad en las pensiones, contando con múltiples procesos favorables.

Y hay que destacar también su labor en las denuncias contra el cártel de camiones y el cártel de la leche. Es en este ámbito donde el despacho talaverano, que cuenta

también con sede en Madrid, ha ganado una de las últimas sentencias que sientan jurisprudencia. Así, con la dirección letrada de Jesús y Patricia, se consiguió una sentencia pionera que da la razón a un transportista al que el fabricante de su camión IVECO, comprado por 56.000 euros en 2010, tiene que devolver más de 20.000 euros en concepto de daños derivados de la colusión en precios, más intereses devengados y costas.

El abanico de materias que aborda Aequitas Legis Abogados se completa con su especialización en Derecho Penal, donde destaca su labor en la defensa de sus clientes ante accidentes laborales, de tráfico o imprudencias médicas, así como otros delitos como hurtos, robos, estafas o delitos contra los derechos de los trabajadores.

Jesús Lázaro y Patricia García tratan con especial cuidado aquellos

temas relativos al Derecho Civil, minimizando posibles problemáticas para sus clientes en asuntos de familia tales como divorcios, custodias, pensión de alimentos o herencias.

UNA FILOSOFÍA MUY CLARA

El poder de resolver, la tranquilidad de confiar. Es el mensaje que, gracias a su dilatada experiencia, nos lanza Aequitas Legis Abogados. Resolver de la mano de la Justicia, con sus conocimientos y actualización continua; confiar en un equipo que trabaja por y para el bienestar de su cliente.

ARRIMANDO EL HOMBRO

Uno de los elementos diferenciales de este despacho de abogados es su responsabilidad social corporativa, que pone de manifiesto desde nuestra Fundación, siendo uno de los socios fundadores y que a día de hoy sigue apoyando todos nuestros proyectos empresariales solidarios y las diferentes iniciativas que llevamos a cabo desde Futurart.

Pero no solo eso, también en el ámbito del deporte muestran su compromiso patrocinando a distintas entidades, como el Fútbol Sala Talavera, del que es patrocinador oficial, y apoyando distintas iniciativas que aúnan deporte y solidaridad.

Del mismo modo, Aequitas Legis Abogados hace ciudad uniendo su marca a distintas actividades lúdicas y sociales, siempre con un mismo objetivo: hacer de nuestra sociedad un lugar de convivencia, respeto e igualdad.

Y es que el compromiso, la empatía y la vocación de ayuda y servicio que presentan los profesionales de Aequitas Legis Abogados, es la mejor garantía de saber que estamos en manos de expertos en los que poder confiar. ■



TIERRAS DE TALAVERA LLENARÁ LA COMARCA DE CERÁMICA CON 43 MURALES ENMARCADOS EN SU PROYECTO DE PROMOCIÓN 'TUS TIERRAS EN MURALES'

Se trata de un proyecto de promoción territorial para la realización de dichos murales cerámicos y ubicarlos en todos los municipios y EATIMS pertenecientes a la asociación.

Tiene como objetivos la promoción territorial de la comarca y la puesta en valor del patrimonio cultural del territorio.

'Tus tierras en murales' cuenta con un presupuesto de licitación de 280.309,97 euros

La asociación ADC-Tierras de Talavera ha puesto en marcha el proyecto de Promoción Territorial 'Tus tierras en murales', una iniciativa que tiene como objetivo, además de la promoción territorial de las comarcas de Talavera, Sierra de San Vicente y La Jara, la puesta en valor del patrimoniocultural, tradicional y popular de la comarca.

Por ello, este proyecto, consistente en la realización de 43 murales cerámicos que se instalarán en todos los municipios rurales y EATIMS del territorio gestionado por ADC- Tierras de Talavera, se convierte en 'un excelente producto turístico que promocióne y valore la zona'.

Los murales cerámicos serán realizados por distintos ceramistas de la comarca, utilizando la forma tradicional de creación de la cerámica de Talavera de la Reina y Puente del Arzobispo como Patrimonio Inmaterial de la UNESCO.

En cada uno de los murales se refle-



jará y pondrá en valor el patrimonio cultural seleccionado por cada uno de los municipios rurales o EATIMS, atendiendo a las siguientes temáticas: tradiciones y oficios, creencias, rituales festivos y otras ceremonias, representaciones, juegos y deportes tradicionales, y elaboraciones gastronómicas tradicionales, entre otras.

Así, cada municipio seleccionará entre sus costumbres, fiestas, oficios o artesanía, una imagen o idea para desarrollar en el mural. En este sentido, se pretende que los murales, que tendrán unas dimensiones de 2,40 metros de largo por 1,35 metros de alto, desarrollen temáticas diferentes con el fin de que el proyecto en su conjunto sea una expresión al aire libre de la idiosincrasia plural del territorio.

FIRMA DE CONTRATOS. Un total de 14 ceramistas serán los encargados de desarrollar este proyecto. La firma de la adjudicación definitiva de los lotes correspondientes al contrato de suministro para el proyecto 'Tus tierras en murales' ha tenido lugar con fecha 5 de julio de 2024 en las instalaciones de ADC-Tierras de Talavera, y con la rúbrica del presidente de la Asociación, Víctor Eduardo Elvira Rodríguez.

Este proyecto se financia el 100% con fondos Leader (77,48% Fondos FEADER y 22,52% Junta de Castilla La Mancha) del periodo 14-22 con cargo a la 3ª asignación dentro del ámbito 1 en el apartado de Promoción territorial de la medida 19.2.

NOSOTROS. La asociación ADC-TIERRAS DE TALAVERA es una entidad sin ánimo de lucro cuyo objetivo es la

representación y asesoramiento de aquellas personas particulares, empresas y tejido asociativo que quieren desarrollar distintos proyectos en el ámbito rural enmarcado en las comarcas de Talavera de la Reina (incluido el Horcajo), Sierra de San Vicente y La Jara.

ADC-Tierras de Talavera realiza el estudio, la petición de documentación, su revisión y presentación para la solicitud de distintos programas de financiación y fondos europeos, facilitando el acceso a ellos como generadores de empleo y fijación de población en los municipios de la comarca.

Nuestro objetivo es colaborar con emprendedores, empresarios e instituciones para trabajar de manera conjunta por el mundo rural y su supervivencia. ■

PRODUCTOS ZOOSANITARIOS SALUD Y NUTRICIÓN ANIMAL

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

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



Textos: Tomás Arriero

PUBLICIDAD EN MEDIOS CREÍBLES O EN PLATAFORMAS DUDOSAS

En publicidad importa el qué y el cómo, pero también con quién. Dime con quién andas y te diré quién eres. Si tu publicidad aparece en un medio con alto contenido erótico, radical o de poca credibilidad, se asociará con tu marca ese erotismo, radicalidad y falta de fiabilidad.

La credibilidad es un componente esencial a la hora de seleccionar los medios de comunicación donde realizar tu publicidad. Al menos, si tu producto necesita ser confiable.

Elegir medios creíbles para la publicidad no solo mejora la efectividad de las campañas, sino que también protege y mejora la percepción de la marca a largo plazo. Encontramos numerosos estudios al respecto, como los de Nielsen y EASA.

Existen muchos **motivos para que te asegures de que los medios donde incluyes tu publicidad sean creíbles y fiables:**

Mejora de la percepción de marca y producto:

- Mayor confianza de los consumidores en los productos.
- Mejora la percepción de calidad del producto.
- Fortalece la imagen de la marca y su reputación a largo plazo.
- La reputación positiva del medio se transfiere a la marca anunciada.

Mayor efectividad:

- Los consumidores están más dispuestos a prestar atención a los anuncios.
- Audiencias bien definidas y segmentadas, lo que permite una mejor focalización.
- Mayor difusión orgánica, pues los anuncios tienen más probabilidades de ser compartidos.
- La credibilidad del medio influye en las decisiones de compra.

Generan menos dudas:

- Ayudan a reducir el escepticismo del consumidor hacia los mensajes publicitarios.
- Menos posibilidades de que la publicidad sea percibida como engañosa o invasiva.

Fidelización:

- Generación de confianza.

- Permite a las marcas alinearse con los valores que los consumidores respetan y valoran.

- Ayudan a fortalecer la relación entre la marca y el cliente.

Diferentes estudios muestran a **la televisión, la radio y la prensa como los medios de comunicación que ofrecen más confianza y credibilidad a los españoles**, muy por encima de las redes sociales y las plataformas de intercambio de vídeo. Según AERC RadioValue, la publicidad en radio es percibida como la más cercana, menos molesta y más creíble.



Veamos la **credibilidad que arrojan los diferentes medios:**

- **Radio:** Alta credibilidad, valorada por su inmediatez y análisis.
- **Televisión:** Alta credibilidad, especialmente en eventos importantes.
- **Prensa:** Alta credibilidad, reconocida por su profundidad y rigor periodístico.
- **Medios digitales:** Menor credibilidad, pero en aumento, especialmente aquellos comprometidos con la transparencia.
- **Redes sociales:** Baja credibilidad, vistas como propensas a la desinformación. Realmente existe una preocupación

en la sociedad sobre la desinformación y los bulos. Para ayudarnos a combatirlo existen diferentes **organismos que buscan la mayor transparencia y credibilidad**, tanto en los medios como en la publicidad. Estos son algunos de los más importantes: **Organismos Internacionales:**

- **IFCN (International Fact-Checking Network):** Promueve las buenas prácticas en la verificación de hechos y establece estándares de verificación de datos.

- **EASA (European Advertising Standards Alliance):** Coordina la autorre-

Plataformas de Verificación de Datos:

- **Maldita.es:** Investiga y desmiente noticias falsas, proporcionando información verificada.

- **Newtral:** Publica verificaciones de hechos.

Hacer publicidad en medios poco creíbles tiene perjuicios significativos para una empresa y su marca. Estos son algunos de los riesgos, según estudios de Nielsen y EASA:

- **Pérdida de reputación y credibilidad de la marca:** Desconfianza del consumidor y percepción negativa,

lo que impacta en los grupos relacionados con la empresa.

- **Reducción de la eficacia y publicidad ineficiente:** Los consumidores son menos propensos a prestar atención a anuncios en los que no confían.

- **Asociación con información falsa o sensacionalista.** Hacer publicidad en medios de dudosa credibilidad, pueden tener ciertos beneficios que podrían ser un gancho para los anunciantes: tarifas más bajas, mayor frecuencia de anuncios, segmentos nicho, rapidez y flexibilidad de publicación, plataforma de pruebas, menor saturación... pero ¿merece la pena? ■

Organismos en España:

- **AIMC (Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación):** Realiza estudios y encuestas para medir las audiencias de los diferentes medios de comunicación.
- **Autocontrol:** Supervisa la publicidad para asegurar que cumpla con los códigos de conducta y estándares legales.

- **FAPE (Federación de Asociaciones de Periodistas de España):** Defiende los principios éticos y profesionales del periodismo.



QUE LA MEMORIA NO OLVIDE

ANÉCDOTAS DE NUESTRO FÚTBOL

EL FRUSTRADO FICHAJE DE LOLO

Por mi edad, uno es ya septuagenario aunque no lo aparente, me ha tocado vivir el mundo del fútbol de los clubes de capital de provincia o ciudades similares bajo la presidencia de los "ponecuartos", que en nada tienen que ver con aquellos otros modestos presidentes de los pequeños pueblos de nuestra comarca de Talavera de la Reina. Éstos solían tener cierto nivel intelectual, en muchos casos superior al que pudieran ostentar los presidentes de CD Toledo o Talavera CF.

A finales de la década de los sesenta, en los setenta, los ochenta y los noventa proliferaron un modelo de presidentes salidos para un cierto tipo de público y de ambiente. **"Movieron masas y crearon adhesiones inquebrantables que llegaron –hasta cierto punto– a ser independientes de si el balón entraba o no. Se metieron en política o fueron cortejados por ella: unos, en busca de allegar esas masas que les seguían y otros, a saber"**. Son palabras de un ilustrado que acababa de ver la serie de Movistar sobre aquellos presidentes del fútbol español de los años 90. Y en esta década al frente del Talavera CF figuraba un

hombre que para algunos fue calificado como extraordinario y para otros como estafalario. Se trata de Ignacio Valero Corrochano, máximo responsable del club blanquiazul desde noviembre de 1992 a junio del año 2001.

Nadie de su entorno más cercano, o ajeno a él, puede cuestionar que el tocayo llegó al mundo de nuestro fútbol buscando un escape social del que carecía en la Talavera de esos años, muy a su pesar, y que no le había propor-



Manuel Martín del Cerro, Lolo. BDFUTBOL

cionado su próspero negocio familiar de la confección en ¿la España del pelotazo? No consta, al menos no a mí, que la afición de Ignacio por el fútbol le hubiese llegado de sus años de juventud tras la práctica en algún equipo de barrio o de colegio. Miembro de la junta directiva de Juan Julián Bermúdez Rioja –ya fallecido– accedería al cargo tras la dedicación de aquel a la política activa. Era la temporada 92/93

Desde sus primera decisiones



Ignacio Valero Corrochano. ABC

Valero se caracterizó por imponer sus criterios **"con razón o sin ella"**, tal vez ¿cómo la fórmula aplicada en llevar su exitosa empresa? Puede que así sea, pero lo cierto y verdad es que toda su gestión estuvo preñada de polémicas, algunas de las cuales vamos a reflejar en esta sección "Para que la Memoria no olvide..." de "Aquellos presidentes de nuestro fútbol". Hay que ceñirse a la temporada 1995-1996. En España predominaban los presidentes mediáticos

como Jesús Gil, Josep Lluís Núñez, Ramón Mendoza, Manuel Ruiz de Lopera, Ruiz Mateos con su Teresa Rivero, Augusto César Lendoiro o José María Caneda, por no extendernos más en el amplio panorama dirigente de nuestro deporte rey de entonces. Se puede afirmar, y así lo recogen las hemerotecas, que la sola presencia de los nombrados **"era garantía de peleas, victimismo, política, problemas con la justicia, sueños de grandeza, pero por encima de todo mucho ego y espectáculo mediático. Una generación irreplicable capaz de convertir una de las mejores ligas de Europa en el centro del universo futbolístico, destacando el clímax de la mítica Liga de las Estrellas de la temporada 1996-1997"**.

Tras conseguir ascender al equipo a Segunda división B en su medio año de mandato, Valero apostaría por la experiencia de Eduardo Caturla para confirmar al equipo en la misma. Media liga aguantó Valero al entrenador madrileño y sustituirlo por Casimiro Escudero. El equipo no pudo pasar del puesto 14. Ello le llevaría a echar mano de Felines e Iglesias, que en



Lolo con la camiseta del CD Toledo donde triunfaría durante seis temporadas. CD TOLEDO

su primera temporada se quedaron a un solo punto de entrar en el play-off, que disputarían Córdoba, Almería, Écija y Real Jaén.

A punto de lograr el objetivo previsto inicialmente, no había que cambiar nada y así llegamos a su tercera temporada completa como presidente. Es la 95-96 e Ignacio Valero ya había puesto a disposición de la entidad blanquiazul buenos dividendos. Y continuó tirando de bolsillo para contratar a jugadores de nivel como el meta Ignacio, Simón, Cobos, Ricardo, Yuste II, Naixes, Peña, Ortega, Criubaldo o el hoy entrenador del Alavés Luis García Plaza. En mitad de campaña el equipo es 7º a 5 puntos de la cuarta plaza ocupada por el Orense.

Antes de final de año el centrocampista madrileño Fernando

Moreno es reclamado por el Rayo Vallecano —llevaba dos campañas como cedido en El Prado— y para ocupar su plaza se piensa en el talaverano Manuel Martín del Cerro, Lolo, que era jugador del Torpedo 66 —entrenado por Juanjo Bermúdez— tras su salida del CD Toledo en donde estuvo seis temporadas consecutivas. Todo parece estar atado, pero finalmente surgen dificultades al parecer insalvables. El jugador llegó a manifestar que **“el acuerdo parecía sencillo, pero se fue complicando por diversas circunstancias y la verdad es que no me ha dejado un buen sabor de boca, porque creo que se podía haber arreglado antes y de manera diferente”**. ¿Qué había pasado?

Según las informaciones de la época, que mientras Valero y el

vicepresidente Antonio Serrano parecían haber dado el OK para que Lolo estuviese a las órdenes de Felines, el Real Murcia —equipo de Tercera división— se había puesto de por medio y había ofertado tres millones de pesetas al centrocampista talaverano, que nada tenían que ver con la oferta de 50.000 pesetas mensuales y un suplemento de 20.000 por partido jugado ofertado por Valero. Eran los primeros días de diciembre y un mes después la noticia dejaba este titular: **“Lolo firma con el CP Moralo de Joaquín Caparrós”**. ¿Qué había pasado? Que lo de Murcia resultó ser un “bluf” y el conjunto cacereño presidido por Antonio Aldana estuvo diligente para incorporarlo a su plantilla en la que figuraban blanquiazules como Benito Sir,

Rafa Escobar o César Mantecón. Y allí llegaría Lolo a pesar de que un buen número de aficionados cebollanos le pidieron al presidente José Ramón Madrid para que hiciese un esfuerzo económico para mantenerlo en una plantilla que se encontraba en los puestos señeros y acabaría por ganar la liga y ascender a Tercera división. Con todo, el talaverano llegaría a afirmar que **“puede ser dentro de 8 meses o 3 años, pero lo cierto es que volveré al Talavera CF”**. Pues no sería así y Lolo jamás volvería a vestir la camisola blanquiazul, aunque con el tiempo sí llegaría a entrenar a algún equipo de la casa. Tampoco supimos, al menos oficialmente, los motivos reales a que el jugador volviera a vestir de blanquiazul. ■



MARKETING EN LINKEDIN:

9 ESTRATEGIAS PARA FORTALECER TU MARCA

LinkedIn, la red social profesional por excelencia, es una herramienta indispensable para las empresas que desean destacar su marca y generar oportunidades de negocio. Con más de 61 millones de perfiles empresariales, esta plataforma ofrece un enorme potencial para quienes sepan aprovechar sus funcionalidades y desarrollar una estrategia de marketing efectiva.

Te voy a proponer 9 estrategias comprobadas para mejorar tu presencia de marca en LinkedIn y obtener resultados tangibles. Desde la optimización de tu perfil empresarial hasta la creación de contenido impactante y la interacción con tu audiencia, estas técnicas te brindarán las herramientas necesarias para destacar en un entorno cada vez más competitivo.

1. Optimiza tu Página de Empresa

El primer paso para tener éxito en LinkedIn es contar con una página de empresa profesional y coherente. Completa todos los campos de información, desde el logotipo y la portada hasta la descripción detallada de tus servicios y especialidades. Presta especial atención a la selección de palabras clave relevantes para mejorar tu visibilidad en los resultados de búsqueda.

URL y Botones de Acción

Asegúrate de que tu URL sea limpia y memorable, alineada con el nombre de tu marca. Personaliza los botones de acción, como "Seguir" o "Contactar", para guiar a tus visitantes hacia las acciones deseadas.

Descripción y Especialidades

Destaca los aspectos clave de tu empresa, como tus productos y servicios. Incorpora palabras clave de manera natural para aumentar tu posicionamiento. Utiliza la opción de "Especialidades" para reforzar tu presencia en áreas específicas.

Formulario de Generación de Contactos

Ofrece a tus visitantes la posibilidad de contactarte directamente a través de un formulario nativo de LinkedIn para generar leads de calidad.

Gestión de Idiomas

Si tu empresa tiene presencia internacional, configura la opción de "Gestión de idiomas" para que tu información se pueda visualizar en múltiples idiomas, ampliando así el alcance de tu marca.

2. Publica Contenido Regular y Relevante

Una vez optimizado tu perfil, es crucial generar contenido de valor para tu audiencia. Publica al menos una vez al día, incluyendo fines de semana, para mantener una presencia constante y aumentar las interacciones.

Calidad sobre Cantidad

La relevancia y el atractivo del contenido son cruciales. Crea publicaciones que aporten información útil e interesante para tu público objetivo.

Formatos Diversos

Aprovecha formatos como videos, imágenes, infografías y documentos PDF. Los videos, en particular, son muy efectivos en LinkedIn.

3. Interactúa con tu Audiencia

La interacción con tu público es fundamental para fortalecer tu presencia de marca. Anima a tus seguidores a participar en tus publicaciones, respondiendo a sus comentarios y mostrando interés en sus opiniones.

Contenido Exclusivo

Ofrece contenido exclusivo o gratuito a aquellos usuarios que comenten o reaccionen a tus publicaciones. Esto puede ser desde un informe técnico hasta una oferta especial.

Uso del Video

Crea contenido audiovisual que invite a tus seguidores a interactuar, como encuestas, preguntas o llamados a la acción.

4. Implementa una Estrategia de SEO en LinkedIn

LinkedIn cuenta con su propio buscador interno, por lo que es importante aplicar técnicas de SEO para mejorar tu posicionamiento.

Palabras Clave

Incorpora palabras clave en tu perfil y publicaciones. Utilízalas como hashtags para amplificar su alcance.

Artículos de LinkedIn

Publica artículos que pueden posicionarse en los resultados de búsqueda de Google, mejorando tu visibilidad.

5. Participa en Grupos Relevantes

Los grupos de LinkedIn son espacios donde los profesionales de un mismo sector comparten conocimientos y experiencias.

Crea o Únete a Grupos

Decide si quieres que tu grupo sea públi-



co o privado. Ambas opciones pueden ser beneficiosas, dependiendo de tus objetivos.

Participación Activa

Interactúa con los miembros, responde a sus preguntas y comparte tus conocimientos.

6. Crea Carruseles Informativos

Los carruseles, realizados a partir de documentos PDF, son una forma efectiva de presentar contenido extenso o complejo de manera atractiva.

Atención de la Audiencia

Los carruseles permiten transmitir ideas de manera más visual y dinámica, manteniendo la atención de tus seguidores.

Expertise

Compartir contenido informativo y de calidad reforzará tu posicionamiento como experto en tu área.

7. Involucra a tu Equipo

El 30% del engagement de las publicaciones de las páginas de empresa en LinkedIn proviene de los propios empleados. Involucra a tu equipo en tu estrategia de marketing.

Perfiles de Colaboradores

Asegúrate de que tus empleados actualicen sus perfiles y vinculen su trabajo a tu empresa.

Notificaciones de Contenido

Notifica a tus equipos sobre nuevo contenido para incentivar a que lo compartan y participen.

8. Utiliza LinkedIn Ads

LinkedIn ofrece una plataforma publici-

taria que puede llevar tus estrategias de marketing al siguiente nivel.

Anuncios Efectivos

Explora las guías y recursos de LinkedIn para diseñar campañas publicitarias efectivas.

Potencial Publicitario

Con ingresos publicitarios proyectados de 8.000 millones de dólares para 2026, LinkedIn es una plataforma publicitaria valiosa.

9. Mantente Actualizado

LinkedIn está en constante evolución, por lo que es fundamental seguir de cerca las publicaciones y anuncios del blog oficial de LinkedIn.

Blog de LinkedIn

Sigue las publicaciones del blog para estar al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas.

Adaptación

Ajusta tu estrategia a medida que LinkedIn evoluciona para aprovechar nuevas oportunidades.

LinkedIn se ha consolidado como una plataforma fundamental para el marketing digital, especialmente en el ámbito B2B. Implementando estas 9 estrategias, podrás mejorar significativamente tu presencia de marca, generar más engagement y obtener resultados tangibles. Pon en práctica estas estrategias y prepárate para cosechar los beneficios de una presencia sólida y estratégica en esta red social profesional. ■

EL PODER DEL AHORA" / Eckhart Tolle

El poder del ahora" de Eckhart Tolle es un libro transformador que ofrece un enfoque radicalmente diferente para vivir una vida plena y significativa. Su mensaje central es la importancia de vivir en el momento presente y liberarse de las preocupaciones del pasado y las ansiedades del futuro. Aplicar los principios de este libro puede no solo mejorar su bienestar personal, sino también su efectividad.

Enfocarse en el momento presente

Tolle subraya que el presente es el único momento que realmente existe. Para aplicar esto, comienza por prestar atención plena a tus actividades diarias. Ya sea comer, caminar o trabajar, hazlo con plena conciencia. Esto no solo aumenta la satisfacción en esas actividades, sino que también reduce la dispersión mental.

Reducir el estrés y la ansiedad

El estrés y la ansiedad a menudo surgen de pensamientos sobre el pasado o el futuro. Practicar la presencia plena, enfocándose en el "ahora", puede aliviar estas tensiones.

Mejorar las relaciones personales

Tolle explica que estar completamente presente en las interacciones con los demás puede mejorar significativamente las relaciones. Escuchar acti-

vamente y sin juzgar a quienes te rodean crea un espacio de empatía y comprensión.

Aumentar la creatividad y la productividad

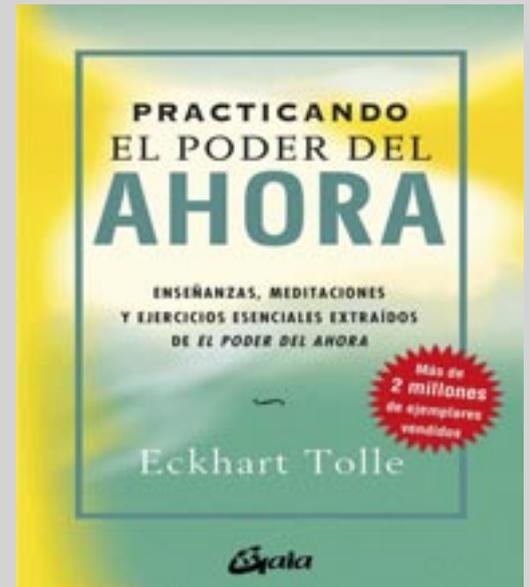
La presencia plena no solo reduce el estrés, sino que también fomenta un estado mental más creativo y productivo. Al estar completamente inmerso en la tarea actual, puedes acceder a un nivel más profundo de concentración y claridad mental. Trata de eliminar distracciones cuando trabajes en proyectos importantes, permitiéndote estar totalmente enfocado.

Aceptar el presente tal como es

Uno de los principios clave del libro es la aceptación del presente. Esto no significa resignación, sino reconocer y aceptar la realidad del momento sin resistencia mental. Cuando enfrentas una situación difícil, acepta que está ocurriendo y busca la mejor manera de responder en lugar de resistirte o preocuparte. Esta actitud reduce el sufrimiento innecesario y permite encontrar soluciones más efectivas.

Cultivar la gratitud

Practicar la gratitud es otra forma poderosa de anclarte en el presente. Cada día, toma un momento para reflexionar sobre las cosas por las que estás agradecido. Esto cambia tu enfoque hacia lo po-



sitivo y te ayuda a apreciar la belleza del momento actual.

"El poder del ahora" incluye prácticas específicas que nos enseñan a descubrir por nosotros mismos el estado de "gracia, tranquilidad e iluminación" que se alcanza con solo serenar los pensamientos y ver el mundo que tenemos delante en el momento presente. Estas prácticas, al integrarse en nuestra vida diaria, nos permiten experimentar una transformación profunda en nuestra percepción y bienestar. ■

SÁCALE TODO EL PARTIDO AL VERANO

- ◊ CLORO
- ◊ CONTROL DE ALGAS
- ◊ REGULADORES DE PH
- ◊ LIMPIAFONDOS

- ◊ VENTILADORES
- ◊ CLIMATIZADORES
- ◊ NEBULIZADORES
- ◊ AIRES ACONDICIONADOS PORTÁTILES

Talavera
925 814 365

Illescas
925 501 796

Navalmoral
921 535 538

www.ferreteriaduran.es

LA TALAVERA DESCONOCIDA: HISTORIA DE SUS CALLES

6. CALLE MESONES

Calle Zamora, ss. XV-XVI
 Calle Mesones, ss. XV-XIX
 Calle Medellín,
 entre 1888-1937
 Calle Mesones, desde 1937

Esta calle es un ejemplo más en Talavera por el que un antiguo camino se convierte en vía urbana, mediante el proceso de ensanche y crecimiento de los arrabales extramuros debido a la llegada de nuevos moradores. La consolidación del nuevo Arrabal Mayor, desde la actual plaza del Reloj a partir del siglo XII, conllevó la articulación del entramado urbanístico en torno a ejes radiales formados por antiguos caminos que confluían en la Puerta de San Pedro, punto por donde se accedía al cuerpo de la Villa. La ubicación de la Puerta de Zamora al final de esta calle del segundo recinto amurallado condicionó la planificación de la vía y su denominación en los primeros siglos. De hecho, hasta el siglo XVI aparece con el nombre de calle de Zamora, aunque a veces viene señalada con el nombre de la *calle de los Mesones* en alguna escritura de la primera mitad del siglo XV. El progreso económico y demográfico de la villa en esta centuria conllevó la afluencia a la ciudad de viajeros, merca-

deres, peregrinos que iban camino de Guadalupe, ganaderos trashumantes, comitivas oficiales y reales, etc. La necesidad de dotarse de una moderna infraestructura de hospedaje hizo aparecer mesones y posadas en determinadas zonas de acceso a Talavera, entre ellas ésta de la calle Mesones, que cumplía el papel de una de las principales entradas a la villa desde las tierras norteñas. La existencia de locales y establecimientos dedicados a la hostelería y al alojamiento de mercaderes originó una cierta especialización en el sector de esta calle.

El nombre tradicional de Mesones sólo cambió en 1888, bajo el mandato del alcalde republicano Justiniano Luengo, que le asignó el nombre del cerro donde tuvo lugar la famosa Batalla de Talavera en julio de 1809, siguiendo un proceso para recuperar la memoria histórica de hechos e hitos importantes del pasado de la ciudad. La Comisión Gestora franquista cambió nuevamente el callejero en 1937, recuperando el antiguo nombre de calle Mesones. Posteriormente se le asignó el de Medellín a una nueva vía abierta en la Huerta de la Bomba, junto a la iglesia de los Santos Mártires. ■



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...



Carlos Ferreras



Carlos Ferreras



Carlos Ferreras



Carlos Ferreras

**HERRAMIENTAS · MAQUINARIA · TORNILLERÍA
CERRAJERÍA · PROTECCIÓN LABORAL**

TU FERRETERÍA DE SIEMPRE



COBERTURA EN 6 PROVINCIAS



MÁS DE 45 AÑOS DE TRAYECTORIA



12.000 M² DE INSTALACIONES



90.000 PRODUCTOS EN STOCK



EQUIPO DE 50 PROFESIONALES



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**