

Poniente

vega de tájar
INMOBILIARIA

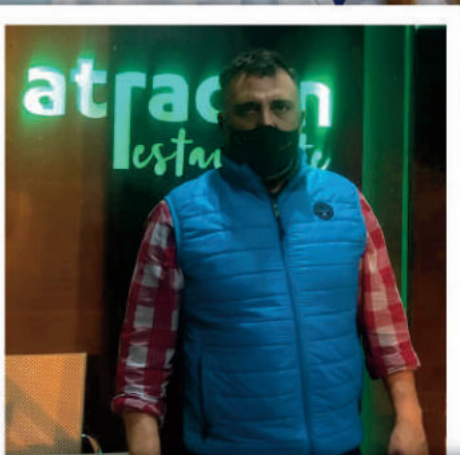
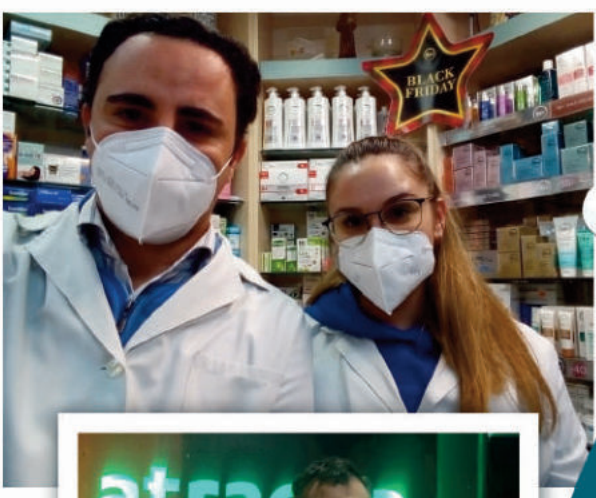
605 771 167 ☎ 958 333 042
Alfredo Nobel, 47 - Huétor Tájar
vegadetajar@gmail.com
GESTIÓN INMOBILIARIA

El periódico de las comarcas del Poniente de Granada. Publicación mensual de información general. Difusión gratuita.

www.poniente.info

NOVIEMBRE 2020. NÚMERO 106. AÑO 9

Edición Especial
APOYO AL COMERCIO
CERCANO



Solo con
nuestros
empresarios
saldremos
de esta



La Churrería
Huétor Tájar

café - chocolate **La Churrería** desayunos - meriend

**MANTENEMOS TODAS LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD
PARA QUE TU DESAYUNO ADEMÁS DE RICO SEA SEGURO**



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



LA MIRADA DE ULISES

Cerrado por Coronavirus... Virulencia 3

TERESA T. RODRÍGUEZ



“La libertad era un castaño para Ana Frank” ...

Me siento a escribir, pensando en la prodigiosa relación entre los árboles y la poesía, en esa irresistible frase, leída por casualidad, que da título a un formidable artículo en la edición digital de Babelia (Árboles y Libros, 26-11-2020, El País).

¿Dónde empieza la literatura y termina la vida, o al revés? ¿De qué frontera hablamos? Hace unos días, despercatábamos con la curiosa noticia del joven que se tiene que encaramar a un abedul, en los bosques de Siberia, para poder estudiar online. Es evidente que nuestro joven siberiano no tiene mucho del personaje del libro El barón rampante, de Italo Calvino, con apenas 12 años, quién, tras una discusión con su progenitor, hartado ya de su familia, decide subirse al árbol más cercano a su casa. Cosimo Piovasco de Rondó, como se llama el personaje, jamás volverá a bajarse de él.

Si bien nuestro joven siberiano se baja del árbol al que se sube, para poder estudiar online, es casi seguro que no se olvidará fácilmente de ese magnífico abedul. Probablemente, en eso sea parecido a Ulises, en la Odisea, cuando vuelve a Ítaca y se presenta ante su padre. Después de tantos años de ausencia, el anciano Laertes le pide a ese “extraño” una prueba o una señal

evidente que le demuestre que es su hijo. Ulises responde: “deja que te hable de los árboles de este bien cultivado huerto, que antaño me diste, y que yo cada vez te pedía, cuando era niño, mientras te acompañaba por el majuelo. Paseábamos entre ellos y tú me los nombrabas uno por uno. Me diste trece perales y diez manzanos y cuarenta higueras” (versión de Carlos García Gual, en Alianza Editorial, según se cita en el artículo de Babelia).

¿Dónde empieza la literatura y termina la vida, o al revés? ... En ese tiempo de horror y atrocidades, “la libertad era un castaño para Annelies Marie Frank”. Sí, ese era el nombre de aquella adolescente de apenas trece años, alemana y con ascendencia judía, conocida mundialmente, gracias a su diario, donde dejó constancia de los casi dos años y medio que pasó escondida con su familia y cuatro personas más, ocultándose de los nazis y de su devastación criminal, en la que al final sucumbieron. A través de ese castaño, encerrada en unas habitaciones, contando el tiempo al revés, el que va de la muerte a la vida, Ana Frank podía ver el paso de las estaciones.

Para el primer héroe sin regreso posible de la literatura universal, en cuya mirada quedará resumida toda la aventura humana, su infancia eran los árboles frutales, cuyo número era perfectamente capaz de recordar, a pesar de todos sus largos años de trágica ausencia. En cuanto a Cosimo, con su gesto insólito y decisión irrevocable, Italo Calvino deja clara su conciencia de lo que es vivir en un mundo que niega la más sencilla individualidad de las personas, reducidas a un conjunto de comportamientos culturalmente determinados.

La determinación de Alexéi Dudoladov explica perfectamente el problema de la brecha digital, destapado por la pandemia de coronavirus actual. En la literatura y en la vida, ese joven siberiano es un personaje golpeado duramente por la desigualdad. Narrativamente, como consecuencia de la pandemia de coronavirus, desde que cerraron los centros educativos en la región siberiana de Omsk y pasaron al aprendizaje telemático, el estudiante siberiano de in-

geniería naval, Alexéi Dudoladov, se encarama a un abedul, para “poder” mantenerse al día con las clases y “poder” descargarse los contenidos y, “cuando puede ser”, “seguir” unos minutos las lecciones por Zoom, los suficientes, como para que no le penalice la ausencia, en su caso, por desconexión.

Sin duda, una descripción realmente dulce, la que se difunde con la noticia. Ya me diréis las condiciones, con un móvil, encaramado a un árbol y con unas temperaturas infernales. En su aldea de 50 habitantes, Stankevichi, la red es pésima; apenas va el 2G y lo hace de manera intermitente. El mejor sitio para tener algo de cobertura, sin duda, es en la copa de un abedul, pues son árboles de hoja caduca que alcanzan entre los diez y treinta metros de altura. No obstante, para seguir una clase y estudiar, no lo es.

El libro de Göran Therborn no da pie a narrativas tan amables. De entrada, el título no deja lugar a dudas. Para que no haya equívocos, La desigualdad mata. Literalmente, es una violación de la dignidad humana. Puede adoptar múltiples formas y tiene múltiples consecuencias, se lee en su resume, todas relacionadas con las condiciones sociales: muerte prematura, mala salud, humillación, subyugación, discriminación, exclusión del conocimiento, del acceso a determinados trabajos, de la vida social, pobreza, inseguridad, etc. Sí, desigualdad. Göran Therbor es profesor de sociología en Cambridge. El autor toma como referencia los conceptos de capacidad para funcionar plenamente como ser humano, de Amartya Sen, y de vida digna, de Martha Nussbaum, para plantear una perspectiva de la desigualdad mucho más amplia que la del análisis exclusivo de las diferencias de renta (y/o de riqueza), que es como la entiende en liberalismo en su versión moderada. En su versión más conservadora, la desigualdad se ha venido entendiendo como un incentivo para la competitividad.

Vuelvo a la misma pregunta otra vez, ¿dónde empieza la literatura y termina la vida, o al revés? Volvamos al principio otra vez... “la libertad era un castaño para Ana Frank” ... Alexéi Dudoladov es un joven siberiano que se sube a un abedul para poder estudiar online...



miraquetediga.es

Invierte en tu pueblo, invierte en ti mismo

A todos nos salen mil plataformas on line para comprar en estas fechas de cierre de negocios. Pero también nos salen miles de nombres de hombres y mujeres que están detrás de los mostradores de los comercios de nuestro pueblo. En ellos hay que confiar, nos necesitan ahora más que nunca, pero nosotros también los necesitamos para dar vida y crear riqueza en nuestro municipio.



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



GRUPO DE PREVENCIÓN
ANDALUCIA



PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO



**PCR
ANTÍGENOS
TEST SEROLÓGICOS**

**CENTRO SANITARIO AUTORIZADO
Y LABORATORIO ACREDITADO**



958 46 60 63
958 31 76 66



LOJA

GRANADA - GUADIX - MOTRIL



Invertir en el comercio más cercano es la única garantía de subsistencia en nuestra comarca

APUESTA EN TÍ. Cuando compras en un establecimiento local, la atención es más personalizada y, probablemente, encontrarás lo que buscas a un buen precio



Con la crisis del coronavirus, se ha despertado un sentimiento de protección de lo nuestro e interés por la comodidad de encontrar fácilmente lo que buscas, por lo que se apuesta por los productos de proximidad y por nuestros comercios. Foto: Redacción.

Las ventajas de comprar en el comercio más cercano

- Los tienes muy cerca, esto te ayuda a ahorrar y tu compra es más ecológica.

- En el comercio local empleas menos tiempo y si quieres tenerlo preparado y recoger cuando llegues

- El comercio local es más barato que las grandes superficies. En la mayoría de los casos suelen ser más económicos porque está comprobado que, cuando vas a una gran superficie no solo compras las ofertas, también compras productos que son más caros que en el pequeño comercio.

- Los comercios locales son tus vecinos, te conocen y si en algún momento necesitas ayuda de algún tipo, tendrás una óptima respuesta.

- Los profesionales del comercio local están especializados en lo que venden.

- El comercio local apoya las fiestas y actividades del pueblo, es habitual ver asociaciones de barrios o pueblos pidiendo ayuda en los comercios locales y los comerciantes suelen tener un presupuesto guardado para apoyar estas actividades.

- El comercio local da vida a los pueblos y ciudades. El comercio local con sus luces y su presencia, dan seguridad a las calles y a la gente les apetece más pasear por la zona.

- El comercio local favorece la ecología, además de que suelen tener productos de productores locales, los consumidores contaminan menos, ya que al comprar en el comercio local no necesitan hacer desplazamientos largos, con lo que se contamina menos.

y riqueza para el barrio porque si un comerciante implanta un sistema de ventas que le va bien, sirve de modelo para los demás. Ellos siguen ese camino, se adaptan para no quedarse atrás y enriquecen la experiencia del usuario. En este sentido, se crean puestos de trabajo y se estimula la economía de proximidad. La gente sale a comprar y las calles cobran vida de nuevo. La pescadería, la panadería, la carnicería son lugares de encuentros y sociabilización entre los vecinos. Además, encuentras productos frescos, locales y de kilómetro cero. Cuando compras en un establecimiento local, la atención es más personalizada y, probablemente, encontrarás lo que buscas; lo que se traduce en mayor satisfacción del cliente que, además, no tiene que hacer grandes desplazamientos hasta una gran superficie. Esto, a su vez, supone un ahorro económico en combustible y en castigar al medio ambiente. Como ves, hay muchas razones para comprar en el comercio local. Así que quédate en tu barrio, contribuye a la economía local y a dar vida a las calles de toda la vida.

En este periódico especial nos posicionamos de lado de los comerciantes más cercanos

Se ha despertado un sentimiento de protección de lo nuestro e interés por la comodidad de encontrar fácilmente lo que buscas. Si bien es cierto que la competencia con las plataformas de productos en Internet ha adelantado la muerte de muchos comercios locales, otros han optado por "subirse al carro" de las nuevas tecnologías y gracias a esta nueva forma de comunicación, un 38 % de los pequeños negocios han empezado a crecer por su visibilidad en las redes sociales. Aunque el comercio local esté resurgiendo, necesita apoyos. La economía local es bienestar

traído algo positivo y es que parece que en muchos sitios se está reactivando la vida de las empresas locales. Las restricciones en los desplazamientos hicieron que se volviera a consumir en la tienda más cercana pero adaptado a la nueva sociedad. En los últimos años parecía que el comercio local estaba decayendo, pero en tiempos de coronavirus hay muchas razones por las que apostar por el comercio cercano y de toda la vida. Desde la llegada de la Covid-19 a nuestras vidas, un 55 % de los españoles ha vuelto a comprar en pymes locales y un 63 % consume en las empresas pequeñas. La ciudadanía está cambiando la forma de consumir y ahora vuelve a fijarse en las etiquetas. Prefieren productos más cercanos y que hayan sido fabricados en España y si es posible en nuestro pueblo o comarca.

MANOLO ÉCIJA



Comprar en el comercio local no es solo adquirir un producto. Es mucho más. Comprar en negocios de proximidad es apostar por un trato personalizado, por unos productos de excelente calidad, una historia escondida en cada ticket de compra y una sonrisa detrás de cada mostrador. Comprar en tu pueblo es ayudar a tu vecino, al que ves por la calle, al que comparte contigo un café o una caña o posiblemente ayudar a un amigo o familiar cercano. El comercio local ha existido desde siempre, pero, en las últimas décadas, su permanencia se ha visto mermada por la invasión de las grandes superficies y el comercio electrónico. La llegada de la Covid-19 ha



- Toldos en lona de PVC y acrílico
PVC and acrylic canvas awnings
- Lonas de camión y piscinas
Tarpaulins and truck pools
- Tapicería náutica y del automóvil
Nautical and automobile upholstery
- Tapicería general
General upholstery

654 72 37 29

Polígono Ind. Frontil. C/. Neblín s/n. Loja (Gr)

toldosramirez@yahoo.com



El delegado de la Junta en Granada, Pablo García, manda un mensaje de apoyo a los comerciantes. Foto: Redacción.

“Los comercios cercanos nos proporcionan esa sensación de seguridad tan necesaria ahora”

PABLO GARCÍA. El delegado de la Junta en Granada nos atiende para poner en valor el papel de nuestro comercio

MANOLO ÉCIJA

El delegado de la Junta de Andalucía en Granada, Pablo García, nos atiende para valorar la situación del pequeño comercio en nuestra comarca. Se muestra confiado en revertir la situación y valora positivamente el papel que los empresarios de los pueblos y ciudades pequeñas desempeñan en la sociedad actual.

¿Qué importancia tiene apostar por el comercio cercano?

La apuesta por el comercio cercano es una apuesta por las medianas y pequeñas empresas, que generan riqueza y puestos de trabajo para nuestros pueblos y ciudades. Es una fuente de economía directa para nuestro municipio, como ciudadanos apostamos por la cercanía de nuestro barrio, la confianza de los años que lle-

ven estos comercios entre nosotros, que normalmente suelen ser toda la vida, pero también apostamos por el emprendimiento, ya que los más jóvenes y no tan jóvenes pueden encontrar con estos negocios una forma de vida y de residir en los pueblos y no emigrar a otros lugares en busca de trabajo.

Desde el Gobierno andaluz apostamos firmemente por estas medianas y pequeñas empresas con el fin de fomentar el espíritu empresarial, la innovación y la competitividad de nuestra estructura productiva. Para ello ofrecemos líneas de ayudas y subvenciones como por ejemplo con la ayuda a los nuevos autónomos en la rebaja de la cuota de la Seguridad Social.

¿Qué papel desempeñan en la situación actual?

Estamos viviendo un tiempo muy difícil y complicado, esta situación no solo es una crisis

“Comprar en nuestros municipios es la forma de agradecer a los comerciantes que siempre han estado ahí”

sanitaria, sino que se extiende por toda la sociedad en su conjunto. Los comercios cercanos nos ayudan en estos momentos de restricciones de movilidad a no tener que salir de nuestro municipio para poder encontrar lo que necesitamos, alimentación, calzado, textil, productos de higiene y un sin fin de comercios que nos abastecen y nos permiten ir con una mayor seguridad a realizar nuestras compras diarias, al no existir grandes aglomeraciones de gente en los interiores de estos comercios. Además nos proporcionan esa sensación de seguridad y confianza tan necesaria en estos momentos.

¿Qué medidas ha puesto en marcha la Junta para apoyar el tejido empresarial?

El Gobierno andaluz activó en tiempo récord el mayor plan de ayudas a autónomos y PYMES de todas las CCAA un plan de 667 millones de euros divididas en tres ejes, 223 millones para ayudas directas, 350 millones para avales, 94 millones para ayudas indirectas, en la provincia de Granada se han solicitado hasta la fecha 6.327 ayudas.

El Gobierno andaluz es sensible con la situación que está viviendo la provincia y está estudiando y elaborando un paquete de medidas específico para la provincia de Granada para poder ayudar a todos aquellos que han tenido que cerrar en estos días. Pero insisto en que esto no lo podemos hacer nosotros solos como Administración autonómica, necesitamos y pedimos que el Gobierno Central aporte también su granito de arena en esta cuestión que es una dificultad común y no miren para otro lado, también los ayuntamientos y la diputación debe cada una en materia de sus competencias hacer lo que este dentro de su mano para ayudar en este sentido.

¿Cree que el cierre que hemos tenido en Granada ayudará a salvar en parte la campaña de Navidad?

Para todos fue muy complicado el continuar con las medidas otros quince días más, ya que todos tenemos y conocemos a alguien que vive de alguno de los sectores que han visto reducida su actividad y sabemos de las grandes dificultades que esto supone. Para el presidente lo es aún más ya que como todos sabéis tiene una gran vinculación personal con esta provincia y quiere a Granada como un granadino más.

Esta próxima campaña de Navidad no va a ser como la conocíamos pero esperamos que los datos sanitarios nos permitan tener una buena campaña con todas las medidas de seguridad y que los ciudadanos ayuden a los pequeños y medianos comercios locales y compren en sus municipios.

Los comercios cercanos sirven para afianzar población ¿teme que esta situación económica redunde negativamente también en este aspecto?

Si, claro como ya he comentado antes muchos de nuestros jóvenes se van de los pueblos ya que no encuentran un trabajo para poder construir sus vidas. Los comercios cercanos llevados por jóvenes empresarios tienen claro que quieren vivir su vida, formar su familia en ese municipio donde han montado su negocio. Y esta grave situación que estamos viviendo puede hacer que estos comercios desaparezcan. Pero vivimos en un momento en el que los dueños de los comercios se están reinventando, están explorando otras formas de gestionar sus negocios para poder dar servicio a la población, esa es la grandeza de nuestros comerciantes, saben reinventarse y sacar lo mejor de cada uno en momentos complicados.

¿Qué mensaje le manda a los comerciantes de los pueblos del Poniente?

A los comerciantes de los pueblos del Poniente les tiendo mi mano y mi compromiso con esta preciosa comarca de la provincia de Granada para que confíen en este Gobierno de la Junta de Andalucía, les vamos a ayudar dentro de nuestras posibilidades. Y les doy las gracias de corazón ya que en estos momentos tan complicados continúan dando sus servicios de la mejor manera. A los vecinos les pido de nuevo responsabilidad y prudencia, el uso de las mascarillas, la higiene de manos, el respeto por las distancias entre personas son fundamentales para frenar este maldito virus. Y por supuesto les pido que compren en sus municipios que lo hagan como forma de agradecer a estos comercios el tiempo que estos han estado junto a nosotros. Mucha salud para todos, juntos saldremos adelante.

“El Gobierno andaluz está elaborando un paquete de medidas específico para la provincia”



JOSE LUIS SANCHEZ SERRANO, S.L.
Agencia Exclusiva AXA

Seguro de Vida

Cada etapa de la vida necesita una protección diferente

CL PLINE 3 BAJO
CP 18300 GRANADA LOJA



958321966

635412847



“Hemos duplicado los apoyos económicos para respaldar al pequeño comercio de nuestra provincia”

JOSÉ ENTRENA. El presidente de la Diputación de Granada recibe a Periódico Poniente en su despacho

MANOLO ÉCIJA



La Diputación de Granada ha realizado diversas campañas de sensibilización y apoyo con el comercio de proximidad durante toda la etapa de crisis económica y financiera que estamos atravesando. De hecho, no se ha limitado exclusivamente a mostrar su compromiso ahora que lo están pasando especialmente mal nuestros comerciantes, sino que es habitual que mantenga iniciativas para revitalizar las compras cercanas durante estos últimos años.

En este contexto de cierre obligado de nuestros comercios por motivo de la pandemia, nos atiende el presidente de Diputación José Entrena, un vecino de Villanueva Mesía que conoce perfectamente el tejido asociativo y empresarial de nuestra comarca y que por tanto es una voz más que autorizada para analizar este contexto y ayudar en las soluciones.

¿Cómo considera el sector económico del pequeño comercio?

Para Diputación es un sector imprescindible. Los comercios de los barrios generan un dinamismo y una vida que sin él nada sería igual. Apostamos desde el primer día en este sector, pero este año entendemos que hay que dar el do de pecho y redoblar los esfuerzos de la mano de la Confederación Granadina del Comercio. Con ellos hemos consensuado las medidas para adaptarlas directamente a las necesidades que les estaban llegando.

Los Ayuntamientos han sido beneficiarios de varios de estos fondos

Con la Federación del Comercio de Granada hemos convocado una serie de ayudas para estimular el pequeño comercio. En la toda la provincia pusimos en marcha un plan para la reactivación de la economía local para Entidades Locales en la que invertimos casi 700.000 euros en total. De ellos más de 60.000 euros han ido a parar directamente a la zona del Poniente.

Pretendemos con esta línea potenciar el comercio minorista local y generar nuevas oportunidades que permitan su recuperación y el mantenimiento del empleo. De estos fondos se han beneficiado pueblos como Alhama, Húetor Tájar, Íllora,



Momento de la entrevista a José Entrena en la que detalla las campañas puestas en marcha por Diputación para apoyar al pequeño comercio. Foto: Juan Cobos.

Loja, Moclán, Montefrío, Moraleda, Salar, Ventas de Zafarraya, Villanueva Mesía, Zagra y Zafarraya. Estos consistorios han destinado estos montantes a distintas campañas que tienen que ver con la potenciación de las compras en sus municipios.

También se ha tenido contacto con las asociaciones empresariales, ¿en consisten estas ayudas?

En el Poniente tenemos la suerte de contar con dos Centros Comerciales Abiertos muy potentes en Andalucía, se trata de la Asociación Lojeña de Comercio e Industria y la Asocia-

“Los comercios de barrio generan una vida y un dinamismo imprescindible en los pueblos”

ción de Comerciantes y Empresarios de la Ribera Baja del Genil. A ellos han ido a parar el plan de apoyo a proyectos de desarrollo socioeconómico para asociaciones sin ánimo de lucro. Esta línea 2 de desarrollo empresarial ha recogido proyectos de la inmensa mayoría de asociaciones de comercio de la provincia.

Lo que pretendemos con esta línea es la creación y consolidación de empresas que sirvan para impulsar el desarrollo de la actividad productiva local. En el Poniente ACEM ha puesto en marcha una campaña de promoción del tejido empresarial en los pueblos de Húetor Tájar, Moraleda, Villanueva Mesía y Salar. Mientras que la ALCI ha puesto en marcha la

campaña “Piensa en ti, compra en Loja”. Ambos proyectos han sido subvencionados por Diputación con un importe de entorno a los 6.000 euros cada uno.

¿En qué ha consistido la campaña “Granadino de pura cepa”?

Este año la mayoría de las acciones publicitarias han tenido como objetivo el apoyo directo al comercio y productos locales. En nuestra provincia tenemos un potencial extraordinario y tenemos que ponerlo en valor, sobre todo en momentos complicados como éstos. Se han desarrollado dos campañas específicas de apoyo al comercio local. Una durante todo el mes de febrero y otra en el mes de julio, en los peores momentos generados por la pandemia con una inversión total que ha superado los 63.000 euros.

También se han desarrollado tres campañas para promover el consumo y la compra de nuestros productos autóctonos. Concretamente productos de temporada, pescado y aceite de oliva, entre otros. Ahí es donde se enmarca la campaña “Granadino de pura cepa”, con una inversión de casi 86.000 euros.

A esto hay que sumarle otras acciones publicitarias de apoyo a los productos locales por más de 23.000 euros y diversas campañas en redes sociales por más de 12.000 euros. Este mes de diciembre está prevista la campaña de Sabor Granada, previa a Navidad con un presupuesto de casi 69.000 euros.

Precisamente ahora ha comenzado una campaña

para pedir a los clientes que esperen a nuestros comerciantes

Efectivamente, esta campaña se ha puesto en marcha hace apenas unos días en las redes sociales. Lo que se pretende es que no se adelanten las compras de Navidad hasta que no abran sus puertas nuestros comerciantes. Pedimos que se retrasen las compras un poco para echarles una mano a estas familias que viven en nuestros pueblos.

¿Qué papel juega Diputación en la búsqueda de emprendimiento?

Eso para nosotros es crucial sobre todo en el medio más rural y en los pueblos pequeños. Buscamos el estímulo de empresarios especialmente jóvenes para afianzarlos en su territorio. Para ello gestionamos programas de emprendimiento y otras acciones para la asistencia y cooperación a la promoción económica local. Organizamos acciones formativas y estudios de viabilidad en los pueblos con los futuros empresarios.

Para quien lo desee contamos además con un portal de asesoramiento gratuito a través de Granada empresas en la web www.granadaempresas.es con una información personalizada a emprendedores y empresas de la provincia. Precisamente Granada Empresas ofrece asesoramiento gratuito de un equipo técnico que asiste a cualquier iniciativa empresarial independientemente de la fase y del municipio que se encuentre. Este portal de Granada Empresas ha cumplido los diez años y cuenta con 6.000 emprendedores regis-

“Nuestra intención es que cuando se acabe la crisis queden los mismos negocios que antes de la pandemia”

trados y más de 3.000 proyectos asistidos.

Especialmente se han centrado en los jóvenes ¿en qué consisten estos planes operativos?

Este programa afecta a la mayoría de los pueblos del Poniente Granadino. Se trata de Planes Operativos de Empleo Juvenil financiados por el Fondo Social Europeo para desarrollar proyectos destinados a jóvenes no ocupados que residen en pueblos en riesgo de despoblación. El presupuesto es de casi dos millones de euros y tiene tres líneas de trabajado. La primera es la formación de la gente para emprender, la segunda la ayuda al emprendimiento local con subvenciones directas cuando se abre un comercio y la tercera la ayuda a la contratación indefinida de jóvenes del pueblo.

Este plan está destinado a pueblos de menos de 5.000 habitantes y los que aún teniendo más, está perdiendo población sistemáticamente en los últimos años.

Son por tanto ayudas que abarcan a todo el sector empresarial y organizativo

No hay ninguna administración que trabaje con el nivel de detalle con la que trabaja la Diputación. Actuamos en los Ayuntamientos para ayudar a



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



“No hay ninguna administración que trabaje con el nivel de detalle con la que trabaja la Diputación”

los colectivos que lo están pasando mal, con las asociaciones empresariales que abarcan a el tejido productivo pero también directamente con los autónomos y comerciantes.

Lo que pretendemos es que una vez acabada la pandemia no perdamos tejido empresarial en nuestros pueblos. Nosotros no tenemos competencias directas en determinadas cuestiones, pero con todo el respeto a otras maneras de organización empresarial, nuestros objetivos están centrados en el pequeño comercio. Estamos en la dinámica de ayudarnos unos a otros y este mensaje llega muy bien a pesar de que la gente lo está pasando muy mal. Al final la trama de los pueblos se centra en la actividad de sus comercios y por eso no los vamos a dejar abandonados.

Apoyar el pequeño comercio es evitar la despoblación de los pueblos

Esto ha sido uno de los princi-

pales caballos de batalla desde que soy presidente de Diputación, evitar que nuestros pueblos pierdan población. Desde Diputación entendemos que cada pueblo, por pequeño que sea, tiene muchas oportunidades. De hecho analizamos las carencias empresariales que pueda tener un municipio para transformarlo en un negocio para un emprendedor. Hay pueblos donde no hay tiendas de ropa, bares, zapaterías... pues bien, nuestro trabajo es intentar que este negocio se implante en este pueblo pequeño y a la vez de un servicio a la población.

Un pueblo sin escuela es un pueblo que muere, pero un pueblo sin comercio, también muere. La gente tiene que tener cerca las necesidades diarias que se le plantean.

¿Qué opinión le merece las medidas puestas en marcha por la Junta?

Cualquier medida de apoyo siempre es bienvenida, pero creo que las medidas de apoyo son insuficientes. No tienen derecho a ellas ciudadanos ya acogidos a otras ayudas como el cese de actividad de los autónomos. Esto priva de ayudas a muchos empresarios y esta aportación tendría que ser complementaria.

El principal problema es el alquiler del negocio, para aquellos que lo tengan. Para los gastos diarios de su día a día el empresario podría llegar a final de mes con la ayuda del cierre de negocio pero es complicado cumplir con los gastos generados por el propio negocio que aún cerrado sigue provocando. Hace falta una ayuda para vivir y otra para los gastos de arrendamiento y del negocio. Por eso digo que tendrían que ser

complementarias. Otro aspecto es la cuantía, que también creo que es insuficiente. Con mil euros de ayuda para muchos comerciantes la situación es insostenible. No se puede dar las mismas ayudas a todos los empresarios por igual ya que hay que centrarse en las necesidades que tienen cada uno. El objetivo es mantener el tejido emprendedor municipio por municipio, es decir que cuando se acabe la crisis queden los mismos negocios que antes de la pandemia.

¿Qué mensaje le manda a los pequeños comerciantes del Poniente?

Me solidarizo con todos por la situación tan compleja que están viviendo. Hay que ser positivo, estamos en una mala racha que tenemos que aguantarla y a partir de enero con la vacuna seguro que se irá mejorando todo. Que todos sepan que la Diputación haremos lo que podamos, que sus reivindicaciones nos llegan a través de los Ayuntamientos que están muy concienciados con sus problemas. El Poniente, pueblo a pueblo, tiene muchas oportunidades y un potencial extraordinario por lo que entre todos saldremos de este invierno y pronto llegará la primavera.

“El Poniente, pueblo a pueblo, tiene muchas oportunidades y un potencial extraordinario”

“Tenemos que apostar por nuestros comercios más que nunca”



#RegalaComercioLocal

En estas fechas tan especiales, te necesitamos.

Desde el comercio local ayudamos a mantener las calles con vida y queremos seguir haciéndolo ¿Nos devuelves el favor?





Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



“El pequeño comercio es esencial para la economía de los pueblos y ciudades medias”

ANTONIO CAMPOS. El presidente de la ALCI se muestra convencido de que la población está muy concienciada de la necesidad de apoyar al comercio cercano



Antonio Campos, presidente de la ALCI, nos atendió para analizar la incidencia de la crisis en los comercios lojeños. Foto: M.E.

MANOLO ÉCIJA

La Asociación Lojeña de Comercio e Industria, está trabajando en el apoyo constante de los comercios de la localidad. Durante la crisis sanitaria que estamos viviendo, ha estado de lado de sus asociados transmitiéndole los mecanismos de los que pueden beneficiarse de las Administraciones Públicas y recogiendo las sugerencias para mejorar el tejido empresarial.

Su presidente, Antonio Campos, nos atiende para hacer balance de la situación actual y lo más importante, como está afectando el cierre de los comercios a la economía de un territorio.

¿Cómo está siendo la situación de los comercios y empresas en esta fase de la pandemia?

Esta siendo para todos muy complicado, pero especialmente para el comercio y la hostelería. Son dos sectores imprescindibles para la economía de las pequeñas ciudades y eso marca el devenir de la población. En estos días, tras el nuevo cierre de los comercios de Granada, lo están pasando peor al no poder vender sus productos. Esto complica mucho la economía del pequeño comercio y de las empresas locales.

Llegamos a esta situación con un comercio que además está muy afectado porque está tocado desde hace tiempo por la competencia con grandes superficies y este parón puede ser demoledor para alguno de ellos.

¿Cree que se están adaptando bien para atender a los clientes?

En general se están adaptando todo lo bien que es posible. Se puede vender a través de nuevos canales y enviar las mercancías y modernizarse. Pero hay que tener en cuenta que el pequeño comercio no tiene esa fórmula de competir en el mercado on line. Está diseñado para darle continuidad a la antigua costumbre fenicia de los mercados, por eso su fuerte es

la venta presencial. Sus escaparates iluminan nuestras calles para fomentar las ventas y darle vida a los pueblos y pequeñas ciudades.

Están haciendo lo que pueden muchos de ellos porque no les queda más remedio, pero no es su terreno natural de juego y es difícil competir en este mercado.

¿Por qué cree que hay que apostar ahora más que nunca por el comercio de proximidad?

El comercio de proximidad, para que nos hagamos una idea en nuestro territorio, produce un empleo de cada cuatro. El pequeño comercio tiene la virtualidad de que reparte esa economía a todas las ciudades tanto grandes como pequeñas. En los pueblos actúa como un motor de economía de proxi-

midad que va derramando un reparto de beneficios a todas las familias. Está muy repartido, no es una gran empresa que afecta a algunos y en las ciudades pequeñas es fundamental para su desarrollo.

Cada pueblo tiene un comercio ajustado a su territorio y a los servicios que presta. El es que crea empleo entre los vecinos.

¿Intuye que la población está sensibilizada en apostar por el comercio cercano?

Pienso que la población está sensibilizada en general, pero pido que esto se consolide aún

“No es posible que desde la Administración se palie todo el daño que están sufriendo, lo que se necesitan son clientes”

más con una gestión responsable de la compra. No basta con decir que se apoya, el comercio cercano no tiene que recibir las muestras de solidaridad, lo que necesita son clientes.

Este tipo de negocio forma parte de nuestra vida ciudadana y presta un servicio muy necesario, por eso nos tenemos que concienciar que la riqueza también es para nosotros mismos. En esta crisis está viéndose cómo de importante es el pequeño comercio y lo indispensable que es para consolidar población. Lo mejor es analizar si algo se puede comprar en Loja y apostemos por su adquisición aquí.

¿Considera adecuadas las medidas relativas al comercio puestas en marcha para paliar los contagios?

No entraré en el tema sanitario, pero sí en el comercial. Las ayudas no son suficientes pero entiendo que todas las Administraciones están haciendo lo que pueden. De forma voluntaria están ayudando al pequeño comercio y a la hostelería, eso hay que reconocerlo. Lo que pasa es que no es posible que desde la Administración se palie todo el daño que están sufriendo. Sus ayudas son necesarias, pero lo que necesitan las tiendas es abrir sus puertas y reanudar la actividad.

Estamos trabajando para que se tenga en cuenta que los datos de contagios indican que el virus no se transmite mayoritariamente en el pequeño comercio.

Todos están trabajando bien para evitar el contagio y son lugares seguros. Sabiendo los focos de contagios más impor-

tantes no entendemos como se está castigando tanto al pequeño comercio. Nosotros queremos hacer una llamada para que estas empresas se abran y se exijan las condiciones higiénico sanitarias, pero esto insisto se está haciendo. Está claro que en la hostería habrá casos que no se cumplen los protocolos, como en cualquier ámbito, pero no se puede castigar a todos. Hemos reclamado a la Junta que se amplíen los horarios de cierre hasta las ocho u ocho y media de la tarde. No es apropiado cerrar a las seis de la tarde porque las costumbres de compra en Andalucía es mucho más tarde. No es razonable poder pasear hasta las diez y tener que cerrar las tiendas a las seis. Cerrar más tarde ayudaría a los comerciantes un poco para espaciar las compras y hacerlo además más seguro.

Se ha permitido ahora la apertura de las jugueterías y lo apoyamos, pero los regalos navideños no son solo juguetes, hay otros muchos sectores implicados. Si hay temporalidad en los juguetes, también la hay con el calzado, las joyas o el textil.

Vemos que la curva va remitiendo pero no solo porque el comercio esté cerrado, hay otros factores como las reuniones sociales que marcan también esta reducción de contagios.

Depende de la vida de las familias que se tomen medidas adecuadas para no cerrar negocios y poder seguir redundando en la vida de los municipios.

¿Qué le demandan principalmente los empresarios?

Trasmiten demandas de apoyo. Desde Comercio Andalucía y desde la ALCI hemos pedido máximo apoyo con vales descuento, campañas publicitarias y demás elementos que puedan fomentar las ventas.

El pequeño comercio es el sostén económico de muchas familias del Poniente y de toda Andalucía.

Compra en el pequeño comercio
El comercio hace ciudad

Logos: JUNTA DE ANDALUCÍA, AICI, AYUNTAMIENTO DE LOJA, AYUNTAMIENTO DE LOJA



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



ESTA NAVIDAD

consume

productos elaborados

EN LOJA

PRODUCTOS DE CALIDAD



"Fondo Europeo de Desarrollo Regional" - "Una manera de hacer Europa"



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



“No podemos dejar que la luz de nuestros pueblos se apague. Tenemos que pensar en grande y comprar en el pequeño”

FRANCISCO RIVERA. Presidente de la Asociación de Empresarios y Comerciantes de Ribera Baja (ACEM)



El presidente de ACEM, Francisco Rivera, posa junto al alcalde de Salar, Armando Moya y a la alcaldesa de Moraleda de Zafayona, Maria del Carmen Cantero, durante la presentación de la campaña. Foto: ACEM.

ÁNGEL GUZMÁN

En tiempos de pandemia y de restricciones, apoyar al comercio de proximidad para revitalizar la economía local es una prioridad para las instituciones y las organizaciones empresariales. La Asociación de Empresarios y Comerciantes de Ribera Baja (ACEM), en colaboración con la Mancomunidad de Municipios Ribera Baja, ha puesto en marcha dos campañas de promoción para ayudar en todo lo posible a los pequeños negocios que dan la vida a los pueblos de Salar, Moraleda de Zafayona y Huétor Tájar.

En estos últimos días se ha llevado a cabo la campaña especial de Black Friday, que este año está marcada por las restricciones impuestas por el coronavirus. Puesto que la mayoría de los comercios de la comarca permanecen cerrados, desde ACEM han ideado una fórmula que ha permitido

salvar la campaña: los consumidores pudieron canjear las promociones y descuentos a través de teléfonos habilitados en cada uno de los establecimientos participantes, o realizaron los pedidos a través de las páginas web y redes sociales de las tiendas que participan en la iniciativa.

La Asociación de Comerciantes Ribera Baja del Genil, consciente de la importancia de estas fechas para el pequeño comercio, ha realizado una gran tarea de promoción, repartiendo más de 6.000 folletos que incluyen el listado de participantes y los descuentos y promociones a los que pudieron acceder los clientes durante los días 26, 27 y 28 de noviembre. También se han difundido ampliamente en redes sociales.

El presidente de ACEM, Francisco Rivera, asegura que “ahora más que nunca” hay que apoyar al pequeño comercio. “No podemos dejar que la luz de nuestros pueblos se apague. Tenemos que pensar en

grande y comprar en el pequeño”, apunta.

Campaña de Navidad

De modo casi paralelo, ACEM ha activado también la campaña especial de Navidad, que se extenderá hasta el 30 de diciembre. Un año más vuelve la dinámica del sorteo de premios entre los consumidores de los comercios locales de estas localidades, que conseguirán su papeleta con la compra de productos en negocios de sus pueblos, ya sea presencial o telemáticamente.

ACEM, que celebra este año su 25 aniversario, lleva más de una década organizando una de las promociones navideñas “más importantes de toda la provincia”, según indica Rivera. “Tenemos que sentirnos orgullosos de haber sido capaces de generar una gran campaña de concienciación dentro de nuestra ciudadanía a pesar de todas las adversidades que hemos encontrado por el camino. Todo este trabajo ha servido para fomentar las ventas

dentro del pequeño comercio de nuestro entorno y para generar un impacto económico y social de gran calado gracias a los más de 100.000 euros que se han reinvertido en nuestros negocios gracias a los premios entregados un año tras otro”. En esta ocasión, el valor de los ocho premios que se entregarán una vez finalizada la campaña ascenderá a 4.000 euros. La Asociación de Comerciantes Ribera Baja del Genil sorteará así un viaje a Disneyland París para dos adultos y dos niños a disfrutar cuando las circunstancias los permitan, un Iphone 11, una televisión de 50 pulgadas, así como una Playstation 5, una bicicleta, un jamón y un vale por 200 euros y otro por 100. La fecha del sorteo será el 30 de diciembre a partir de las 19:00 horas y la entrega de premios se realizará el 5 de enero.

Estas iniciativas suponen para los comerciantes “un importante ahorro de costes en campañas de marketing y la posibilidad de ofrecer a los clientes un incentivo muy

atractivo por sus compras mejorando la relación con el cliente”, apunta Rivera.

Tanto el alcalde de Salar, Armando Moya, como la alcaldesa de Moraleda de Zafayona, María del Carmen Cantero, se muestran muy satisfechos con estas campañas que refuerzan su línea de defensa de la pequeña y mediana empresa. “En estos momentos de incertidumbre y pandemia debemos estar unidos, por lo que es muy interesante que el consumidor piense en los comercios de su pueblo a la hora de ejercer su derecho de compra y el comerciante cuente con mayor promoción”, según Cantero.

“Está en manos de todos aliviar la situación que está viviendo el pequeño comercio a la vez que estos descuentos también serán un ahorro para el bolsillo de la gente y sus compras navideñas”, apunta por su parte Armando Moya.

“Consume cerca y llegaremos lejos”, concluye el presidente de ACEM.

centro comercial abierto
de **Huétor Tájar**
*Todo al Alcance
de Tu Mano*



Asociación de Comerciantes y Empresarios
Ribera Baja del Genil



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



25 Años

Edición Especial

Navidad

CON ACEM

ESTA NAVIDAD, LA ACEM "RIBERA BAJA DEL GENIL" VUELVE A REPARTIR ILUSIÓN Y PREMIOS GRACIAS AL PEQUEÑO COMERCIO, TU COMERCIO DE TODA LA VIDA

PREMIOS POR VALOR 4.000 EUROS

"8 PREMIOS | 8 GANADORES"

SUPER PREMIOS



PREMIOS

- VIAJE A DISNEYLAND PARIS (2 adultos. 2 niños)
- IPHONE 11
- TELEVISIÓN 50"
- PLAYSTATION 5
- BICICLETA
- JAMÓN IBÉRICO
- VALE POR 200€
- VALE POR 100€



SOLO TENDRÁS QUE HACER TUS COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO DE TU MUNICIPIO Y PEDIR TU TICKET DE LA NAVIDAD CON ACEM.

EL SORTEO SE REALIZARÁ EL PRÓXIMO 30 DICIEMBRE DE 2020 A PARTIR DE LAS 19:00H EN EL FACEBOOK DE "ACEM RBG - CCA de Huétor Tájar"

ENTREGA DE PREMIOS EL PRÓXIMO 5 DE ENERO DE 2021 EN HT TELEVISIÓN

ORGANIZA



COLABORAN



PATROCINADORES





Diputación destina una línea de subvenciones a las asociaciones de empresarios para impulsar el desarrollo socioeconómico

ALCI y ACEM. Las dos asociaciones de la comarca ya trabajan en el destino de estos fondos, que irán desde la grabación de vídeos promocionales hasta la elaboración de toallitas monodosis de gel hidroalcohólico



El presidente de la Diputación de Granada, José Entrena, junto a la diputada de Empleo y Desarrollo Sostenible, Ana Muñoz, durante la presentación esta convocatoria de ayudas para las Asociaciones de Empresarios. Foto: Redacción.

MANOLO ÉCIJA



Las dos asociaciones empresariales de nuestra comarca que cuentan con la categoría de Centro Comercial Abierto, la ALCI en Loja y ACEM en los municipios de la Ribera Baja del Genil, se benefician de una subvención de Diputación de Granada para paliar en lo posible las pérdidas que los comerciantes de la zona están teniendo a consecuencia de la pandemia. Concretamente, como explicaba el presidente, José Entrena, se trata una cam-

paña de sensibilización cuyos fondos podrán destinar las asociaciones sin ánimo de lucro a las medidas que estimen necesarias en sus zonas. Este año el presupuesto asciende a 248.000 euros con el objetivo de paliar los efectos del coronavirus, lo que supone un aumento del 41% con respecto al pasado año, cuando repartieron 174.997 euros. Entrena ha recordado que esta convocatoria forma parte de las medidas del Plan Granada para la Recuperación Económica y Social que ha puesto en marcha la institución tras la crisis por Covid-19, y que incluye 52 acciones concretas y moviliza un total de 181 millo-

nes de euros hasta final de año. “Un plan extraordinario para amortiguar las repercusiones que esta crisis sanitaria está teniendo en la economía provincial, en las empresas y autónomos, en los trabajadores, en el empleo, en la renta de los hogares y en la vida de todos y todas”, ha señalado. Además, ha explicado que para la convocatoria de este año se han establecido dos novedades. Por un lado, se incentivan iniciativas que hagan frente a la despoblación para municipios menores de 5.000 habitantes o entre 5.000 y 10.000 que hayan perdido población en la última década, excluyendo el área metropolitana. Y la otra

novedad hace referencia a los grupos de desarrollo rural, que incrementan la cuantía máxima de los proyectos que pueden presentar, hasta alcanzar los 10.000 euros.

Como continuaba el presidente, que estuvo acompañado también por la diputada de Empleo y Desarrollo Sostenible, Ana Muñoz, “estamos convencidos que las asociaciones de desarrollo de la provincia presentarán proyectos de calidad que ayuden a afrontar la crisis económica y social que nos ha dejado la pandemia”, ha declarado Entrena.

Y es que, como ha subrayado en la comparecencia, se valorará positivamente aquellas iniciativas que hagan frente al reto de la despoblación y a los sectores clave de la economía provincial: agroalimentario, construcción sostenible, industria de la ciencia, eficiencia energética, turismo de calidad y medioambiental, así como el pequeño comercio.

El presidente ha desglosado las líneas que construyen el programa: la línea 1, dirigida a asociaciones vinculadas al desarrollo sostenible, cuyo objetivo es impulsar un crecimiento inteligente, sostenible e integrador; la línea 2, enfocada al desarrollo empresarial, para propiciar la creación y consolidación de empresas que sirvan para impulsar el desarrollo de la actividad productiva local, la línea 3, desarrollo agroalimentario, para apoyar la dinamización socioeconómica en el ámbito rural apostando por la competitividad y diversificación del sector primario y de las producciones agroalimentarias; y

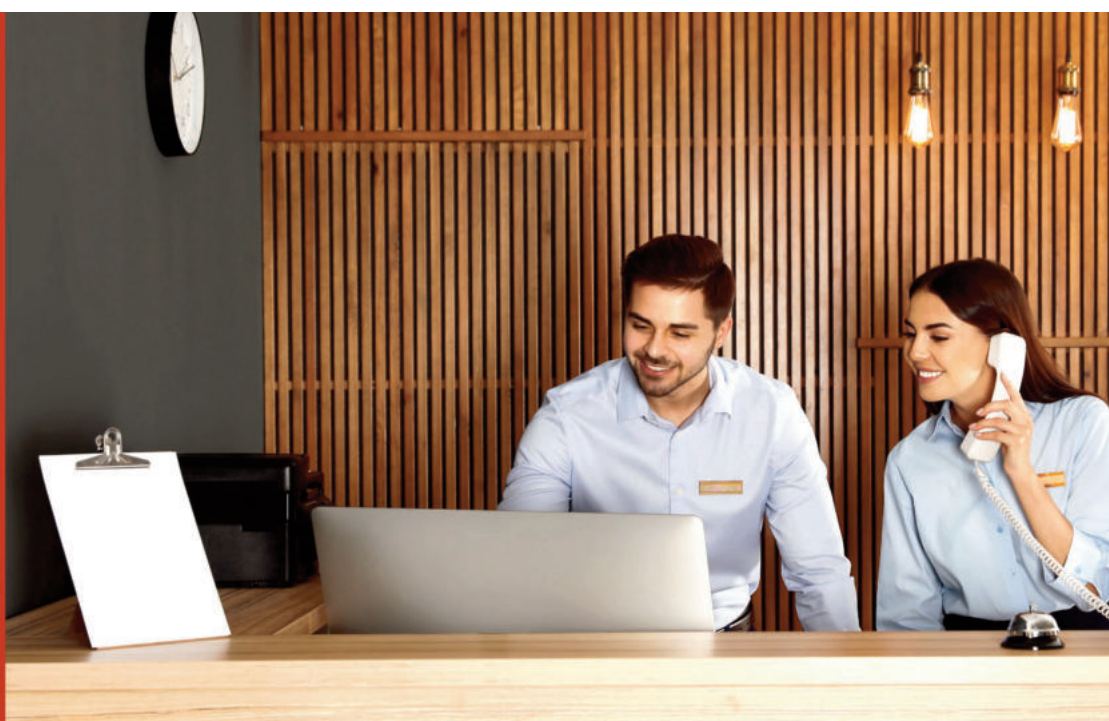
la línea 4, de apoyo a los Grupos de Desarrollo Rural, para respaldar sus proyectos y para actuaciones complementarias a la Estrategia de Desarrollo Rural de su Territorio.

Concretamente, nos centraremos en la Línea 2 que es aquella que se ha puesto a disposición de los Centros Comerciales Abiertos del Poniente.

“Piensa en ti, compra en Loja”

Desde la Asociación Lojaña de Comercio e Industria, ALCI, al paraguas de esta iniciativa, han creído conveniente continuar con el proyecto comenzado en 2019 y es por ello que han solicitado ayuda en la financiación del proyecto “Piensa en ti, compra en Loja”. Este título, vuelve a dar nombre al proyecto, ya que no se trata solo de un título, sino de un eslogan que “queremos que se perpetúe en el tiempo y que los consumidores lo asocien a un comercio de proximidad, cercano y de calidad”, apuntaba Antonio Campos, presidente de la ALCI. El pequeño comercio está viviendo una situación de gravedad con la pandemia COVID-19 y con este proyecto “se pretende impulsar las compras en el comercio de cercanía, creando una imagen más dinámica y moderna”. Este proyecto viene a ampliar el trabajo que se hizo el año pasado y en esta ocasión, realizarán por un lado vídeos promocionales del pequeño comercio en Loja y por otro la colocación de banderolas identificativas en los comercios. De este modo, como argumenta Campos,

EL FUTURO
DE TU EMPRESA,
CERCA
DE TI





“desde la ALCI – CCA de Loja creemos fundamental en estos momentos cuidar la imagen que se proyecta al exterior de nuestros comercios”. Dada la situación que vivimos con la pandemia, “los video vienen a reafirmar las compras seguras en los pequeños comercios, además, continuamente y con mayor incidencia en las zonas rurales, nos estamos enfrentando no solo a las grandes superficies sino también a la venta online, por lo que con estos videos se pretende dar una imagen más fresca y emprendedora a la vez que cercana y segura del comercio de proximidad”. Lo mismo sucede con las banderolas identificativas que permite la visibilización de los comercios.

Con los diferentes videos de promoción y las banderolas identificativas, se pretende crear una diferencia entre el comercio local y las grandes superficies, así como realzar a Loja como cabecera de comarca comercial. Como novedad en el proyecto de este año, que no supone la ampliación del anterior, se llevará a cabo el reparto de toallitas monodosis de gel hidroalcohólico. Sobre este aspecto, Campos resaltó que los comercios quieren obsequiar con este material a sus clientes y desde la ALCI hemos visto conveniente regalarles estas toallitas, identificadas con los logos de Diputación y ALCI para que los comercios las entreguen a sus clientes con las compras. “Esta es una forma de escenificar que el comercio cercano siempre está ahí velando por la seguridad de sus clientes”.

Video promocional en la Ribera Baja

Desde la Asociación de Comerciantes y Empresarios de la Mancomunidad Ribera Baja del Genil, ACEM, también se han sumado a esta iniciativa de Diputación para revitalizar el comercio de sus pueblos de influencia, Huétor Tájar, Salar, Moraleda de Zafayona y Villa-

nueva Mesía. En palabras de Francisco Rivera, presidente de ACEM, “como en años anteriores, creemos firmemente en la necesidad de aprovechar la oportunidad que se nos brinda para poner en valor las potencialidades del tejido empresarial de nuestra zona de influencia, por ello, tras valorar multitud de posibilidades debido a la peculiaridad del presente ejercicio y la crisis sobrevinida por el COVID 19, hemos decidido elaborar un contenido audiovisual con un mensaje especial y cercano que consiga generar impacto sobre una doble vertiente”. A este respecto, Rivera se refiere a un calado en la ciudadanía en general y otro más específico en las pequeñas y medianas empresas y autónomos de los cuatro municipios.

Como continúa Rivera, “ante el escenario de incertidumbre desatado por la crisis económica y social ocasionada por el COVID-19, desde las organizaciones empresariales, debemos hacer un esfuerzo por dar voz a nuestros empresarios, defendiendo en todo momento sus potencialidades y mejorando su visibilidad con actuaciones conjuntas”. Para ello, han planificado la elaboración de una campaña de apoyo y promoción de todo el tejido empresarial de los cuatro municipios que conforman la mancomunidad de la “Ribera Baja del Genil”.

Si tuviésemos que dividir el alcance de la misma por fases, se podría dividir del siguiente modo. Primero, una fase de planificación. Tras poner encima de la mesa multitud de posibilidades y actuaciones, “nos decantamos por la que a nuestro parecer es una de las herramientas más potentes y dinamizadoras existentes en la actualidad como es el “video marketing”. La irrupción de las nuevas tecnologías, acompañado de los nuevos hábitos de consumo y los nuevos canales de comunicación, hacen de este formato el más adecuado



Banderolas identificativas colocadas en los establecimientos de Loja miembros de la ALCI. Foto: Redacción.

Si tienes una empresa, esta es tu casa.

DESARROLLO EMPRESARIAL · ASOCIACIONISMO · EMPRENDEDORES · HISTORIA
EMPRENDEDORES · HISTORIA · CULTURA · GASTRONOMÍA · COMERCIO
CULTURA · GASTRONOMÍA · COMERCIO · DESARROLLO EMPRESARIAL · ASOCIACIONISMO

Asociación de Comerciantes y Empresarios Ribera Baja del Genil

Huétor Tájar → Moraleda de Zafayona → Salar → Villanueva Mesía

958 333 444
acem@acemriberabajagenil.com
www.acemriberabajagenil.com

Cabecera de la campaña en redes sociales de ACEM para potenciar la difusión de las empresas de la comarca. Foto: Redacción.

para nuestra campaña, principalmente porque es el que más se presta a compartir en internet, también porque se trata del contenido más sencillo (solo es necesario hacer clic para visualizarlo) y por último porque enriquece mucho más rápido la experiencia del usuario al ser más fácil de retener que un mensaje leído.

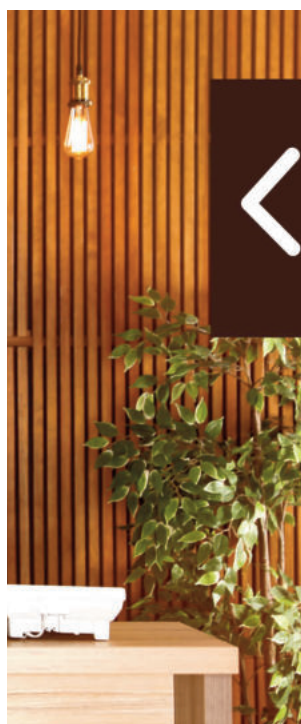
En una segunda fase, la de desarrollo, se llevará a cabo la grabación de un total de 5 videos promocionales con sus correspondientes fotografías, distribuidos del siguiente modo. Un video global sobre todo el tejido existente en la mancomu-

nidad de la “Ribera Baja del Genil” en donde se ponga en valor las posibilidades y fortalezas de cada municipio en lo que a músculo empresarial se refiere. “Evidentemente, para la elaboración del material, contaremos en todo momento con las aportaciones de los distintos ayuntamientos de cada municipio, dándole al contenido audiovisual el matiz diferencial en cada uno de ellos”, apuntaba el presidente de ACEM.

También se grabarán 4 videos particulares de cada uno de los cuatro municipios de la mancomunidad (Huétor Tájar, Mo-

raleda de Zafayona, Salar y Villanueva Mesía respectivamente). En cada grabación se hará mención a las fortalezas y oportunidades existentes, destacando el valor diferencial y las empresas con más potencial de cada uno de ellos.

En la fase de difusión, “estos videos se distribuyen entre los canales de comunicación que tenemos a nuestro alcance”. Tras una presentación en los diversos medios de comunicación comarcales, se lanzarán en redes sociales, televisiones, radios y periódicos del Poniente para efectuar el caldo máximo entre la población.



RECIBIRÁS hasta
< 4.050€
por contrato

Ayuda a las empresas para
la contratación de jóvenes

FUTURO JOVEN

futurojovengranada.es



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



El Ayuntamiento de Loja presenta de forma urgente las medidas de apoyo a sus comerciantes y hosteleros lojeños

APUESTA EN TÍ. Tras la vuelta al cierre de establecimientos comerciales y de hostelería, el Gobierno local anunció una serie de exenciones de tasas e impuestos bajo el lema, "Si no abres, no pagas"

REDACCIÓN

La Junta de Andalucía decretó por segunda vez, en esta nueva etapa, el cierre de los comercios no esenciales y de la hostelería en general. Una situación que ha obligado de nuevo a cerrar la persiana a comerciantes y hosteleros, un sector duramente machacado por esta crisis sanitaria. Ante este drama para muchos autónomos, el alcalde de Loja, Joaquín Camacho, convocó en una cita de urgencia con algunos ediles y técnicos municipales para lograr ayudas locales al sector.

El primer edil reunió a los concejales de Hacienda, Comercio y Recursos Humanos. Además, se contó con la presencia de la interventora municipal y el gerente de Gemalsa. Tras la cita se logró definir una serie de ayudas, que en muchos casos amplían las ya puestas en marcha en el primer confinamiento que se vivió en la pasada primavera. En esa etapa se amplió las terrazas al doble con la exención del pago de tasa durante todo el año, se bonificó el 50% del IBI y no se pago la basura durante el cierre.

Unos comercios seguros

Antes de anunciar las medidas el regidor volvió a defender que los comercios y restaurantes lojeños son seguros por lo que no entiende que se deje a la población salir y reunirse hasta las diez de la noche y se cierren establecimientos. Camacho pidió a las administraciones superiores que se produzca el confinamiento domiciliario para que así sean efectivas las medidas puestas en marcha. Para el regidor esta dicotomía, que permite reunirse en casas y parques, hace que la pobla-



El primer edil, Joaquín Camacho, reunió a los concejales de Hacienda, Comercio y Recursos Humanos. Además, se contó con la presencia de la interventora municipal y el gerente de Gemalsa para analizar las ayudas al sector del comercio Foto: Redacción.

ción no se tome en serio la paralización de la movilidad. Camacho anunció las nuevas medidas bajo la máxima de "si no abres, no pagas". Para el regidor el objetivo es desligar al máximo las obligaciones de los autónomos a nivel local dentro de las posibilidades de un ayuntamiento y cumpliendo la ley. Para el primer edil no es comprensible que un comercio que no abra tenga que pagar igual, por lo que pidió al resto de administraciones que pongan en marcha planes de ayuda.

Las medidas locales

Las medidas locales anunciadas se contemplan en 5 aspectos. Se producirá la exención del pago de la Tasa de Basura durante el periodo de cierre de los establecimientos. En esa misma línea no se pagará la Tasa de Agua durante ese

mismo plazo de cierre obligado. En cuanto a las terrazas quedarán exentas de pago durante todo el próximo año 2021 ya que en este año se anuló dicha tasa.

Además, mañana miércoles se reunirán con las agencias de viajes de Loja para plantear una ayuda directa a las mismas. Camacho entiende que el turismo es uno de los sectores más afectados a los que se les debe ayudar. También mantendrá para el año 2021 la bonificación del IBI. Recordó el regidor que aún para la bonificación de hasta el 50% del IBI de este año está abierto el plazo.

Por último, el regidor aseguró que estas medidas son de urgencia ante la situación que viven los comercios y hosteleros del municipio pero que en el presupuesto de 2021 se contemplarán más ayudas. Camacho entiende que las cuentas del próximo año deberán de estar destinadas a subsanar la crisis social y económica que nos deja la pandemia. "Las consecuencias aún serán largas y muy duras", aventuró el alcalde.



Para el regidor el objetivo es desligar al máximo las obligaciones de los autónomos a nivel local dentro de las posibilidades de un ayuntamiento. Foto: Redacción.

El alcalde anunció que en el presupuesto de 2021 se contemplarán más ayudas para estos sectores lojeños

El regidor volvió a defender que los comercios y restaurantes lojeños son seguros y señaló el buen trabajo para adaptarse



BONACHERA[®]

ROSCOS DE LOJA

PASTELERÍA - HELADERÍA - PANADERÍA

958 320 658 650 577 041

Avda. Pérez del Álamo 18, BJ
Loja (Granada) ESPAÑA
obradorbonachera@gmail.com

ELABORACIÓN PROPIA
Productos Artesanos

ABIERTO TODOS
LOS DÍAS

De 8 a 22 horas
(Horario ininterrumpido)



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



No os olvidamos.



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



Comienza el plazo de subsanación de documentación en las ayudas a pymes y autónomos del pacto 'Suma Loja'

SOLICITUDES. Han sido cerca de 400 solicitudes presentadas y a partir de ahora se procede a la subsanación de errores

REDACCIÓN

El Ayuntamiento de Loja dentro de la labor de su Área de Desarrollo trabaja en estos días en baremar todas las solicitudes presentadas para las ayudas locales a pymes y autónomos. Son cerca de 400 los comercios, empresas o empresarios locales que optan a dichas ayudas creadas para paliar las pérdidas sufridas por la llegada de la pandemia. Entre ellas se suman las contempladas en el pacto 'Suma Loja' y la bonificación del IBI hasta el 50%.

Con la idea de que las ayudas lleguen con la máxima celeridad posible a estos colectivos, en la mañana de hoy ha tenido lugar la mesa para baremar las solicitudes. Los técnicos de la Agencia de Desarrollo, Intervención y Tesorería, con la pre-

sencia del alcalde y la concejala del Área, han comprobado la valoración de todas las solicitudes. Éstas optan a dos líneas de ayudas que en total suman una inversión municipal de 250.000 euros. A ello hay que sumar la reducción del IBI. Paloma Gallego, edil de Desarrollo, ha informado que es una de las muchas mesas para baremar que se llevarán a cabo y que se cuenta con 371 solicitudes, de las cuales 354 son para la línea 1 y 83 para la línea 2. Recordar que la primera cuenta con una cuantía de 150.000 euros para ayuda a empresas que hayan reducido su facturación hasta en un 75% durante el confinamiento de la pasada primavera. La segunda ayuda se destina a mejoras y adaptación, abastecimiento de material contra la pandemia y a la digitalización o venta online.

La concejal informó que en día de hoy saldrá el listado de sub-

sanación, que no los excluidos o no admitidos. En la misma se verá el nombre del solicitante y la documentación o subsanación pendiente de realizar. Con ello se abre un plazo de presentación de documentación de una semana, del lunes 30 de noviembre al 4 de diciembre. El listado, que se publicará en la página de Facebook de la Agencia de Desarrollo a lo largo de hoy, muestra hasta 22 códigos de subsanación.

Pequeños detalles

Gallego informa que un 20% de empresas ya cumplen con todos los requisitos y que el resto son pequeños detalles que se pueden subsanar. "En la mayoría de los casos no habrá problema en la obtención de la ayuda", comentó la edil recordando que en el caso de la línea 1, donde se han presentado más solicitudes, se podrá beneficiar a un máximo de 200 em-



Paloma Gallego, edil de Desarrollo, informó que estas ayudas se basan en dos líneas de ayudas que en total suman una inversión municipal de 250.000 euros. Foto: Red.

presas, pymes o autónomos. El listado contará con una puntuación por solicitud.

En cuanto a las solicitudes de la bonificación del IBI informa la edil que se cuentan con poco más de 140 solicitantes. En este caso se estudiará si cumplen con las condiciones expuestas y si la cumplen en su totalidad se les reducirá este impuesto a la mitad y sino proporcional a lo que estipulan las bases. La edil espera que todas las ayudas lleguen antes de final de año por lo que estima

La idea es que las ayudas lleguen con la máxima celeridad posible a estos colectivos

Hay una semana para subsanar errores

que para el 22 de diciembre se dará a conocer el listado definitivo de beneficiarios.

GRUPO ASV SERVICIOS FUNERARIOS

www.grupoasvserviciosfunerarios.com

Son muchas las gestiones a realizar durante y después del servicio funerario. Por ello nuestro equipo cualificado le asegura el mejor servicio para que solo tenga que preocuparse por velar a su ser querido y rodearse del calor de los suyos.

Asistencia en
Granada y cualquier
otra localidad

Financiación a
su medida

24h. 958 320 179
902 408 100
Servicio las 24h/365 días

Nos ocupamos de todo



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



MÁS VACUNAS CONTRA LA GRIPE, MENOS DUDAS EN EL HOGAR

¿Es gripe? ¿Un resfriado? ¿COVID 19? Este año las dudas se disparan. Vacunarse contra la gripe es la mejor forma de disfrutar de un hogar seguro.



Junta de Andalucía

**Este año, más que nunca,
vacúnate contra la gripe**



Una web ayuda a los comerciantes a vender *on line*

Elaborada por la Agencia Pública OAL Huétor Tájar, se incluyen los perfiles de casi 40 negocios locales



El Ayuntamiento de Húetor regalará 50 mascarillas quirúrgicas a cada familia

Es una medida con la que los vecinos ahorrarán más de 120.000 euros



El Ayuntamiento de Huétor Tájar regalará 50 mascarillas quirúrgicas a cada familia de este municipio del Poniente, y las repartirá durante los próximos días en todos los domicilios.

En total, el Consistorio distribuirá 200.000 mascarillas quirúrgicas, con las que los vecinos de Huétor Tájar ahorrarán más de 120.000 euros. "Sabemos que con una caja de 50 mascarillas las familias de nuestro municipio no tendrán suficientes para todo el tiempo que, por desgracia, tendremos que llevar mascarillas, pero pensamos que será un respiro muy importante para aquellas familias hueteñas que tienen menos recursos económicos", señala el alcalde de Huétor Tájar, Fernando Delgado.

El Ayuntamiento distribuirá las cajas de mascarillas en todos los domicilios de Huétor Tájar en los próximos

días, y acaba de empezar el reparto. Aquellas personas que, por alguna razón, no reciban las mascarillas en sus casas podrán llamar al teléfono 653 88 54 71 para avisar, y en pocos días las tendrán en su casa.

Fernando Delgado destaca "la enorme logística que supone llevar estas cajas de mascarillas a todos los hogares hueteños, que se ha organizado en un tiempo récord", y transmite a sus vecinos "un mensaje de ánimo y responsabilidad para que entre todos podamos superar muy pronto esta terrible pandemia".

El alcalde recuerda que estas 200.000 mascarillas que ahora se van a repartir se suman a otras 8.000 que el Ayuntamiento hueteño repartió al inicio del curso escolar en todos los centros educativos de la localidad para distribuir entre los escolares.



REDACCIÓN

El Ayuntamiento de Huétor Tájar, a través de su Agencia Pública OAL Huétor Tájar, ha recopilado en una página web los datos de casi 40 negocios y comercios del municipio que han tenido que cerrar debido a las restricciones del actual estado de alarma, con el objetivo de ayudarles a superar esta situación.

En ella se incluyen los perfiles de Facebook, Instagram o Whatsapp de casi 40 negocios locales con venta on line o reparto a domicilio, así como sus números de teléfono y/o página web, para aquellos que la tie-

nen. Las empresas hueteñas aparecen clasificadas por categorías: zapaterías, muebles y decoración, restauración y hostelería, moda, joyerías y tiendas de deporte.

Acceder a las redes sociales

"Pulsando en los iconos de cada negocio, los vecinos pueden acceder a la información de cada uno de ellos, y acceder directamente a sus redes sociales o contactar por Whatsapp para poder comprar sus productos aunque el negocio esté cerrado en estos momentos", explica la concejala del OAL hueteña, Mari Carmen Chamorro.

La edil anima a todos los veci-

nos del municipio "a adquirir todos sus productos en las tiendas de nuestro pueblo y ayudar así a nuestros empresarios, ya que muchos de ellos se están viendo muy afectados por las restricciones derivadas de esta pandemia y necesitan ahora más que nunca nuestra ayuda".

En ella se incluyen los perfiles de Facebook, Instagram o Whatsapp para contactar directamente para agilizar los pedidos



Los belenistas de Huétor fabrican 1.600 pantallas protectoras para sanitarios con el corcho del Belén y las carrozas de los Reyes

RECICLADO. Desde el pasado mes de marzo, los artesanos han reciclado este material para proteger del coronavirus a los médicos y enfermeros de centros de salud, hospitales y residencias de ancianos

REDACCIÓN

El corcho del Belén Monumental de Huétor Tájar, uno de los más grandes y visitados de toda España, ha servido desde que estalló la pandemia de coronavirus para fabricar más de 1.600 pantallas protectoras, que los belenistas del municipio han repartido en centros de salud, hospitales y residencias de ancianos de toda la provincia, y también a Protección Civil, Cuerpos y Fuerzas de Seguridad y comerciantes.

La Asociación de Belenistas de Huétor Tájar, que cada año fabrica este belén utilizando más de 700 metros cuadrados de corcho, también ha utilizado en los últimos ocho meses el corcho de las carrozas de la cabalgata de Reyes de este municipio para fabricar estas pantallas faciales antisalpicaduras para los Equipos de Protección Individual (EPI) con los que proteger a los médicos y enfermeros granadinos.

Como explica Mayka Gómez, la principal artesana que fabrica cada año el belén hueteño, "en marzo comenzamos a fabricar este material de protección porque en el Hospital de Alta Resolución de Loja no lo encontraban en ningún sitio. Y aunque ahora, por suerte, el personal sanitario ya sí cuenta con estas pantallas, mucha gente nos los sigue encargando porque dicen que les resultan más cómodos que los que se compran".

Así, en este tiempo Mayka y su compañero Antonio Pérez han fabricado y repartido más de 1.600 pantallas protectoras, que ellos mismos cortan en sus casas con la ayuda de sus máquinas cortadoras y a las que, posteriormente, les añaden las piezas de poliuretano y el elástico para ajustarlo a la cabeza.

La artesana del Belén de Huétor Tájar se muestra "enormemente satisfecha y muy feliz" de que gran parte de la instalación del año pasado (que tardó meses en construir), así como de las carrozas de los Reyes Magos (que también construyeron ellos a mano) hayan servido para fabricar estas pantallas protectoras, "y ayudar así a nuestros profesionales sanitarios en momentos tan complicados como los que estamos viviendo".

Donado por el Ayuntamiento Todo el corcho del belén y las carrozas que se han empleado para fabricar estas pantallas durante los últimos meses fue comprado por el Ayuntamiento de Huétor Tájar, a quien la artesana agradece "todo su apoyo y generosidad por habérselo donado para reciclarlo y darle este fin".

Por su parte, la primera teniente de alcalde del Consistorio hueteño, María Dolores López, señala que para este municipio del Poniente granadino "es un verdadero orgullo que parte de nuestro Belén y nuestras carrozas hayan tenido este original final tan solidario y necesario".

El Ayuntamiento de Huétor Tájar trabaja ya en la construcción de su nuevo Belén Monumental, cuya fecha y condiciones de apertura estarán condicionadas este año por la evolución de la pandemia de COVID-19. Esta instalación supera cada año los más de 25.000 visitantes, llegados desde toda España, y los belenistas emplean más de 8 meses en fabricar sus más de 500 piezas, muchas de ellas en movimiento, ubicadas en más de cien metros cuadrados.

Han fabricado y repartido más de 1.600 pantallas protectoras



Usan el corcho para fabricar estas pantallas faciales antisalpicaduras para los Equipos de Protección Individual (EPI) con los que proteger a los médicos y enfermeros granadinos. Foto: Redacción.



Visita uno de los grandes tesoros de Andalucía

www.villaromanasalar.com





Solo dos positivos de los 300 test realizados en el cribado masivo organizado en Huétor Tájar

GRAN AFLUENCIA. 300 vecinos, de los 401 a los que se había citado, acudieron la pasada semana al Pabellón Multiusos

REDACCIÓN

Aproximadamente 300 vecinos, de los 401 a los que se había citado, acudieron la pasada semana al Pabellón Multiusos del Recinto Ferial de Huétor Tájar para participar en el cribado masivo a la población organizado por la Consejería de Salud y Familias de la Junta de Andalucía, en colaboración con el Ayuntamiento de Huétor Tájar.

De ellos, solo dos han dado positivo en los test de antígenos de coronavirus, lo que supone una incidencia de 700 casos por cada 100.000 habitantes, una cifra muy inferior a la que este municipio del Poniente

granadino viene padeciendo desde hace varias semanas, superando los 2.000 casos por cada 100.000 de incidencia acumulada en los últimos 14 días.

El Ayuntamiento hueeteño solicitó la semana pasada a la Junta la realización de estos cribados masivos de manera urgente ante la alta tasa de incidencia acumulada del virus en la localidad.

El alcalde de Huétor Tájar, Fernando Delgado, destaca "la gran respuesta de los vecinos del municipio, que han demostrado su responsabilidad al acudir a hacerse las pruebas, con una tasa de participación aproximada de un 75 por ciento, mucho más alta que en otros municipios andaluces

donde la Junta de Andalucía ha realizado estos cribados masivos".

La organización de todo este dispositivo especial, tanto de personal, como de medios necesarios para realizar este cribado de COVID-19 a la población, es fruto de la colaboración entre el Ayuntamiento de Huétor Tájar y el Distrito Sanitario Granada Metropolitano de Granada, cuyo personal sanitario fue el encargado de realizar las pruebas.

Los datos suponen una incidencia de 700 casos por cada 100.000 habitantes



Emiliano Sánchez Arcos nos explica que la situación del sector se ha perjudicado por estas tres semanas de cierre. Foto: Juan Cobos

“Con la crisis económica de las empresas ha bajado mucho la venta de coches”

EMILIANO SÁNCHEZ. En Automóviles Sánchez Arcos ha visto reducidas su ventas en esta campaña de la aceituna

JUAN COBOS

En el sector de la compra venta de automóvil también está teniendo un efecto muy perjudicial esta pandemia. Si bien al principio hubo un repunte de las ventas de vehículos sobre

todo de segunda mano, ahora el cierre perimetral y de los concesionarios está creando serios problemas económicos a estas empresas.

Así nos lo cuenta Emiliano Sánchez, propietario de Automóviles Sánchez Arcos en Huétor Tájar. “En los primeros meses del confinamiento es

cierto que tuvimos un aumento de la venta de vehículos” debido sobre todo a que la gente era más reacia a compartir vehículo para desplazarse a sus trabajos y el transporte público también descendió considerablemente. “Fue entonces cuando los concesionarios pudimos dar servicio a esta población, pero sobre todo con vehículos de segunda mano”, apunta Emiliano.

Con el paso de los meses esta circunstancia cambió, “a la crisis sanitaria se le añadió la crisis económica, por lo que se empezó a paralizar las ventas al llegar los ERTES, las pérdidas de empleo y la incertidumbre en los trabajos”, señala.

En Automóviles Sánchez Arcos también ofrecen el servicio de taller de reparación de vehículos y mantenimiento. “Este servicio ahora si lo podemos

ofrecer, al considerarse de primera necesidad”, argumenta Emiliano, “el problema es que el volumen de negocio también es muy bajo ya que los vehículos se mueven menos al no haber grandes desplazamientos y al eliminarse prácticamente las vacaciones de la población”. Esto ha hecho que prácticamente desde el principio de la pandemia, sobre todo en el confinamiento, los conductores necesitaran menos pasar por el taller para mantener su vehículo.

Cierre de concesionario

En las medidas de la Junta, no se han considerado como actividad esencial los concesionarios de vehículos, por lo que desde las últimas tres semanas ha estado cerrado por las restricciones de nuestra provincia. “La paradoja está en que si alguien quiere comprar un vehículo por que lo necesite ahora mismo, puede trasladarse a cualquier concesionario de Málaga o Jaén”, que están a pocos kilómetros y han estado abiertos todo este tiempo. A este respecto explica no entender como no se ha permitido la apertura de los concesionarios. “Normalmente se tratan de superficies muy amplias, la mayoría incluso al aire libre”, como es el caso de Automóviles Sánchez Arcos. Además, los clientes no suelen coincidir en las instalaciones y si lo hacen “nuestras dependencias son tan amplias que no hay contacto ninguno entre unos y otros al estar cada uno viendo su vehículo de manera aislada y manteniendo la

separación”.

Precisamente a Emiliano este cierre de su negocio por obligación de la normativa le ha llegado en un momento clave. “Durante los meses de octubre y noviembre hemos puesto en marcha una campaña de venta de todoterrenos y demás vehículos destinados a la recogida de la aceituna”, que está ahora mismo en plena producción. Para este fin, “habíamos adquirido una gran cantidad de este tipo de vehículos que raramente pueden tener salida en otras épocas del año”, ya que si alguien ha precisado de esta compra probablemente ha acudido a otra provincia.

Con resignación, Emiliano nos cuenta que “tendremos que esperar a ver como se dan los próximos meses”, ya que ahora mismo es todo una incertidumbre porque no sabemos el comportamiento de los vecinos. “Si hay problemas laborales y reducción de los beneficios de las empresas esto redundará en la venta de vehículos”, apunta. Está claro que las empresas son uno de sus principales clientes para aumentar o renovar su flota, “pero sabemos que hay muchos negocios que lo están pasando mal y es seguro que entre sus prioridades no estará la de cambiar sus vehículos”. Para el año nuevo, Emiliano si cree que seguirá estando vigente la tendencia de evitar compartir vehículos, lo que si puede que mejore la venta de vehículos de segunda mano para particulares pero si la crisis económica sigue apretando, “incluso podemos perder estas ventas”.

Montefrío pide a sus vecinos que se autoconfinen en sus casas voluntariamente

Presenta una incidencia acumulada de más de 1.300 casos por 100.000 habitantes

El Ayuntamiento de Montefrío ha dictado un bando municipal en el que pide a sus vecinos que se autoconfinen de manera voluntaria en sus domicilios durante los próximos días, y solo salgan para lo estrictamente necesario, con el objetivo de reducir el número de casos de coronavirus.

Esta localidad del Poniente granadino presenta en la actualidad una incidencia acumulada de 1.362 casos por cada 100.000 habitantes en los últimos catorce días, una cifra muy superior a la que recomiendan las autoridades sanitarias.

De hecho, la alcaldesa, Remedios Gámez, ha solicitado esta semana formalmente a la Junta de Andalucía que realice cribados masivos en el municipio, que permitan saber dónde está circulando el virus, y también que re-

fuerce el personal del Centro de Salud de Montefrío, que se encuentra desbordado desde hace meses. Una petición a la que, de momento, el Ayuntamiento no ha recibido respuesta por parte de la Junta.

En el nuevo bando dictado esta semana, el Ayuntamiento montefriense pide a los vecinos que extremen las medidas de distanciamiento social frente a la COVID-19, y recuerda que los parques y jardines del municipio permanecerán cerrados. Igualmente, permanecen cerrados todos los edificios municipales en los que se llevan a cabo actividades culturales, lúdicas y deportivas, que han sido suspendidas también, salvo el deporte federado.

La alcaldesa de Montefrío ha declarado que entre todos se saldrá de esta situación.

El Ayuntamiento de Montefrío dará 600 euros a cada autónomo y comerciante afectado por la pandemia

FONDO PERDIDO. El Consistorio destinará 95.000 euros a fondo perdido para ayudar a todas las microempresas y negocios

REDACCIÓN

El Ayuntamiento de Montefrío inyectará durante las próximas semanas un total de 95.000 euros en los negocios y comercios del municipio. Lo hará mediante unas ayudas de 600 euros que otorgará a las microempresas y autónomos que hayan tenido que cerrar o hayan visto mermar su volumen de negocio por el actual estado de alarma, o por el de la pasada primavera.

El Boletín Oficial de la Provincia (BOP) publicó ayer la resolución de estas subvenciones a fondo perdido, que los comerciantes montefrienses pueden solicitar desde hoy mismo y hasta el próximo 3 de diciembre presentando la documentación necesaria.

El concejal de Comercio de Montefrío, Toné Jiménez, ex-

plica que estos 95.000 euros "suponen la mayor cuantía que nuestro Ayuntamiento ha destinado nunca a apoyar a los comerciantes, pero creemos que la grave situación que atravesamos por la pandemia de COVID-19 nos exige prestar todas las ayudas que estén en nuestra mano a los vecinos que peor lo están pasando".

Este dinero procede del superávit y de las partidas municipales de Fiestas y Deportes que no se han gastado en los últimos meses, así como de la parte del superávit que la ley permite destinar a estas medidas. No en vano, el Ayuntamiento ha tenido que pedir autorización a la Junta de Andalucía para poder realizar estas modificaciones presupuestarias.

Toné Jiménez señala que el Consistorio se reunió el pasado verano con todos los comerciantes del municipio para informarles adecuadamente de

esta medida, "y también vamos a enviar una carta informativa a más de 200 autónomos y comerciantes de Montefrío para que puedan optar a ellas".

Por su parte, la alcaldesa de Montefrío, Remedios Gámez, señala que estas subvenciones "son la medida más importante que el Ayuntamiento ha puesto en marcha para apoyar a los comerciantes que han tenido que cerrar por culpa del coronavirus, pero no es la única".

Así, el Consistorio también suspendió la pasada primavera el impuesto a las terrazas de los bares y restaurantes del municipio que estuvieron cerrados por el confinamiento.

La alcaldesa de Montefrío señala que el Ayuntamiento "hará todo cuanto esté en su mano para ayudar a las familias que peor lo están pasando, así como a los empresarios de nuestro municipio, pero estamos convencidos de que entre todos superaremos esta crisis".



¡Hola! Te presentamos nuestra nueva marca

A partir de ahora HT Telecom, Viva Fibra y TV Loja Comunicaciones son parte de Fibergy Networks. Y para celebrarlo te ofrecemos nuestro combinado especial de verano:

Fibra + Móvil + Televisión

Fibra de 300 Mb, Línea móvil ilimitada con 16 Gb y Televisión con más de 80 canales por solo:

34'90€
al mes

Consulte las condiciones de la oferta en el 958 19 20 21





Arriba, Enrique Mayor en una de las consultas y abajo imagen del centro Mayorvisión de Loja. Foto: Redacción.



“El cierre de los comercios se podía haber evitado en la segunda ola haciendo una buena planificación”

ENRIQUE MAYOR. Ópticas Mayorvisión es un referente en el sector en toda la comarca con centros en Loja y Húetor Tájar

JUAN COBOS

Ópticas Mayorvisión es uno de los referentes de la comarca en

el sector con sus dos establecimientos en Loja y Húetor Tájar. Enrique Mayor es su alma mater, un profesional que lleva varios años ofreciendo asesoramiento a vecinos del Poniente. Su negocio es otro de

“En nuestros centros hemos establecido protocolos orientados a protegernos todos”

los que han sido declarados como esenciales y por tanto su apertura no ha estado condicionada a los cierres en la provincia.

Aprovechamos la ocasión para hablar con Enrique y conocer más sobre la situación concreta de su sector y de su empresa en particular.

¿Cómo se está viviendo la situación del covid, siendo uno de los establecimientos esenciales?

El ser un establecimiento esencial nos ha permitido abrir y atender las necesidades visuales y auditivas de nuestros pacientes. Les agradecemos su confianza.

¿Cómo se ha adaptado su establecimiento para atender a los clientes?

En nuestros Centros hemos establecido protocolos orientados a protegernos todos, nosotros y nuestros clientes, ofreciendo la máxima seguridad.

Guardando las distancias, usando mascarillas, pantallas faciales y gel alcohólico. Colocando mamparas separadoras y desinfectando las consultas y los equipos de diagnóstico. Adoptando medidas de asepsia con las gafas, utilizando hornos de ultravioleta C en todas después de ser probadas por los clientes. Este tipo de radiación emite una longitud de onda de 250 nanómetros, invisible para el ojo humano pero con capacidad de desinfectar las gafas en 5 minutos, ya que destruye el ADN del coronavirus.

También hemos considerado necesario para el control de la transmisión del Covid disponer de test rápidos de antígenos, lo que nos permite detectar el coronavirus en 15 minutos, y con test de anticuerpos (serológicos) para saber si hemos creado defensas y si permanecen activas en el tiempo. Estos test los ponemos a disposición de nuestro equipo y de sus familiares directos.

¿Qué valoración de las medidas que se están tomando ante la grave crisis sanitaria?

Considero que no se ha actuado con responsabilidad. Es muy triste ver que se han te-

nido que cerrar zapaterías, tiendas de ropa, de bisutería, bares, restaurantes y un largo etcétera. Lo que estarán pasando estos pequeños empresarios. Esto se podía haber evitado en la segunda ola habiendo hecho una buena planificación, dado que ya teníamos la experiencia de la primera.

Si disponemos de test rápidos de antígenos para detectar el coronavirus en 15 minutos, ¿como no los hemos usado masivamente? Si no hay suficientes médicos y enfermeros, disponemos de otros sanitarios: farmacéuticos, fisioterapeutas, podólogos, optometristas... etc.

Estoy convencido que si hace unos meses se hubiese permitido a las farmacias hacer test rápidos, la incidencia acumulada (IA) hubiese sido mucho más baja, y no estaríamos en la situación actual, con medidas de confinamiento que tanto daño están haciendo a pequeñas empresas que no son consideradas comercio esencial, pero para las que es esencial vivir y comer cada día.

En cuanto a las medidas que se están empezando a tomar: exigir un PCR a los viajeros que accedan por avión y barco, permitir a las farmacias (en algunas comunidades) hacer test rápidos de antígenos y detectar la carga viral de Covid en las aguas residuales, son buenas pero han llegado tarde.

“Si disponemos de test rápidos de antígenos para detectar el coronavirus en 15 minutos, ¿como no los hemos usado masivamente?”

“Las medidas que se están empezando a tomar son buenas pero han llegado tarde”

“El ser un establecimiento esencial nos ha permitido abrir y atender las necesidades visuales y auditivas”

Gafas

PROGRESIVAS

2^a gafa progresiva de regalo

(Consulte condiciones en nuestros establecimientos)

Loja. Avda. de los Ángeles, 12
☎ 958 32 08 15

Húetor Tájar. C/. Ancha, 26
☎ 958 33 27 41

Granada. Carril del Picón, 22
☎ 958 27 48 13

ÓPTICAS mayorvisión



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



REDACCIÓN

“Más que nunca, este año queremos estar en la mesa de todos con mucho ánimo, ilusión y responsabilidad”

Mariscos Apolo es una empresa referente no solo en nuestra comarca sino en toda Andalucía. Sus productos son muy consumidos durante todo el año, pero a nadie se le escapa que especialmente en Navidad no pueden faltar en una mesa que se precie en Nochebuena o Nochevieja.

Estas semanas previas a la festividad son muy distintas a años anteriores. Buena parte de su facturación anual llegan de Semana Santa, verano y Navidad, precisamente tres efemérides que no se han desarrollado con la normalidad habitual por culpa del covid.

¿Cómo se encara esta Navidad tan marcada por el coronavirus?

La encaramos con mucho ánimo, ilusión y responsabilidad. Más que nunca, este año queremos estar en la mesa de todos, serán unas navidades diferentes y por eso nuestro objetivo es, que todas las familias puedan disfrutar de los productos más típicos en estas fechas. Sabemos que están siendo momentos difíciles para muchos de nuestros clientes y estamos haciendo todo lo que está en nuestras manos para apoyarlos en la medida de nuestras posibilidades. Y por supuesto, confiamos en que en estas fechas tan importantes para cualquier negocio, como son las navidades, puedan volver a abrir sus puertas y podamos ir a disfrutar de sus exquisitas recetas.

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la normativa?

Nuestra empresa ya disponía de unas fuertes y estrictas medidas sanitarias que hemos debido ampliar a todos los departamentos de la empresa para garantizar la seguridad de todos y todas. Desde nuestro departamento de administración, la sala de elaboración, almacenes, logística, comerciales, todo el equipo de Mariscos Apolo cumple estrictas medidas de protección y seguridad.

Como sabéis, a pesar del tamaño que ha adquirido la empresa en los últimos años,

MARISCOS APOLO. Tienen en proyecto una campaña de apoyo a la hostelería lojeña, un sincero aporte para ellos que tan duramente están siendo golpeados



A pesar de las restricciones de la Navidad, lo que está claro es que estos productos no faltarán en nuestra mesa. Foto: Apolo.

contando ya con más de 180 empleados, seguimos siendo un negocio muy cercano y familiar. Y para nosotros, lo más importante es la seguridad de nuestro equipo, de sus familias y de todas las personas que rodean Apolo.

Además de las medidas de protección, se realizan controles

periódicos. Estamos en continuo contacto con nuestra empresa de prevención de riesgos, quien nos guía y nos supervisa para garantizarnos la mayor seguridad posible.

¿Qué balance hacéis de estos meses en los que vivimos la crisis sanitaria?

Obviamente, han sido y siguen siendo unos momentos duros y difíciles, pero nos hemos adaptado a la situación, manteniendo en todo momento nuestra cadena de elaboración y distribución para estar al lado de todos y hemos ampliado nuestra red comercial de retail.

Las dificultades que muchos de nuestros clientes están pasando se ha visto reflejado en nuestra empresa, en la que como en muchas otras, nos hemos visto en la obligación de solicitar un ERTE para parte de nuestra plantilla al principio de la pandemia. Ahora hemos podido reincorporarlos y seguimos luchando por continuar nuestra actividad de la normalidad que se nos permite.

Por lo tanto sí, han sido y están siendo momentos muy difíciles, pero hemos podido adaptarnos y sobrevivir. Esperamos que como dicen, pronto podamos volver a una extraña nueva normalidad.

¿Qué retos os marcáis para estos meses?

Nuestro reto principal es abastecer a todos nuestros clientes de una forma eficaz, rápida y segura. Tenemos en proyecto una campaña de apoyo y ayuda a la hostelería lojeña, un sincero aporte para ellos que tan duramente están siendo golpeados por la situación.

Una de las acciones que vamos a llevar a cabo es un apoyo directo con la adquisición de diferentes packs a los establecimientos de hostelería de nuestros clientes de Loja con el objetivo de sortearlos entre nuestros empleados. Con esto queremos dar nuestro apoyo y nuestra plena confianza en la sostenibilidad de la restauración de nuestra querida ciudad.

Por supuesto, uno de los principales retos de nuestra empresa para los próximos meses es la supervivencia e intentar mantener el ritmo de crecimiento que veníamos consiguiendo durante estos años atrás. Es un reto difícil y que requiere de mucho esfuerzo, pero que con el gran equipo con el que contamos en Mariscos Apolo, confiamos en alcanzarlo.



Esta Navidad vívela a tu manera sin olvidar que en los momentos especiales hay que compartir con las personas que más nos importan.

www.mariscosapolo.com



Ahora y antes...
En los mejores momentos,
Mariscos Apolo





“Con nuestra plataforma on line buscamos que no se perdiera el tú a tú de los comercios de pueblo”

ISA CASTILLA. Esta emprendedora lojeña puso en marcha “El Escaparate del pueblo” para ofrecer la venta on line

MANOLO ÉCIJA

“Los negocios del Poniente nos unimos, juntos somos más fuertes”, este es el lema de “El Escaparate del Pueblo”, una nueva plataforma on line que ofrece una alternativa a todos esos comerciantes que no disponen de una web de venta. Como destaca su creadora, Isa Castilla, ésta es una nueva forma de “ir de tiendas por los pueblos de nuestra comarca”. Cualquier producto o servicio que necesites y desees lo puedes encontrar en el Poniente Granadino, ciudadanos y comercios damos vida y personalidad a nuestras calles, “no compres fuera lo que puedes obtener en tu pueblo”, destaca. Como Isa recuerda, “ante la incertidumbre que corre los comercios locales ante las grandes plataformas on line queríamos crear algo digital pero donde nuestros clientes tuvieran voz propia”. En el “Escaparate del Pueblo” los protagonistas son los comercios locales y los ciudadanos. “Por un lado, a los negocios le

damos la posibilidad de tener un espacio digital en el que publicitarse y anunciar sus productos y servicios, y por otro, los ciudadanos podrán descubrir cómodamente todos los productos y servicios que pueden adquirir en su localidad”. Por eso la clave es que aunque se trata de un comercio on line “pretendemos que no se perdiera el tú a tú de los comercios de pueblo. Buscamos el asesoramiento directo de los comercios y si en ese momento no hay algún producto, queremos que la empresa pueda asesorar y ofrecer otras alternativas”, argumenta Isa. Sobre la puesta en marcha de la plataforma en el Poniente, Isa reconoce que la respuesta “está siendo muy lenta, la verdad”. A este respecto, “pensaba que al no tener la mayoría web propia se iban a unir más rápidamente a este tipo de mercado”, pero la experiencia no ha sido tal que así.

“Tras varios intentos, vemos que los comerciantes están reacios al ver algo nuevo que tampoco pueda llegar a buen puerto como las otras opciones que se barajaron hace unos

meses”. Sobre el precio adelanta que “nosotros damos la web más económica del Poniente, facilitamos las búsquedas e incluso hacemos reparto desde un euro y medio sin comisiones de las compras”, algo muy importante.

La cercanía y compromiso nadie más lo puede ofrecer. “Damos una página donde mostrar sus productos y damos publicidad a todo lo que ofrecen”, argumenta.

Los beneficios para las empresas pueden ser muchos. Lo primero y más importante es básicamente tener un espacio digital más económico y tener más publicidad en toda la comarca. “Para hacer más atractiva nuestra plataforma hacemos sorteos succulentos mediante los tickets de compra, por lo que se incentiva la compra en el comercio y se da publicidad de pago”.

“También hacemos sorteos succulentos mediante los tickets de compra”



LOS NEGOCIOS DEL PONIENTE GRANADINO NOS UNIMOS

¡JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES!



EL ESCAPARATE del pueblo

VENTAJAS PARA EL COMERCIO

- 1 Queremos reunir a todos los **comercios locales** que conforman el corazón y el alma de nuestra región, facilitando el acceso a la comercialización digital sin perder el trato personal que más os identifica.
- 2 Un espacio donde **mostrar tus productos o servicios de forma online.**
- 3 Facilitar la **compra online** y a domicilio en comercios locales.
- 4 **Aumentar las ventas y la rentabilidad del pequeño comercio.**
- 5 **Promocionamos los negocios locales** de nuestra región
- 6 Los clientes podrán **conocer tus productos o servicios de forma online**, podrán contactar y comunicarse contigo para hacer sus compras.
- 7 **Súmate al cambio, invierte en tu negocio.**
- 8 Haz que tu cliente tenga **su compra segura.**
- 9 Se inteligente -**SIN COMISIONES-**
- 10 **Numerosos sorteos** (compramos tus productos para realizar sorteos)
- 11 **Envíos desde 1,50€**
- 12 **La web más económica del Poniente Granadino**
- 13 **Los negocios del Poniente Granadino NOS UNIMOS.**

VENTAJAS PARA EL CLIENTE

- 1 **CONOCER LOS PRODUCTOS DE LOS NEGOCIOS DEL LUGAR SIN NECESIDAD DE PERDER TIEMPO BUSCANDO.**
- 2 **GARANTÍA, TRANQUILIDAD Y CARIÑO AL ADQUIRIR CUALQUIER PRODUCTO DE NUESTROS COMERCIOS LOCALES.**
- 3 **ENTREGAS Y DEVOLUCIONES EL MISMO DÍA.**

<https://elescaparatedelpueblo.com/>



La empresa lojeña Grupo Abades es una referencia en el sector en España. Foto: Red.



“Es muy importante que todas las administraciones se unan para salvar el sector de la hostelería”

ANTONIO MARTÍN. El director adjunto de Grupo Abades se muestra esperanzado en que la situación se revierta pronto

REDACCIÓN

Durante esta pandemia, uno de los sectores que se ha visto afectado con más fuerza ha sido el sector de la hostelería. El confinamiento y el posterior recorte de aforo han mermado las cajas de este tipo de negocio que ahora incluso sigue en caída libre tras estar de nuevo cerrados al público.

Está claro que la crisis llega para todos pero en negocios que viven exclusivamente de la hostelería y que abarcan a centenares de empleados, como es el caso de la empresa lojeña Grupo Abades, la situación se complica por momentos. De todas formas, Antonio Martín, director general adjunto del grupo, se muestra esperanzado con el futuro.

Martín reconoce que en su sector, dentro del turismo, cómo

es el de los hoteles y los restaurantes, “estamos sufriendo una crisis económica muy grave” provocada por la pandemia. Los meses del verano, “importantísimos para nosotros, no han dado los resultados que todos esperábamos por la falta de turistas y la facturación en todo el sector ha bajado muchos puntos. A esto hay que añadir las medidas de seguridad que se están tomando, que aunque sabemos que son necesarias para salir de esta pesadilla lo antes posible, complica el panorama y hará que muchos compañeros no podrán abrir cuándo esto pase. Aprovecho desde aquí para mandarles un mensaje de ánimo a todos ellos”.

Martín tiene palabras para las administraciones públicas. “Es muy importante que todas las administraciones públicas se unan y nos faciliten, dentro de sus posibilidades, las ayudas necesarias. Este apoyo debe ir

desde prorrogar los ERTES hasta el fin de la pandemia, mayores facilidades en la devolución de los créditos ICO, ayudas al alquiler o posibles rebajas en las cargas fiscales y en las tasas municipales”.

Como apuntábamos al principio, Antonio Martín se define como una persona “optimista por naturaleza y sé que saldremos de ésta, pero junto a la unión de todos y la responsabilidad individual, ahora también hay que pedir un esfuerzo para que la próxima campaña de vacunación, se haga de la forma más coordinada y en el menor tiempo posible. Estoy seguro que en pocos meses volveremos a disfrutar de esa normalidad que ahora echamos de menos”.

“Esta crisis provocará que algunos compañeros no puedan resistir”



Ahorra ya en la factura de electricidad de tu negocio



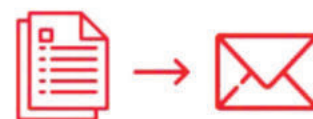
Energía 100% verde certificada.



Especialistas en Pymes y Autónomos.



Asesoramiento personalizado.



Envíanos tu factura de electricidad a info@bioloxa.es y descubre cuánto te ahorrarías con nosotros.

¡Súmate a la energía de Axpo con Bioloxa!

BIOLOXA
Agente autorizado Axpo





“VdVeloz llega para hacer más fácil la vida de los comerciantes y los vecinos de Loja”

REPARTO. Esta empresa puesta en marcha por el lojeño José Ropero acerca los productos de los negocios de la ciudad a un precio muy económico

MANOLO ÉCIJA

Es en tiempos difíciles y de tremenda adversidad cuando las ideas geniales tienden a florar para dar respuesta a una necesidad de la población. Con esta máxima nace en Loja la empresa VdVeloz, un revolucionario concepto de reparto que sin duda ha llegado para quedarse. Al frente de este peculiar negocio de reparto está el lojeño José Ropero quien tras varios años residiendo fuera de su pueblo ha decidido volver a su ciudad natal tras la experiencia acumulada en el sector de reparto de grandes multinacionales. VdVeloz se basa en el paso de un negocio analógico a ser digital a través de una plataforma de compras digital. A ello se une el llamado reparto de última milla, lo que permite que el empresario lleve su producto directamente al consumidor en menos de tres horas o en menos de 45 minutos si se trata de comida. Como reconoce el propio Ropero, “esta idea fue un cúmulo de pequeños detalles” que han conformado la puesta en marcha de este proyecto. “Primero quería que mi hija viniera a vivir a Loja, mi pueblo, después de tantos años que he estado fuera. Por otro lado, tenía la intención de montar una empresa pero que pudiera ayudar a los comerciantes de Loja en estos tiempos tan difíciles”. Y así nació VdVeloz. Con esta propuesta, como señala su creador, “conseguimos que el cliente no busque en grandes plataformas online o grandes empresas para hacer sus compras”, sino que apueste por el comercio de proximidad. VdVeloz está sustentada en tres grandes pilares, como argumenta Ropero. Por un lado la sostenibilidad, “nuestros vehículos son cien por cien eléctricos y pretendemos que nuestros clientes utilicen bolsas de papel reciclado y entreguen ticket electrónico en lugar de impreso”, con esto se gana en respeto al medio ambiente. Además, como también señala Ropero, “apostamos por la creación de empleo entre los loje-

ños”. Para eso exige que para la contratación de un repartidor se acredite estar empadronado en Loja o residir en esta localidad, además de estar efectivamente en situación de desempleo a la hora de comenzar a trabajar. “Esto es muy importante para nosotros, ya que seguimos creando riqueza mediante las contrataciones de personal que cada vez vamos demandando más”. Por otro lado, otro factor a tener en cuenta es el acercamiento de la tecnología a los comercios lojeños y a la población en general. “Tenemos que adaptarnos a estos soportes que ya utilizan las grandes superficies para no quedarnos atrás”, apunta Ropero. Para ello, “damos asesoramiento de este soporte para que los negocios adheridos puedan sacar el máximo partido a sus promociones, descuentos y productos”.

Soporte a negocios cerrados

Por la necesidad de los cierres de los comercios en estas últimas semanas “tuvimos que empezar antes de hora para dar servicio a los comercios que nos lo habían solicitado”. Así empezaron primero con un comercio durante un fin de semana y el resultado fue espectacular. “El primer trabajo lo hicimos con el restaurante Cilantro quien en un solo fin de semana de envíos, al estar cerrado, llegó a casi 80 pedidos, el tope de lo que pudo ofrecer a sus clientes”. Tras el éxito de las primeras incorporaciones y al ir sumando nuevas empresas, VdVeloz ha invertido en personal y vehículos. “Ahora estamos mucho más preparados y hemos llegado a las diez motos repartiendo a diario si es necesario”. Lo que está claro es que las empresas en estas circunstancias necesitan vender on line ya que están cerrados. Los tiempos cambian, por diversas circunstancias, y por eso hay que innovar. Este es un segundo escarapate para los negocios, a partir de ahora, “las tiendas de Loja tienen un escaparate físico con sus cristaleras y otro a través de la app. Es un concepto que viene para quedarse, porque independientemente de la situación mejore y se



José Ropero, a la izquierda, posa con alguna de las motos eléctricas con las que realizan los repartos en Loja. Foto: M.E.

puedan abrir los negocios, nosotros seguiremos trabajando porque la gente se está acostumbrando a comprar en casa”.

App intuitiva

La idea es que la aplicación fuera muy sencilla e intuitiva para que esté al alcance de cualquiera. “Nosotros asesoramos a las empresas de cómo ponerla en marcha y luego ellos mismos pueden ir adaptando su perfil a las novedades que quieran introducir en la plataforma”. Cada día se suman nuevas empresas de diversos sectores, “no es solo hostelería que es con lo que comenzamos, sino tiendas de ropa, ferreterías, zapatería, pintura, tiendas de deportes y también algo tan esencial como farmacias que puedan estar a disposición de personas que no puedan salir a por su medicación”, por ejemplo. Éste es un concepto habitual en grandes capitales pero es más complicado de encontrar en ciudades más pequeñas como Loja, “pero al poco que se pruebe seguro que la aceptación de los clientes finales es

total”, reconoce Ropero. Para que todo funcione lo mejor posible, el creador de VdVeloz reconoce estar “muy encima de los comercios y para conocer las propuestas que hacen mejor el servicio”. Siempre trabaja con una meta final “intentamos evitar que los comercios cierren y para ello ponemos un granito de arena para que nuestros vecinos vendan y se genere riqueza en Loja”.

Respaldo del Ayuntamiento

Desde la Concejalía de Comercio se ha visto como una oportunidad para reinventar el sector servicios en el municipio, no solo para superar esta crisis sanitaria sino como formato de futuro. Con la confluencia de la Comisión de Comercio, el consistorio apor-

tará 6.000 euros para reducir a más de la mitad el coste de los 3.000 primeros envíos de esta empresa local, a la cual se pueden adherir de forma gratuita todos los comercios y negocios que deseen dar servicio a domicilio.

Este servicio no contará con coste alguno para el negocio, aplicándose un coste por envío que con el apoyo del Ayuntamiento baja de 3,5 euros más IVA a tan solo 1,5 euros más IVA. Se puede participar de dos formas, o directamente contratando solo los envíos de productos o participando en la aplicación web. En el caso de esto último solo se aportaría el 10% de las ventas que existan para el mantenimiento de esta plataforma, la cual permite al cliente observar el producto, pedirlo y pagarlo. La aplicación permite al consumidor saber en todo momento donde está su compra y el tiempo que queda hasta que llegue a su destino. También se da la opción de pago por la red o pago en el momento de la entrega, tanto en efectivo como por teléfono.

Sobre esta aportación municipal, José Ropero reconoce que le “han dado un gran empujón para arrancar en la ciudad” ya que “permite que la gente pueda probar como funciona a un precio tan asequible”. Gracias a los primeros servicios, argumenta estar teniendo un crecimiento exponencial enorme. “No creemos más porque de momento no podemos ampliar a más empresas hasta que la estructura esté perfectamente definida para no fallar en los servicios”.

Según Ropero, “estos días nos está sirviendo para equivocarnos para cuando llegue la hora de la verdad que será en Navidad. Si nosotros hacemos una evolución como la que llevamos, todas las empresas se pueden ver recompensadas. Mi intención es que todo el comercio se quede en Loja y cojamos experiencia montados en la moto”.





Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



TECNOLOGÍA + ENVÍOS

Haz tu negocio inteligente



Apasionados por la tecnología, nuestra gente y nuestro planeta



Sostenibilidad

Nuestros vehículos son 100% eléctricos y las furgonetas de Gas Natural Comprimido. Estamos comprometidos con el medio ambiente e intentamos que nuestros colaboradores también, aconsejando el uso de bolsas de papel reciclado en lugar de plásticos y facilitando el ticket electrónico en vez de impreso.

Factor humano

Nuestros empleados son todos residentes en nuestro municipio, apoyando la creación de empleo en la localidad.

Además, todos cuentan con contrato y alta en seguridad social, asegurando un funcionamiento óptimo y compromiso con la entrega efectiva de los envíos.



Tecnología

Facilitamos al comercio una aplicación móvil para que tus clientes puedan acceder directamente a sus productos y promociones.

Incorporamos tu aplicación a nuestro Marketplace Vdveloz, el cual es la vía por donde recibirás todos los pedidos generados a través de esta.



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



“Me gustaría que se conociese el esfuerzo titánico del sector del asesoramiento lojeño para mantener vivas las empresas”

FRANCISCO UREÑA. Desde el estado de alarma se ha considerado a este sector como “Trabajadores Esenciales”

FRANCISCO UREÑA

El año 2020 hasta el mes de marzo venía siendo un ejercicio en el que las empresas estaban creciendo moderadamente, las conversaciones típicas con nuestros clientes iban sobre quiero ampliar mi negocio y necesito hacer tal inversión, cómo podemos financiarlo, hay alguna ayuda, necesito contratar a una persona.. Por muchas noticias que salieran en televisión sobre lo que ocurría en otros países desde nuestro gobierno se nos decían aquello no os alarméis esto debe «ocuparnos pero No preocuparnos» será «como una gripe pero más leve». Sin embargo aquel 14 de marzo empezamos a aprender un vocabulario nuevo “Estado de Alarma” “Confinamiento” “ERTE”.

Hoy todo el mundo conoce como funciona los ERTES, pero un año antes en toda Andalucía solo se habían presentado un total de 2.077 solicitudes de ERTE. En el pico del mes de abril ya habían 42.169 trabajadores afectados por un ERTE y en el de mayo 54.507 trabajadores.

Esto ha supuesto un esfuerzo sobrehumano por parte de todos los trabajadores del sector: Asesores, Economistas, Abogados, Gestores y Graduados Sociales. Que desde el decreto del estado de alarma se nos ha considerado como “Trabajadores Esenciales” con lo que nuestra actividad no se ha visto limitada ni paralizada, todo lo contrario, a efectos prácticos se nos ha considerado como parte del cuerpo de funcionarios del estado ya que buena parte de los trámites que bien las personas antes del estado de alarma tenían que

“Hemos echado en falta una mayor sensibilidad de Hacienda para con el contribuyente”



Francisco Ureña atiende en su despacho a una empresaria. Foto: Redacción.

hacer directa y personalmente de la noche a la mañana se nos ha obligado a realizar nosotros con unos plazos leoninos (en algunos casos de solo cinco días) exponiéndonos a sanciones desorbitadas por presentación de solicitudes fuera de plazo. Enfrente teníamos a una administración desbordada a la que no han reforzado con personal y trabajando desde casa como mejor podían pero con la mayor profesionalidad nunca vista. A este respecto hay que reconocer y agradecer al personal de las asociaciones, la administración local, autonómica, estatal y mutuas su dedicación con jornadas maratónicas y su total predisposición a ayudarnos con nuestras consultas. En el lado contrario hemos sufrido a un legislador que iba improvisando en función del clamor social publicando día sí día también normativa incompleta que al día siguiente rectificaba, con publicaciones en el BOE de efecto inmediato y sin tiempo siquiera a leer (algunas se han llegado a hacer un domingo por la noche con efectos para el lunes).

Con una administración cerrada al público y unos teléfonos colapsados nuestro sector en Loja supo ver desde los pri-

meros días que esto era muy grande y que nos enfrentábamos a una gran inseguridad jurídica con unas normas que eran novedosas para todos y en las que lo único que quedaba claro tras estudiarlas minuciosamente era el apartado de sanciones. Para luchar contra todo esto nuestro sector muy acertadamente se ha unido en un grupo de Whatsapp en el que todos hemos aportado nuestras impresiones, formularios, documentos, las guías que nuestros colegios profesionales iban emitiendo de forma que pudiésemos tener la mejor información posible habida cuenta de la redacción tan torticera y ambigua que buena parte de la normativa tenía.

Un apoyo continuo

En este grupo se ha puesto de manifiesto la gran calidad humana y profesional del sector del asesoramiento lojeño que al margen del objetivo legítimo de cada despacho de crecer y tener más presencia ha sabido unirse, compartir información y colaborar codo con codo como nunca antes se había hecho. Mi más sincero agradecimiento por formar parte de dicho grupo.

Con unos plazos tan extremadamente cortos y la administración física cerrada a cal y canto se nos ha ido habilitando diferentes plataformas web. Nuestro sector está muy acostumbrado a la administración electrónica y está muy digitalizado por lo que este salto no ha sido muy relevante. El problema lo ha tenido la propia Administración que no estaba preparada para soportar tal volumen de peticiones y de tráfico ni paradójicamente tenía disponible esos enlaces a los

que había que acudir para presentar documentación so pena de ser sancionado si no se hacía en tiempo. Esto nos ha generado un estado de estrés adicional a la propia por la situación de pandemia, por el cumplimiento de plazos y el hacer todo lo posible por sacar adelante a nuestros clientes.

Hemos echado en falta una mayor sensibilidad por parte del Ministerio de Hacienda para con el contribuyente, ya que desde el principio todo el sector daba por hecho que el plazo para presentar los impuestos del primer trimestre se aplazaría ya que buena parte de las empresas y negocios estaban cerrados. Recordemos que no podíamos salir a la calle salvo a cosas muy precisas y la ciudadanía desde el principio ha estado muy concienciada y ha respetado el encierro. Sin embargo por parte del Ministerio solo nos transmitían que el plazo del 20 de abril no se iba a modificar y tras más de seis peticiones formales por parte de diferentes asociaciones del sector y miles de firmas y a falta de solo un puñado de días decidieron darnos un respiro ampliando el plazo y flexibilizando los aplazamientos. Hemos te-

nido un primer semestre de 2020 realmente complicado, ya que junto con el trabajo normal de un período de presentación de impuestos hemos hecho frente a los expedientes de ERTES, a las solicitudes masivas a su vez de las prestaciones de desempleo de todos estos trabajadores en ERTES, para luego ver como en muchos casos estos trabajadores tardaban en recibir sus prestaciones por desempleo entre 2 y 4 meses.

Con la desescalada la vorágine legislativa no ha sido menor, quién no recuerda Fase 1, Fase 2,... un día se puede volver a hacer reformas en viviendas, al día siguiente no puede si tiene que pasar por los pasillos comunitarios al siguiente sí que se puede ,otro día los bares al 40%, luego en la misma semana al 50%, barra sí, barra no, comercios sí, pero con cita previa guantes, mascarillas y si tocan una prenda a ponerla en cuarentena, los niños a una hora y los mayores a otra.. un despropósito normativo. A todas estas situaciones tan cambiantes hemos tenido que hacerles frente resolviendo las dudas de nuestros clientes de si podían o no podían hacer tal o cual cosa.

En el apartado de ayudas y subvenciones nuestro sector se ha dejado la piel, buscando, calculando y eligiendo aquellas que mejor se adaptaban a nuestros clientes y como no trabajando nuevamente contra reloj. Han salido convocatorias a nivel nacional, de mutuas, de comunidad autónoma, del ayuntamiento y de Cámara de Comercio. Sin embargo a mi entender aunque todas han ayudado la que realmente ha supuesto un pequeño respiro para el autónomo ha sido la prestación extraordinaria de cese de actividad que ha tenido diferentes nombres, CATA, PECATA, POECATA. Eso sí con una letra pequeña cada vez más amplia que por lo menos ha permitido que muchas familias que solo dependían de los ingresos de su negocio llegaran a fin de mes.

Me gustaría que se conociese el esfuerzo titánico que se ha hecho por parte del sector del asesoramiento lojeño para mantener vivas las empresas de nuestro entorno que son las que dan trabajo a nuestros hijos y las que hacen que nuestra ciudad sea la que es. Si dejamos caer a nuestros autónomos ¿qué va a quedar en Loja? Hay que apoyar al comercio local, compremos aquí, mejor servicio no vamos a tener en otro lado, nos conocen y saben lo que buscamos al entrar en una tienda y ese trato cercano no lo vamos a tener nunca en la pantalla del móvil. Compra y consume en Loja.

DEJA DE PENSARLO, EL MOMENTO HA LLEGADO.

Cambia de asesoría y asegura tu planificación fiscal y laboral.

HA LLEGADO LA HORA DE PREPARAR EL CAMBIO DE ASESORÍA SIN OCASIONAR PROBLEMAS A TU NEGOCIO.

ASESORÍA

FRANCISCO UREÑA

¡Cuenta con profesionales que se preocupan por ti

Cumplir con los requisitos y establecer una estrategia fiscal evita problemas, dificultades y permite resolver el problema de forma más fácil.

Te ayudamos con el asesoramiento y la planificación fiscal y laboral, apoyándote a optimizar y reducir los riesgos fiscales y laborales.

Avda. Rafael Pérez del Álamo 1 Bj, Loja - www.asesoriafranciscoureña.com
T. 605 17 42 36



Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano.



CAMPAÑA DE APOYO AL COMERCIO LOCAL

VIVIR EN VILLANUEVA TIENE PREMIO

EL AYUNTAMIENTO DE
VILLANUEVA MESIA
SORTEARÁ ENTRE
TODOS SUS VECINOS
**10 CESTAS
DE NAVIDAD
VALORADAS EN
500 € CADA UNA,**
CON VALES CANJEABLES
POR PRODUCTOS DE
NUESTRO PUEBLO.
PARA PODER PARTICIPAR
SOLO TIENES QUE ESTAR
EMPADRONAD@
EN VILLANUEVA MESIA

SORTEO

20 DE DICIEMBRE DE 2020

EN EL PARQUE DELGENIL

Ayuntamiento
de
Villanueva Mesia





Compra en tu pueblo. Apoya al Comercio Cercano



REDACCIÓN

Policlínica Guzmán ha mantenido sus puertas abiertas durante el covid para dar servicios a empresas y particulares de toda la comarca. Como exponen, “hemos seguido atendiendo a nuestros clientes también en estos tiempos tan difíciles” y en los que su personal sanitario con José Guzmán a la cabeza, han seguido manteniendo contacto personal y soportando y ayudando en momentos tan complicados como los que nos tocado vivir. Desde los primeros días, han mantenido todas las medidas de seguridad en su clínica y cada una de las recomendaciones preventivas para evitar contagios. Como señalan, “en los meses de marzo y abril experimentamos una bajada de demanda, debido al confinamiento, en la que la sociedad veía un peligro acercarse a centros sanitarios por miedo a posibles contagios”. Esto les obligó a aplicar durante un periodo corto de tiempo ERTes parciales en su plantilla. Fue a partir de junio cuando volvieron 100% a la actividad. En ese momento “empezamos a desarrollar y prestar servicios dirigidos al diagnóstico y detección del virus”.

En este sentido, Policlínica Guzmán empezó a trabajar acuerdos con Laboratorios para realización de Test PCR, que fueron las primeras pruebas fiables que aparecieron para diagnóstico del virus. Posteriormente, con la progresiva aparición de los Test Rápidos, “también llegamos a acuerdos con casas farmacéuticas para conseguir los diferentes formatos y tipos de test que también de manera progresiva han ido apareciendo”. Sobre este aspecto, destacan que en su clínica “comenzamos haciendo pruebas de Test Serológicos en una primera fase mediante extracción/analítica de sangre (método Elisa) y posteriormente con Test Rápidos de Anticuerpos”. Estos test lo que identifican es la presencia de anticuerpos que genera el virus cuando está en la persona, pero no detecta directamente el virus, si no que lo hace de manera indirecta al

“No vemos esto como un negocio, sino cómo un servicio para ayudar en el control de esta pandemia

POLICLÍNICA GUZMÁN. En meses han realizado test a empresas y particulares de toda comarca adaptándose a las distintas pruebas de detección del mercado



El personal de Policlínica Guzmán se traslada a la cooperativa de Benalúa para realizar los test a los trabajadores. Foto: Redacción.

detectar la reacción del cuerpo al virus.

Posteriormente y unos meses más tarde octubre aparecen los test de Antígenos que detectan la presencia del virus en la nasofaringe. Estos test rápidos son capaces de dar un resultado más o menos en 15 minutos, lo que permite detectar y aislar rápidamente a personas infestadas. Todas estas han sido las pruebas que han desarrollado en sus dependencias.

Acuerdo con cooperativas

En cuanto a actividades y servicios prestados específicos. Desde Policlínica Guzmán “hemos llegado acuerdo con empresas y cooperativas con el objetivo de establecer un protocolo y seguimiento de detección del virus entre sus trabajadores”. Imaginad la importancia de que una infección controlada ha tiempo puede provocar la inactividad de una empresa o cooperativa. Y en

este sentido desde Policlínica Guzmán “hemos ayudado a múltiples empresas a controlar la propagación del virus entre sus empleados”.

Por nombrar un caso concreto de éxito de esta práctica comparto con nosotros, el acuerdo alcanzando con una de las Cooperativas, concretamente la cooperativa de San Sebastián SCA en BENALÚA de las Villas (Granada).

Esta cooperativa es tremendamente conocida por sus marcas de Aceite de Oliva “Amarga y Pica” y “conde y Benalúa”. San Sebastián SCA es una cooperativa dedicada a la fabricación de aceite de oliva que cuenta con más 2500 socios y más de 50 trabajadores en su plantilla y que presta un servicio en campaña de aceituna esencial. La clave es que en esta época del año es cuando tiene su principal volumen de negocio, “no pudiendo permitirse durante este periodo bajas o contagios que frenen su pro-

ducción”. Ahí nació el acuerdo con esta empresa que ha depositado en Policlínica Guzmán la confianza para establecer un procedimiento de control y detección del covid entre sus trabajadores y además ha ofrecido el acuerdo alcanzando a sus socios u colaboradores.

Controles periódicos

Cómo fruto de este acuerdo, Policlínica Guzmán ha implantado en las instalaciones de la cooperativa una caseta portátil para la realización de pruebas covid. Desde el principio de campaña oleícola a mediados de octubre, “todas las semanas nuestro personal sanitario se desplaza a las instalaciones de Benalúa para llevar el control y seguimiento de sus trabajadores, socios e incluso este servicio se está extendió a los trabajadores de los socios encargados de la recolección”. Esta iniciativa llevada a cabo con Benalúa ha llevado a Poli-

clínica Guzmán a alcanzar acuerdos similares con otras empresas y sociedades, que han tenido la oportunidad de disponer de este servicio de una manera cercana pese a su deslocalización rural.

Servicio necesario

Desde Policlínica Guzmán, siguiendo la filosofía y política de precios que su fundador, “no estamos viendo esto como un negocio, sino cómo un servicio necesario para ayudar en el control de esta pandemia. Y por ello estamos trasladando a nuestros clientes unos precios muy competitivos por estos servicios”.

Por último, desde la empresa nos trasladan que también han llegado a acuerdos con empresas de viajes y “estamos realizando PCR a personal extranjero para poder viajar a sus países de origen en los que se le está solicitando en los días previos al viaje.

“Durante la pandemia hemos ido incorporando los distintos test que han salido al mercado para ofrecerlos a nuestros clientes”

Cualquier persona o empresa interesada en estos servicios puede contactar con la clínica vía telefónica en horario de tarde o vía mail a nuestro correo electrónico: info@policlinicaguzman.es

Realizamos Test todas las tardes en nuestro horario comercial de 16.00 horas a 21.30 horas.

Reconocimientos Médicos
Analíticas
Nutrición y Dietética
Ginecología
Logopedia
Psicología
Psicología infantil
Pediatria
Cardiología

Medicina General
Fisioterapia
Enfermería
Dermatología
Depilación Láser
Podología
Traumatología
Psicotécnico
CONDUCTORES Y CAZADORES



POLICLÍNICA Guzmán
www.policlinicaguzman.es
info@policlinicaguzman.es



Tu salud, lo que más nos importa.

☎ 958 332 798 ☎ 958 333 640

Calle Eras Bajas, 58 | Priemra Planta
18360 Huétor Tájar · Granada





“Tenemos que ser responsable en Navidad para evitar la tercera ola”

FRANCISCO SÁNCHEZ. Este farmacéutico de Zafarraya señala que también a este sector le está afectando la crisis sanitaria



MANOLO ÉCIJA

Las farmacias han sido un pilar imprescindible durante toda la pandemia. Siempre han estado al pie del cañón y han sido en muchos casos un sostén muy necesario para dar asesoramiento a sus clientes en los primeros meses de confinamiento. Farmacias como la de Zafarraya, que regenta Francisco Sánchez Alonso, siguen afanados en reducir la curva y en concienciar a la población de la importancia de ser responsables. “Yo siempre les digo a mis clientes que tenemos que ser cautos, que tenemos que esperar, que

en unos meses esto habrá pasado y podremos salir a celebrarlo como se merece”, pero ahora todos tenemos que poner de nuestra parte. Precisamente en Zafarraya fue uno de los últimos pueblos de la provincia donde llegaron los primeros casos de coronavirus. “Me sorprendía que durante el verano con un aumento tan grande de población que solemos tener por el trabajo del campo no hubiésemos tenido ningún positivo”, señala Francisco, pero esto se debe a que “en general todos los vecinos de Zafarraya han sido bastante cuidadosos. Parece que no, pero el aspecto económico también afecta a las farmacias. Como el propio Francisco nos recuerda, “una

farmacia también tiene beneficios con la venta de cosméticos y otros medicamentos no recetados y esto está bajando muchísimo”. No solo en su farmacia, sino como reconoce, “esto está pasando en otras farmacias de la provincia”. Esto se puede deber a que la gente ya no sale y esto hace que las compras de cremas se han reducido mucho. A pesar de todo siguen teniendo mucho trabajo, porque es un servicio esencial.

Conciencia de los vecinos

Francisco destaca por encima de todo que la gente está bastante concienciada con las medidas preventivas. “En nuestra farmacia solo pueden acceder

dos personas y esto se está cumpliendo escrupulosamente”. Ahora con el frío se complica todo un poco más porque “tenemos que tener abierto para ventilar la farmacia y con el frío todo se complica”. Esto está provocando que las horas picos de clientes sean en la primeras horas de la tarde y a media mañana. Además Francisco ha destacado el papel del Ayuntamiento de Zafarraya durante toda la crisis sanitaria. El consistorio “está poniendo mucho de su parte para informar con los carteles que nos ha dado a cada establecimiento, desinfecta las calles constantemente y ha repartido mascarillas y geles en la época en la que estaba complicado conseguirlas”, esto sin duda ha permitido que los casos no aparecieran en un principio y se estabilicen ahora con casi un mes sin ningún positivo. Sobre las medidas puestas en marcha por la Junta de Andalucía de cierres de comercios, Francisco considera que “aunque sean duras económicamente son muy necesarias”. Como reconoce, “la situación a nivel general se estaba complicando y el problema es que la Navidad es difícil de gestionar a nivel de relaciones sociales”. Por eso explica que había que anteponerse a los posibles contagios que desgraciadamente pueden llegar en las fiestas. “Tras la Navidad puede ser que llegue la tercera ola y en enero es cuando todo se puede complicar más porque es un mes donde los hospitales suelen estar llenos en condiciones normales”, sentencia. Otro de los temas candentes en la actualidad es la idoneidad de

que las farmacias realicen test de detección del covid a sus clientes. “Creo que es buena idea, pero siempre que se reúnan unos requisitos básicos para la recogida de las muestras”. En este sentido considera que no todas las farmacias pueden tener el espacio suficiente para aislar a un paciente y hacerle el test. De hecho, su farmacia por las dimensiones que tiene no cree que pudiera acoger este tipo de pruebas, pero si se muestra partidario de que se puedan dispensar con receta médica y el paciente realizarla en su propio domicilio. “Los farmacéuticos tendríamos una labor de asesoramiento para realizar la prueba de una manera efectiva y posteriormente sería el médico quien debería hacer el seguimiento para conocer el resultado de la prueba y aislar a la persona si fuese necesario”. Al vender los test las propias farmacias, nos garantizaríamos que ese producto fuese de calidad y apropiado, por lo tanto la fiabilidad sería mayor. Ya son muchos meses trabajando en primera línea de fuego, donde los contagios pueden pasar por delante de él. Por eso confiesa que ha vivido “con mucho miedo”, sobre todo al principio. “Es verdad que esos primeros meses no teníamos casos y esto nos hacía respirar un poco. Nosotros nos adaptamos con las mamparas protectoras para adecuar mi comercio. Siempre pienso en mi familia cuando vengo a trabajar y creo que haciendo las cosas bien los riesgos se minimizan”. Por eso concluye señalando que esto es un trabajo de todos.



MANOLO ÉCIJA

El sector de la comida a domicilio también ha tenido un papel esencial. De hecho, incluso ahora con las restricciones de cierre de nuestra provincia, están desarrollando

su trabajo para atender las demandas de la población. En nuestra comarca, uno de los referentes de la comida para llevar, ahora y siempre, es restaurante Atracón. Tanto en Loja como en Huétor Tájar ha mantenido su servicio desde el primer día pero también está notando los efectos de la crisis

“En cada reparto ponemos todo nuestro corazón”

PACO RUIZ. El responsable de Atracón da servicio a domicilio en Loja y Huétor Tájar

económica y sanitaria. Al menos así nos lo explica su propietario, Paco Ruiz. “Aunque seguimos vendiendo a domicilio hemos tenido una caída considerable de los beneficios”, esto se puede deber, como reconoce, “a que la gente está pasando en muchos casos dificultades económicas y esto hace que pedir comida pase a un segundo plano”. También influye el temor en muchos casos a un posible contagio de coronavirus, lo que hace que determinado sector de la población prefiera cocinar en casa. De todas formas, Paco nos explica que desde el primer día su negocio se ha adaptado perfectamente a los protocolos exigidos por las autoridades. “Incluso hemos ido más allá para ser un negocio seguro, tanto en la cocina como en los repartos”. Y es que básica-

mente Atracón se ha convertido desde primeros del mes de marzo en un establecimiento de comida para llevar. “Hemos adaptado nuestro modelo de negocio para ofrecer solo comida para llevar y nuestro salón está cerrado desde que empezó todo”, argumenta. “Es una pena ver esta instalación tan vacía, máxime cuando siempre ha sido un bullicio de clientes tanto a medio día como por la noche, pero estoy convencido que eso volverá a ser así dentro de poco”. Durante estos meses han mantenido el menú de los mayores, algo habitual en Atracón y que se puede considerar como un servicio de primera necesidad. “Nuestros mayores en muchos casos no puede cocinarse por su edad o estar enfermos, y algunos incluso no tienen ni familiares directos que les puedan preparar la comida”,

por eso han tratado con el máximo mimo a estos clientes que tanto están sufriendo la pandemia. “Para mí es una satisfacción cada vez que llevamos un trozo de nuestro corazón su mesa en forma de menú. Ahí va todo nuestro esmero y sinceramente ya no lo hago por un tema económico, sino por estar al lado de estas personas que son tan vulnerables”. También nos cuenta que durante estos meses ha atendido a multitud de enfermos por covid. “Los pobres no pueden salir de sus casas para hacer la compra y nosotros siempre les hemos llevado la comida con una sonrisa”. Las personas necesitadas siempre han estado muy presentes para Paco y su equipo. “Sé que hay familias que lo están pasando regular y otras muy mal, por eso las he ayudado para que la comida no sea una preocupación”. Y es que el lado humano de Paco es muy significativo. Sus motos continúan por nuestras calles llevando los productos, pero lo hacen desde hace muchos años. “Nosotros ya tenemos la experiencia de todo este tiempo, pero me parece muy bien que haya negocios de hostelería que ahora estén dando este tipo de servicio”.

Poniente

Edita y realiza: GRUPO VITAR TOLOMEO SL
Redacción y Administración:
Polígono Ind. Manzanil II. Edificio Loja Activa. LOCAL 1
Contacto: redaccion@poniente.info
Visítanos: www.poniente.info

Director:
Manuel Écija
Gerencia y Departamento Comercial:
Juan Cobos
Publicidad e Imagen:
Rocío Manzano
Logística y distribución: Grupo Vitar
Colaboradores:
Rubén Núñez, Ángel Guzmán, Andrés Ruiz Santos, Mauri Campaña, Miguel Jáimez,
Tere T Rodríguez, Pepe Conde y Brichi González.

PUBLICIDAD:
publicidad@poniente.info
657 83 34 26
958 19 22 54

DEPÓSITO LEGAL:
GR 847-2015

DICIEMBRE Y ENERO "LOS MESES DEL TODOTERRENO"

ven a ver nuestra selección de todoterrenos con la
MEJOR GARANTIA



Automóviles Sánchez Arcos

+ DE 100 VEHÍCULOS EN STOCK PERMANENTE

www.automovilessanchezarcos.com COLABORADOR
958 333 387 - Huétor Tájar



Jeep