NORDELTA
Galletas
Edición **151**

COLEGIO TARBUT
Un sentido de pertenencia

GLAMPING
El Solar de las Salinas

HÉROES ANÓNIMOS
Miguel, el venezolano de la Shell

FOTOGRAFÍA LATINOAMERICANA
Colección Larivière

LITERATURA
Mujeres que migran
por Agustina Daguerre

Victor Biedma

Mudate a la vida que querés

¿Querés ser parte del equipo RE/MAX?

Escaneá el QYR para más información.

EDITORIAL

UN TIEMPO RETADOR

Los horizontes desafiantes sacan de las personas ejemplares aquellos hitos que nos terminan inspirando.
El éxito se alinea, inexorablemente, siempre a esas mentes atrevidas que no le temen al intento, sino que más bien huyen de la quietud paralizante.
El dueño de un patrimonio único, decide compartirlo con la comunidad. Un osado emprendedor se anima a unirse a una comunidad originaria para un proyecto sustentable de lujo. Un grupo de mujeres se lanza a la migración con ramos de sueños en las manos. La educación elige a los niños y se pone en pos de los valores y el conocimiento. La salud se abre comprometidamente a la prevención y cuidado de las familias. Un grande de los negocios traslada su expertise en sentido generoso a emprendedores locales. Un personaje es capaz de cambiar la vida de los vecinos desde un simple surtidor. Una mirada sabia puede sumar en búsqueda del bienestar personal.
Es posible inspirar desde las grandes transformaciones, desde los pequeños cambios y desde las letras.
Elegimos relatarte algo de todas estas musas mágicas en nuestra páginas.
Leer y transformarte. Esa es nuestra meta este mes.
Que cuando cierres esta Gallaretas no sea el mismo que la abrió.

Flavia Tomaello

STAFF

AÑO 17 • Nº 151

@gallaretas_nordelta
@nordelta_premium
/revistagallaretas
gallaretas.com.ar
RGallaretas

CONTACTO: 11 5748-7842

DIRECTOR GENERAL:
CARLOS VIDAL SÁNCHEZ
DIRECTOR DE CONTENIDO Y DIGITAL:
COMUNA 108
DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:
NATALIA MUÑOZ @ESTALLIDODIGITAL.OK
GERENTE COMERCIAL:
SOLEDAD SENOSIAIN
COORDINACIÓN GENERAL:
LEONARDO GÓMEZ
CORRECCIÓN DE ESTILO:
RUBÉN FUENTES.

FOTO DE TAPA:
FABIÁN SANS

COLABORADORES:
ARMANDO COLL, AGUSTINA DAGUERRE, LEONARDO GÓMEZ, MARCELO IGLESIAS, LAUREANO PÉREZ, , FABIÁN SANS, ANA SANTAMARINA, FLAVIA TOMAELLO.

SUMARIO

EDICIÓN 151

8. GRUPO MÉDICO MASCHWITZ
Centro de prevención
y especialidades

16. COLEGIO TARBUT
Un sentido de pertenencia.

26. GAMPLING
El Solar de las Salinas.

38. REMAX BAHÍA /
VICTOR BIEDMA.
Mudate a la vida que querés.

46. LITERATURA
(AGUSTINA DAGUERRE)
Mujeres que migran y sus libros,
Parte 2.

50. HÉROES ANÓNIMOS
Miguel, el venezolano de la Shell.

54. FOTOGRAFÍA
Colección Larivière.

60. COACHING /
ANA SANTAMARINA
La búsqueda del bienestar.

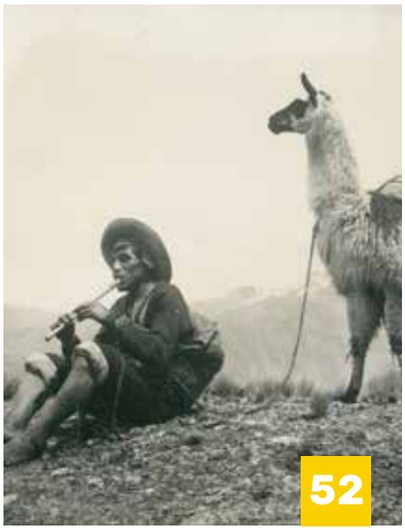
8

16

38

26

50


52

62

La Regina
REAL ESTATE

Encontrá el lugar donde siempre soñaste vivir

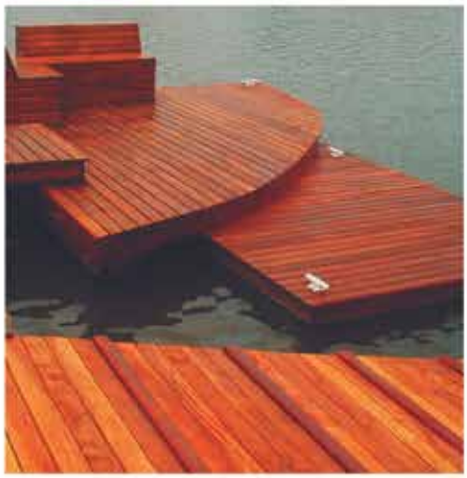
LA REGINA REAL ESTATE. SOMOS EQUIPO, SOMOS FAMILIA.

Te ayudamos a concretar tu operación inmobiliaria acompañándote en cada paso hacia tu nuevo hogar.

Asesoramiento integral en inversiones, operaciones de compra-venta, alquileres comerciales, de vivienda y temporales.

wwww.laregina.com.ar - +54 11 4 770 7337 - +54 9 11 5014 1846 - info@laregina.com.ar
Seguinos en Instagram: @laregina.realestate - #nordeltarocks - #lareginatips - #realestate - #greatdeal - #nordelta - #escobar - CUCICBA 7580 - CMCPSI 6825

CONSTRUCCIONES
BATTAGLIERO



50 AÑOS CONSTRUYENDO
con Dedicación Artesanal

CABLESTACADOS . DECKS. CASAS EN EL DELTA.
SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS

Ruta 27 N° 5060, Rincón de Milberg - Tigre - B.A.
www.battaglieroconstrucciones.com.ar - Tel.:+54 9 11 4993-9037
asesoramiento@battaglieroconstrucciones.com.ar

cambio baires

MEJOR PRECIO, MEJOR ATENCIÓN

Agencia de Cambio habilitada
por el BCRA Nº20.044

www.cambiobaires.com.ar

NORDELTA

Av. de los Lagos 6895

1135701019

SAN ISIDRO
Belgrano 273
1124108792

OLIVOS
Av. Maipú 2443
1158233525

MARTINEZ
Av. Santa Fe 1812
1163952229

GRAL. PACHECO
Av. Hipólito Yrigoyen 885
1149791506

VTE. LOPEZ
Av. Maipú 323
1160984648

SAN FERNANDO
Constitución 866
1153013846

ALPHA MOMENT
A
ALPHA MOMENT
Belleza, relajación y bienestar
PRODERMIC
ZINE
Peptonum
idraet
LIDHERMA
alphamoment.nordelta
11 3514-6136

Cotizá tu vehículo
NDA
SEGUROS
SEGURO AUTOMOTOR
Protegé tu vehículo con el plan
que más se ajuste a vos.
Te asesoramos para que eligas la opción
de mayor cobertura, al mejor precio.
CAUCIÓN DE ALQUILER
En NDA te asesoramos para que
accedas a tu garantía de alquiler
sin necesidad de aval propietario
TARIFA EXCLUSIVA
PARA BARRIOS PRIVADOS
TRABAJAMOS DIRECTO
CON INMOBILIARIAS
1160001754
WWW.NDASESORES.COM.AR
@ndaasesoresdeseguros

Clínica Veterinaria - Pet Shop
Baño y Peluquería

CLINISTORE

Trámites para viajes internacionales
Equipo médico especializado en animales exóticos
Estudios especializados para cardiología, dermatología, limpieza dental profunda, testeo de enfermedades complejas, etc
Quirófano para cirugías simples como castraciones y para cirugías complejas con equipamiento de última generación.
Baño y peluquería - Baños medicados, cortes de raza, cortes higiénicos.
EL PET SHOP MÁS COMPLETO DE LA ZONA

Delivery sin cargo para mascotas y productos.

REMEROS PLAZA	NORTH CORAL PLAZA	VILA TERRA CENTER
15 6 143-9669	15 5160-0962	15 2479-0893
Av Santa María de Las Conchas 4711 - Local 1160	Pasaje de las Ciencias 75, Local 18	Boulevard de todos los santos 100 Local 2/3/4

Grupo Médico
Maschwitz
TORREPUEBLO

UN CENTRO DE prevención y especialidades

PASARON 25 AÑOS DESDE AQUEL DÍA, EN MAYO DE 1997, CUANDO EL GRUPO MÉDICO MASCHWITZ ABRIÓ SUS PUERTAS EN LA SEDE QUE SE ENCUENTRA SOBRE LA RUTA PANAMERICANA.

DESDE ENTONCES, NUESTRO CRECIMIENTO, SIN PRISA, PERO SIN PAUSA, SE NUTRIÓ DE LA INCORPORACIÓN DE NUMEROSOS PROFESIONALES DE TODAS LAS ESPECIALIDADES, MUCHOS DE LOS CUALES, RESIDENTES DE LA ZONA, QUE ENCONTRARON LA OPORTUNIDAD PERFECTA DE EJERCER SU VOCACIÓN CERCA DE SU HOGAR Y SU FAMILIA.

Grupo Médico Maschwitz
CENTRO DE PREVENCIÓN Y ESPECIALIDADES

Con el paso de los años, acompañando el increíble crecimiento demográfico que se estaba produciendo en la zona, nuestra oferta de servicio se fue ampliando vertiginosamente, dando respuesta a una demanda en aumento en busca de soluciones de calidad a problemas de salud.

Hoy sentimos el orgullo de saber que el Grupo Médico se ha convertido en un referente en una amplia zona de influencia. Nuestras cuatro sedes, estratégicamente distribuidas en una línea que comienza en Escobar y llega hasta Nordelta, pasando por Ingeniero Maschwitz y Torrepueblo nos permite ofrecer una amplia gama de prestaciones a muchísimas familias que confían en nuestros profesionales.

Somos un centro de prevención. Enfocamos la atención médica en detectar patologías antes de que aparezcan los síntomas. Para ello contamos con especialistas entrenados, aparatología moderna de diagnóstico y protocolos que se aplican a cada paciente teniendo en cuenta fundamentalmente su edad, sus antecedentes, sus hábitos, su alimentación.
Desterramos definitivamente el concepto de chequeo "enlatado", tan popularizado, el que se aplica como un molde a todos, y apuntamos a la medicina personalizada, basada en un trato franco y humanitario, basado en el concepto de que ningún paciente es igual al otro.

Nuestro lema, desde hace varios años: "atendemos personas antes que pacientes" resume en pocas palabras el deseo de volver a las fuentes, donde la relación médico-paciente de calidad sea el pilar que permita arribar a diagnósticos certeros y logre transmitir las recomendaciones e indicaciones precisas ante la presencia de patología o hallazgos menores que requieran correcciones o cambios de hábitos.
La detección de enfermedades cardiovasculares, metabólicas como la diabetes y la obesidad, la prevención de las afecciones ginecológicas y el cáncer de mama, la prevención del cáncer de colon por medio de los estudios endoscópicos que se realizan en nuestras sedes, los controles urológicos para diagnosticar el cáncer de próstata, todos ellos ocupan un lugar central dentro nuestra oferta de servicios. En estos tiempos la prevención es el pilar donde se basa la medicina para actuar a tiempo y contribuir a lograr una vida larga y saludable.

El Grupo Médico cuenta además con un amplio cuerpo médico que abarca todas las especialidades. Pediatría, Traumatología, Dermatología y otras tantas se destacan entre las más requeridas. Todos los profesionales de nuestro staff cuentan con probados antecedentes curriculares y trayectoria para que las familias de la zona confíen en ellos el cuidado de su salud y de su familia.

Por último, deseo destacar que además de celebrar nuestros 25 años de existencia, festejamos nuestros 5 años en la sede Torrepueblo, localizada en Benavidez, sobre la ruta 9. Ingresar al complejo, caminar por las calles de un pueblo italiano, visitar alguno de los médicos del equipo o realizar algún estudio y luego recorrer la plaza se ha convertido en una experiencia diferente y placentera digna de ser vivida.

Siempre transitando un proceso de mejora continua esperamos que nos visites y confíes tu salud en nuestro equipo.

Dr. Walter Glantz - Cardiólogo Universitario
Director General y Fundador del Grupo Médico Maschwitz

Por Alfredo Ovalles

EL CLUB DEL CHEQUE

Dólar | Euro | Real | Criptomonedas | Cheques

ESCOBAR
Puertos del Lago
La Rambla Plaza 15
Piso 3, OF D.
11-6363-9062

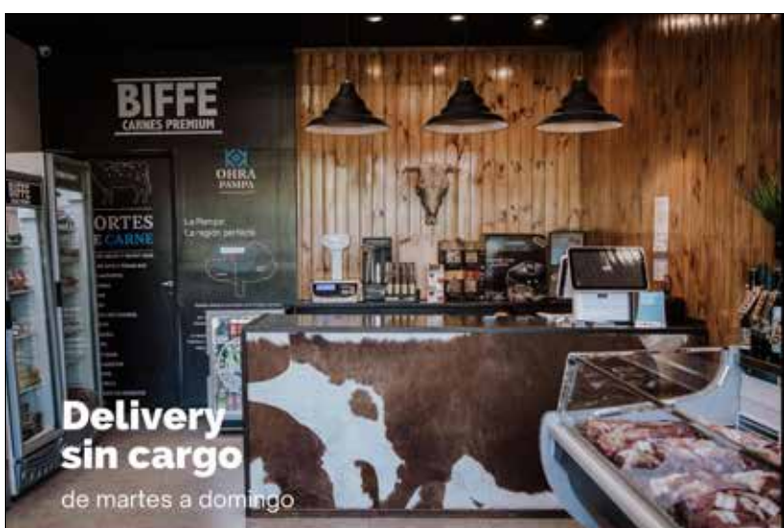
VILLA DEL PARQUE
Cuenca 3469
11-6528-7230

VILLA URQUIZA
Av. Triunvirato 4624
11-3649-1062

NORDELTA
DEL CAMINANTE 30,
4TO OF 429
11-2815-3864

ElClubdelCheque

ElClubdelCheque



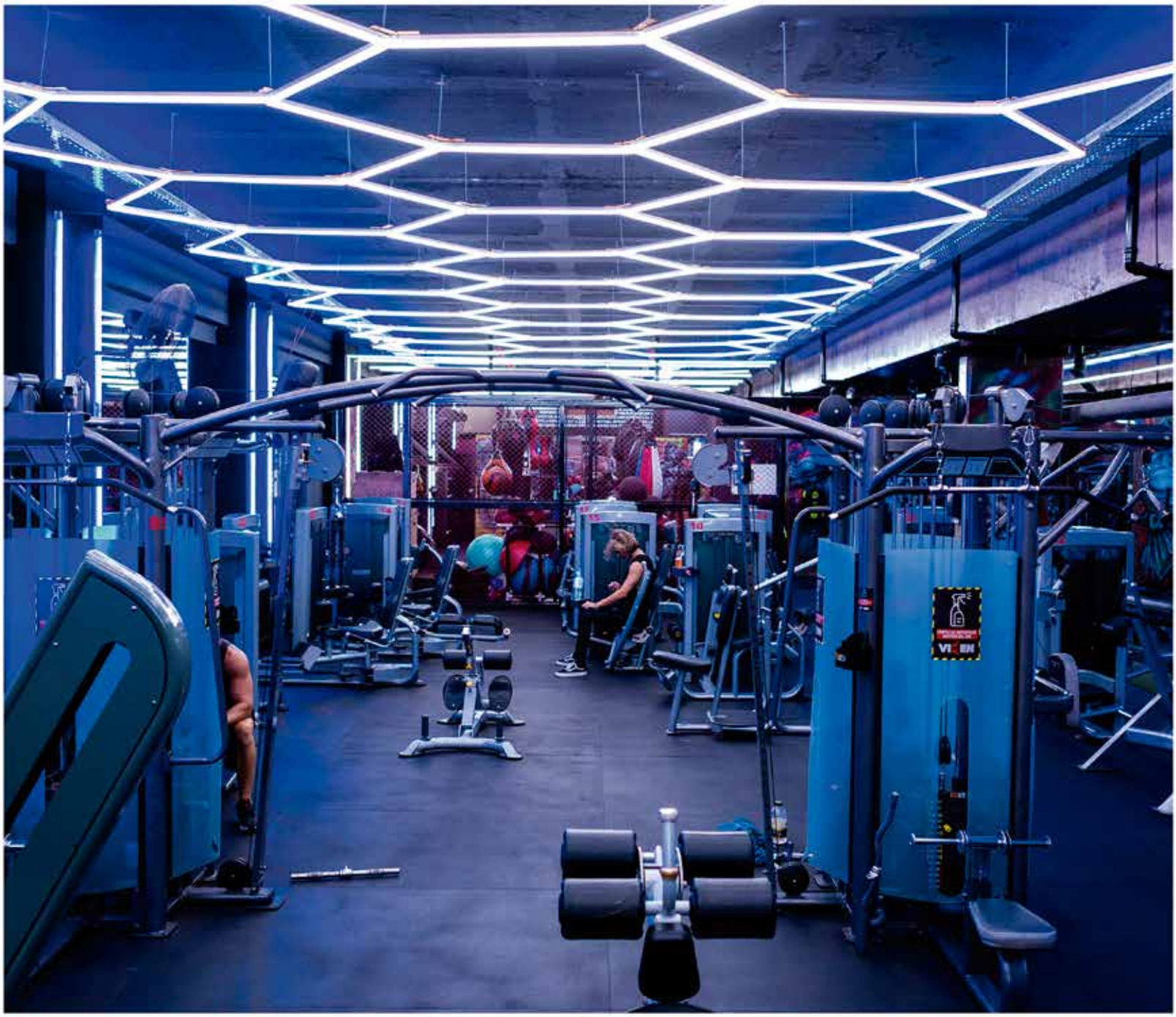
la carnicería boutique curadora de los mejores cortes de carne vacuna, cerdo y cordero para paladares exigentes

Cortes de calidad diferencial envasados en su totalidad al vacío en paquetes de calibres chicos.

carne kosher envasada al vacío

BIFFE
CARNES PREMIUM

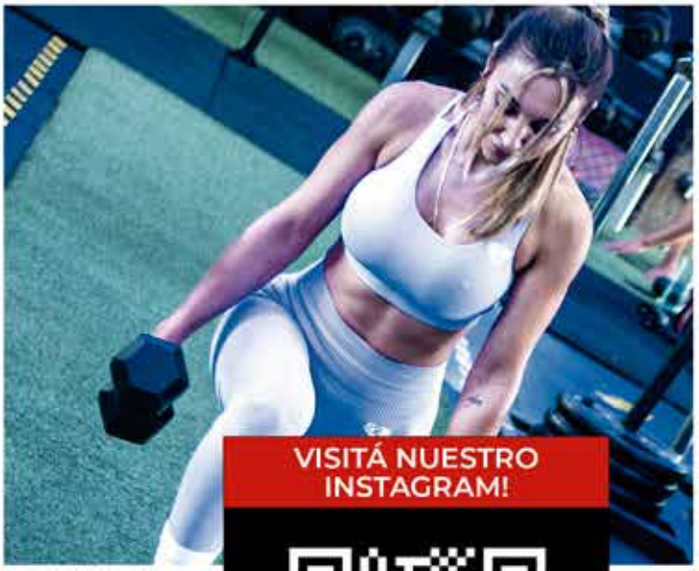
Remeros Plaza Shopping
Santa María de las Conchas 4711 - Local 1114
Tel. 11 2616-1114
@biffecarnespremium
Horarios: De lunes a jueves y domingo de 10 a 20 hs.
Viernes y sábado de 10 a 20.30 hs



VIKEN

VIKEN FITNESS CENTER

- NORDELTA -



VISITÁ NUESTRO INSTAGRAM!

"TRAIN HARD, BE STRONG"

Entrená en el gimnasio más exclusivo de Zona Norte. Contamos con una estación de **recuperación muscular** para todos los socios.

11 6748-7768

Bahía Grande, NORDELTA RIO

CONSTRUÍMOS
PISCINAS EXCLUSIVAS
100% HORMIGÓN PROYECTADO H30
PLAYA
CASA

20% OFF

*USANDO CODIGO DE DESCUENTO CROQUE09 Y PAGANDO EN EFECTIVO VALIDO HASTA EL 31/10/2022

VENI

A conocernos

DESAYUNO· COFFEE · BRUNCH

ALMUERZOS, CENAS

PATISSERIE & MAS....

Remeros Plaza Shopping. Tigre, Nordelta

Lunes a Miercoles de 7hs a 22hs
de Jueves a Sabados de 7hs a 23hs
Domingos de 7hs a 21hs
@croquemadamenordelta

CROQUE MADAME CAFE
NORDELTA

COLEGIO TARBUT

UN SENTIDO DE PERTENENCIA

LA DIRECTORA ACADÉMICA, MARILINA LIPSMAN, NOS ABRE LAS PUERTAS DEL COLEGIO TARBUT Y NOS CUENTA SOBRE LOS CAMBIOS POSPANDEMIA A NIVEL EDUCATIVO Y HUMANO. LOS VALORES Y LA CULTURA DEL JUDAÍSMO. CRECER EN UN ÁMBITO DE BIENESTAR Y CONOCIMIENTO EN SU PROPIA COMUNIDAD Y LA SOCIEDAD.

¿Cómo definirías al colegio Tarbut hoy?

As a Jewish English School with IB. Tarbut es un colegio judío bilingüe con Programa del diploma de Bachillerato Internacional otorgado por la International Baccalaureate Organization (IBO) con sede en Ginebra, Suiza.

Posee 3 niveles: inicial, primario y secundario.

¿En qué se diferencia el nivel inicial de otros colegios y qué cambios surgieron después de la pandemia?

Tarbut ofrece la combinación ideal entre escuela inglesa y educación judía.
En nivel inicial tenemos 3 sedes abiertas en este momento: Olivos, Belgrano y Tigre. En todas ofrecemos educación bilingüe con contenidos diarios de inglés desde los 7 meses y vivimos el judaísmo a través de sus valores y su cultura, que despiertan el sentimiento de pertenencia a nuestra comunidad. También incluimos un primer acercamiento al idioma hebreo, educación física y música, talleres de circo, ciencias y arte y hasta filosofía.

La pandemia llevó a varias familias a radicarse en sus casas de fin de semana. Es por eso que este año abrimos la sede de Tigre, que funciona dentro del club Náutico Hacoaj. Además de lo mencionado, en la sede de Tigre ofrecemos Matronatación todo el año y la posibilidad de la jornada extendida hasta las 16 hs, en un entorno verde con parque y juegos al aire libre. Promover actividades en el parque es algo muy valorado por las familias e indispensable para el desarrollo de las niñas y los niños, tras la pandemia.

Además, en Tarbut acompañamos las trayectorias educativas individuales, priorizando un seguimiento personalizado, clave para superar las secuelas de la pandemia.

¿Dónde decidieron hacer foco en la enseñanza primaria hoy?

Hicimos foco en tres cuestiones: la intensificación en la enseñanza basada en habilidades y en el desarrollo del pensamiento crítico. Nos interesa que los chicos aprendan a pensar y a disfrutar del estudio. Esto les permitirá avanzar en sus aprendizajes en los próximos niveles de escolaridad. Por eso, trabajamos con expertos que guían y supervisan el trabajo docente. A partir de este año, pasamos a un modelo de enseñanza del inglés como primera lengua, a través de la implementación de Cambridge Primary Program. Se trata de un currículum internacional a través del cual los alumnos adquieren conocimientos de la lengua y de la cultura bajo estrictos estándares internacionales que colaboran en una formación académica internacional. Por último, consideramos que es indispensable poner el foco en la dimensión emocional, factor fundamental para promover buenos aprendizajes y una convivencia empática y respetuosa.

Entiendo que el desafío más grande se les pudo haber presentado en el secundario, con la edad adolescente, ¿cómo son los alumnos pospandemia?

La vida con otros implica un aprendizaje continuo. Por eso nos enfocamos en desarrollar y profundizar vínculos respetuosos y generosos entre todos los integrantes de la comunidad escolar. Es por eso que creamos un Consejo de convivencia, conformado por familias, docentes, estudiantes y directivos, que resulta una experiencia muy saludable y enriquecedora. En cuanto a lo académico, fue el nivel donde la adaptación a lo digital fue más sencilla, había un uso importante de herramientas, y donde la autonomía de la edad acompañaron los resultados positivos. En el secundario, valoramos la curiosidad por el conocimiento y despertamos el deseo de las vocaciones tempranas. Nuestro plan de estudios combina diferentes contenidos curriculares, donde lo judaico es clave. Año a año, los y las estudiantes participan del viaje a Marcha por la vida. Además, ofrecemos actividades y propuestas extracurriculares, como Modelos de Naciones Unidas, Olimpíadas de Matemáticas, Debating, actividades de Tzedaká y diferentes viajes de intercambio a Reino Unido y Estados Unidos. De esta manera, nuestros jóvenes crecen en un ámbito de bienestar y conocimiento como ciudadanos del mundo, bilingües y comprometidos con el medio ambiente, su propia comunidad y la sociedad en general. Además, como diplomados del IB, pueden aspirar a ser admitidos en universidades europeas de renombre.

CONTACTO:
www.tarbut.edu.ar
Whatsapp para solicitar entrevista:
+54 9 11 3395-9415
E-mail: admisiones@tarbut.edu.ar

Parrilla
Estilo Adelina

AV. AGUSTÍN M. GARCÍA 9310, BENAVIDEZ, TIGRE.
PEDIDOS Y RESERVAS 11 2355-3321

@ESTILOADELINA

La llave de
tu felicidad
está en
insaurralde
brks.
we
the broker
Inmobiliaria Boutique en Nordelta
@elbrokerinmobiliario
www.insaurralde.com
11 6125 5203

EL CAMINO

Una historia
de muebles & personas

1964

elcaminostudio
Av. Liniers 3089
Tigre - Buenos Aires
+54114715.1584

THE
BEAUTY
BAR

BY COCO BUENOS AIRES

Javier Luna
Peluquería

MANICURA Y PEDICURIA OPI
NAIL ART Y ESCULPIDAS
PERFILADO DE CEJAS CON HILO
EXTENSIONES Y LIFTING DE PESTAÑAS
TRATAMIENTOS ESTÉTICOS
CORTE - COLOR
BALAYAGE - PEINADOS
MAKE UP
BARBERIA

SHOPPING REMEROS PLAZA
PRIMER PISO, NORDELTA, TIGRE
TEL.:11 2365 8791

@javierlunapeluqueria
@lunabarberia
@cocobuenosaires

¡Rapanui llegó a Nordelta!

estamos en
Chateau Portal
Calle del Portal 35

Te esperamos de domingo a jueves de 10 a 00:30
y los viernes, sábados y feriados de 10 a 01:30

RAPANUI

Av. Sta.Maria de las Conchas 4711
Rincón de Milberg
Shopping Remeros Plaza
Mail: tjpapeleraremeros@gmail.com
tjarbaremeros.com

TJ ARBA PAPELERA

ENVÍOS A DOMICILIO
HACÉ TU PEDIDO POR WHATSAPP:
11 2616-1115

VENTAS POR MAYOR Y MENOR

PAPELERA Y COTILLÓN

DESCARTABLES - EMBALAJE - HIGIENE - LIMPIEZA - GASTRONOMÍA
BOLSAS - COTILLÓN - LIBRERÍA - LÍNEA ECOLÓGICA

DOCTORES

PALMIERI

ANTES

DESPUÉS

ESPECIALISTAS EN ESTÉTICA DENTAL

CARILLAS
CORONAS
INCRUSTACIONES
LIBRES DE METAL

IMPLANTES
STRAUMANN

ORTODONCIA
INVISIBLE
INVISALIGN

BLANQUEAMIENTO
PROFESIONAL

DR. CARLOS PALMIERI
DR. PABLO PALMIERI
DR. ALEJANDRO PALMIERI

4871-4868

54 (911) 50377267

Av. del Caminante 20
oficina 512.
Edificio Puerta Norte 1
Nordelta

Para ver más casos
seguinos en Instagram
@doctorespalmieri

DOCTORESPALMIERI

NICOLÁS LANGUASCO

El solar de las salinas

AMANTE DEL TURISMO DESDE NIÑO, CREA EL PRIMER PROYECTO TURÍSTICO DE ALTA GAMA CONCEBIDO DE TRIPLE IMPACTO EN SOCIEDAD CON UNA COMUNIDAD ORIGINARIA.

Bajo la tendencia del glamping en uno de los destinos más particulares de Argentina, un emprendimiento teje lazos responsables con la comunidad y el planeta sin perder el lujo.

El sueño de la infancia no siempre es la realidad adulta. Sin embargo, en el caso de Nicolás Languasco, quien vivió desde los 3 años en una finca rodeado de naturaleza y

as

caballos. Nacido en Capital en 1989, emigró temprano a Bahía Blanca. En el medio del campo, desde siempre supo que el camino futuro estaría en los viajes. A los 17 años comenzó a trabajar en turismo estudiantil y se formó por 8 años, llegando a estar al frente de dos gerencias de sendas empresas diferentes al mismo tiempo. A los 25 años lo tentó la idea de vivir el sueño patagónico con su pareja de aquellos tiempos. En 2017 se anotó en el certamen "Innovar para viajar", del que resultó ganador.

Mientras vivió en San Carlos de Bariloche, incursionó en diferentes aristas de la industria: hotelería, creó una consultora dedicada a fortalecer el área de marketing y comercialización para pequeños establecimientos hoteleros. Entre 2018 y 2020 puso en marcha la primera consultora especializada en Glampings de Argentina, enfocada en darle respuestas al mundo emprendedor de la modalidad. Durante este período asesoró a 14 emprendimientos en el país y fue tomando como el referente de la industria desde lo académico. Mientras la consultora seguía su marcha se formó en triple impacto con la ONG Mayma.

Una encuesta de Booking.com indica que el 83% de los viajeros globales piensa que los viajes sostenibles son vitales, y el 61% dice que la pandemia ha hecho que quieran viajar de forma más sostenible en el futuro. Ese compromiso fue preanunciado por Nicolás. "Mientras la pandemia comenzaba -recuerda- surgió la descabellada idea de construir un campamento de lujo en las Salinas Grandes de Jujuy de la mano de quienes hoy son nuestros socios locales, la cooperativa Cachi del Chincho de la comunidad Aguas Blancas. Nos transformamos en la primera empresa privada en asociarse con una comunidad originaria".

La pandemia estaba haciendo estragos, mientras la idea comienza a transformarse en un proyecto en marcha. Los primeros inversores de triple impacto comienzan a apostar por la transformación de la industria. Uno de sus socios en Salinas Grandes de Jujuy, Adrián García del Río, es un jujeño apasionado de la cultura, entabló una relación muy personal con Walter Alancay actual referente de la Cooperativa de Trabajo Aborigen Cachi del Chincho, perteneciente a la comunidad Aguas Blancas y le planteó el sueño de armar un proyecto turístico en las Salinas Grandes de Jujuy, su territorio. En el año 2017 Adrián y la Cooperativa firmaron el primer contrato para iniciar un proyecto. "Dos años después, en 2019, Adrián se acercó a una oficina de un portal de viajes donde yo trabajaba en la ciudad de Salta y me contó sobre el contrato, in-

vitándome a participar del proyecto. Como yo tenía la consultora funcionando podía estructurar un proyecto de glamping e iniciar el proceso de búsqueda de inversores que comulguen con nuestra visión".

El 20 de junio del 2021 se anunció oficialmente la construcción de Pristine Salinas Grandes, el primer proyecto de la colección Pristine Luxury Camps y genera una revolución en la industria turística. En noviembre pasado abre oficialmente y rápidamente se queda sin disponibilidad por muchos meses. Es considerado como el primer proyecto turístico de alta gama concebido desde el modelo de desarrollo de triple impacto.

IR TRAS LO QUE SE CREE

"Emprender en una industria de triple impacto conlleva varios desafíos -relata Nicolás-. El principal es cambiar el chip y poner en la balanza el medio ambiente y la responsabilidad social empresarial a la misma altura que los resultados económicos, que deben estar allí porque son necesarios para que cualquier industria subsista".

Para Nicolás la experiencia se trata de generar alianzas estratégicas con diferentes actores de la industria y la cadena de valor para crear una red "ganar/ganar" para que todos los intervinientes se vean beneficiados.

"Con el equipo de trabajo tenemos una visión innovadora al respecto -continúa-. En la localidad donde se está construyendo actualmente Pristine Iguazú compramos, refaccionamos y pusimos en marcha nuestro primer Hotel Escuela (Hotel Puerto Libertad) para potenciar el impacto social. Nos dedicamos a brindarles a personas de la localidad de Puerto Libertad, Misiones, la posibilidad de convertirse en profesionales de la hospitalidad y ya hemos capacitado a más de 40 personas.

"En la industria de la hospitalidad emprender con una visión de triple impacto es muy difícil por que el empresario turístico históricamente sufre la presión de la inestabilidad global, nacional y regional con diferentes factores que no le permiten pensar a largo plazo en esa estrategia viable y que perdure en el tiempo -sostiene Nicolás-. En nuestro caso, la hotelería al ser el último eslabón de la cadena de valor, los viajeros, huéspedes, clientes

comienzan su viaje generalmente desde distancias muy lejanas y cuando llegan a nuestro Luxury Camp, ya intervinieron varios actores de la cadena de valor (agencias de viajes, transportistas, servicios complementarios, entre tantos). Sería necesario trabajar de manera transversal y en conjunto con toda la industria para garantizar la trazabilidad de triple impacto a lo largo de la cadena de valor.

Como potenciador del modelo, el mayor desafío está en la unificación de conceptos de triple impacto que guíen y faciliten a las empresas privadas, a las organizaciones no gubernamentales y al sector

público a trabajar en conjunto para establecer objetivos concretos a alcanzar.

LOS BUSCADORES DE SILENCIO

Las Salinas Grandes se reparten entre las provincias de Jujuy y Salta a 3.450 msnm. Es el cuarto salar más grande de Sudamérica. Al momento de la explotación, los traslados de sal se realizaban en llamas, posteriormente en burros, y actualmente en camionetas y camiones. Su origen volcánico data de hace 10 millones de años, cuando chocaron las placas tectónicas del continente con el Pacífico. Con la formación de las montañas apareció una cuenca endorreica. Al erupcionar los volcanes toda

el agua mineralizada, aguas saladas y rocas derretidas bajaban como ríos quedando atrapadas en la cuenca. En el período cuaternario, se evaporan las aguas y dan forma a las salinas.

La visita es mágica por el paisaje, tienen la particularidad de ser atravesadas por la Ruta Nacional que llega Chile a través del Paso de Jama y por ser paso obligado entre ambas provincias argentinas.

En época de lluvias, de diciembre a marzo, se cubren por 30 cm. de agua produciendo un panorama de color turquesa con vista al cerro Chañi nevado a sus espaldas y la ruta que las corta a la mitad.

En el entorno se desgajan una serie de pueblos que son imperdibles. Yala ofrece el típico paisaje precordillerano ideal para las grandes panorámicas. Ideal para acampar cerca de algunas de sus seis lagunas cristalinas, bajo la sombra de laureles y nogales. Un poco más allá, en León, da inicio la Quebrada de Humahuaca. Un sitio donde detenerse y respirar hondo. Más allá Volcán desborda con sus yacimientos de cal. Arbustos permite descubrir los primeros cardones a la altura de Los Penitentes. En Tumbaya la iglesia del siglo XVI conserva arte del Cuzco colonial.

Después de recorrer Purmamarca con sus silencios perfectos para admirar el Cerro de los siete colores, la Cuesta de Lipán se inmiscuye en pequeños pueblos de Quisquira, La Ciénaga y Patacal.

Es desde la propia cuesta que a sus 4140 msnm se pueden divisar por primera vez las salinas.

¿Cómo puede un Luxury Camp ofrecer nivel de servicio y confort en medio de un desierto de sal a 3200 metros sobre el nivel del mar? "Nuestros visitantes son buscadores de silencio -responde Nicolás-, comunicadores de nuevas experiencias que transforman la visión que tenemos sobre nuestra existencia y el impacto sobre nuestro hogar, el planeta Tierra. Una de las mayores sensaciones, es alejarse, esa sensación de soledad en lo inhóspito, un desierto inmenso, donde solo alejándote un par de metros podés sentir su vibrar en la máxima expresión, donde se encuentra un profundo silencio".

Por Flavia Tomaello

CE · CE®
piume
DECO Y MÁS

3329388291

@ce.ce_piume

www.cecepiume.com.ar

cecepiume.tienda@gmail.com

Encontrá la pasión por los detalles en Cecé Piumé, logrando una decoración cálida y sensible.

NØBILE

Couture

About Us

Nóbile Couture viste mujeres que quieren verse elegantes y distinguidas con prendas de calidad y diseño...

Te invitamos a conocernos

Contact

+5491132656821
info@nobilecouture..com
nobilecouture.com
@nobilecouture

5% OFF
SEPTIEMBRE Y OCTUBRE

ALAMBRADOS
PUERTAS - PORTONES - TRANQUERAS
d_coar
construcciones Argentina

Alambrados

- PUERTAS
- DECKS
- PORTONES
- CIERRES DE OBRA
- TRANQUERAS
- OBRADORES
- TABLESTACADOS
- MUELLES
- PERGOLAS

Contacto directo
11 6999 9315
Forestier Julio Neris

@decoarconstrucciones
www.dcoar.com.ar

Colectora Este 2360
alt R. Panamericana km 46
local 11 y 12

Nordelta Service Point

LLegamos a Nordelta!

11 4313 7280
11 5374 5101
nordeltaservicepoint

Difruta la vida viajando

nautilus
TU AGENTE DE VIAJES

Escaneá el QR para atención personalizada

11 5263 2326
@nautilusviajes
/nautilusviajes

WWW.NAUTILUSVIAJES.COM

Legajo EVT 16.812

BOULEVARD DEL MIRADOR
220
NORDELTA

·HIERRO·
PARRILLA

Una propuesta conectada a la vanguardia, el arte, música, tradición, compromiso y ***amor por lo que hacemos.***

- MIRÁ EL MENÚ -

En ***HIERRO*** vas a encontrar un espacio único y con un nuevo concepto. ***Ubicado en la bahía de Nordelta, la oferta gastronómica contempla platos con carnes Premium, vegetales orgánicos y materias primas seleccionadas.***
Maridajes con una coctelería de autor, cervezas artesanales y una exclusiva cava de vinos.

Con espacio en exterior e interior y con un estilo industrial podés disfrutar la experiencia ***HIERRO*** de la mejor manera en un ambiente ideal.

CARNES *Argentinas*

En el menú encontrarás exclusivos cortes de carnes argentinas de novillo Angus Black, ***maduradas al vacío durante 35 días*** seleccionadas por nuestro Sommelier de carnes.

CÓCTELES *Hierro*

Tragos para disfrutar por la tarde y por la noche. ***Maridajes únicos que contemplan todo para despertar los sentidos.***

VERTILUX

Art WindoWs

MERMET

FABRICA DE CORTINAS ROLLER

BLACK OUT SUN SCREEN DECO

Ladines 3842 - V. Devoto (C1419EZD)

(011) 4504 - 3201 / 15 6824 2233

cortinas.artwindows

cortinas@art-windows.com

Art-windows

www.rollerartwindows.com.ar

PREVENTA EXCLUSIVA
COMERCIALIZA MARIELA MORISON REAL ESTATE
11 3362 3643
Plumine
BAHIA DISTRICT

MARIELA MORISON
REAL ESTATE
Tu éxito es mi recompensa
Tu confianza mi motivación
Tu alegría mi objetivo

HAY UN LIMPIADOR SUIZA PARA CADA PISO QUE PISÁS.

VIVÍ TORREPUEBLO

Suites, paseo comercial
& centro médico.

MUDATE
A LA VIDA QUE
QUERÉS

VICTOR BIEDMA

ES UNO DE LOS LEMAS DE RE/MAX BAHÍA Y UN BUEN EJEMPLO DE VIVIR LA VIDA QUE UNO QUIERE ES VICTOR BIEDMA, QUIEN NOS RECIBIÓ EN SUS ENVIDIABLES OFICINAS DE BAHÍA GRANDE NORDELTA.

¿Cómo te iniciaste en el negocio? ¿Qué te atrajo?

Empecé este negocio hace ya 13 años, como Agente Inmobiliario, con la intención de tener una vida con libertad financiera suficiente para vivir la vida que quiero. Este concepto de la libertad financiera lo escuché por primera vez en el libro escrito por Robert Kiyosaki, "Padre Rico Padre Pobre". En esa obra, Kiyosaki plantea que las personas que quieren vivir libremente necesariamente deben lograr ingresos muy superiores a sus gastos. Es más, plantea que los ingresos deben ser PASIVOS, es decir, que tu dinero trabaje para vos, y no vos para conseguir dinero. Igualmente considero que se puede vivir excelentemente bien si nuestros ingresos anuales superan holgadamente a nuestros gastos.

¿Y lograste el tipo de vida que querías?

Sí, la vida que logré es la que quería y la que quiero. Poder viajar libremente eligiendo adónde ir y cómo ir. Poder hacer un viaje de negocios a nuestras convenciones internacionales en Las Vegas una vez cada 2 años, en donde puedo combinar la experiencia de otros mercados y personas, con placer y diversión. Quedarnos en USA unos días, en Miami, o irnos a dar una vuelta en moto con mi socio Miguel Cánovas. También participar de la convención Argentina y Uruguay que el año próximo será en Punta del Este. Estas convenciones son un viaje al futuro, con la posibilidad de hacer networking, participar de talleres de trabajo y escuchar oradores geniales, como el Turco o Brian Buffini. Viajar con mis hijos Panky y Delfina a esquiar, o, el año próximo, ir a visitarlos en donde estén.
Poder hacer todo eso es genial. Y también vivir en Nordelta, o mejor dicho, en Santa Bárbara, pero es todo lo mismo; cerca de la oficina, que está en un lugar privilegiado en la Bahía Grande, mirando los barcos… Es un lugar único, seguro y lindo donde, año tras año, voy conociendo más gente de la zona. Es como un pueblo grande, donde nos conocemos todos.
Venir a trabajar cruzando Nordelta en moto cuando los días están lindos, sin tráfico agresivo y en donde la gente se detiene para que los demás crucen la senda peatonal, es como de otro país, ¿no?

> Almorzar al sol con el equipo, charlas divertidas en la terraza de nuestra empresa hace que el día de trabajo sea aún más placentero. Todo esto sumado a que no siento que esté trabajando, sino haciendo algo que me encanta. Creo que uno de los secretos del buen vivir es hacer lo que nos gusta, a mí personalmente esto me fascina.

Contanos más sobre el negocio, ¿cuáles son sus principales características?

Este es un negocio muy rentable para las personas que le dedican el 100%.
Además, cuando lo empezamos, hace ya 13 años, con mi socio y amigo Miguel Cánovas (Matrícula CSI 6660 CUCICBA 7864),

decidimos que haríamos un negocio siempre y cuando nos divirtiéramos. Y esto es algo que lo hacemos a rajatabla: trabajamos con las personas que nos hacen sentir bien, con buena gente, transparente y honesta. Los valores de la compañía no se negocian. Buscamos gente que sea emprendedora, divertida y con ganas de ganar dinero. Ponemos por delante la capacitación constante y continua, creemos en el crecimiento de todos y cada uno de los integrantes de nuestro equipo.

El negocio es relacional, por lo que creemos en trabajar abiertamente con todo el mercado, compartiendo ideas y conocimiento. El propósito principal de nuestra empresa es sin duda desarrollar personas. Tengo una formación muy marcada en lo comercial. Trabajé para grandes empresas multinacionales en el área comercial tanto en Pepsi como en Coca Cola, en Danone y en La Virginia, aprendí lo importante que es tener conocimientos de Negociación, Lenguaje Corporal, Técnicas de Ventas y de Cierre, como así también aprender a manejar nuestro tiempo. La administración del tiempo es algo que no se enseña en las Escuelas de Negocios, y para un emprendedor autónomo es de suma importancia. Debemos saber presupuestar y planificar nuestro tiempo.

Todo negocio exitoso se apoya, fundamentalmente, en un buen plan. ¿Cuáles son los principales puntos del plan de negocio de RE/MAX Bahía?

La planificación de nuestro negocio es la brújula que nos llevará al buen resultado. Por eso, a comienzos de cada año, hacemos una reunión para ver, revisar y analizar el año que pasó, trabajamos poniendo metas y objetivos para el año siguiente. Y este es un punto fundamental del plan de negocio: objetivo y metas. El objetivo es incrementar nuestra rentabilidad año tras año, y las metas son personales.

Cuando trabajaba para las empresas que antes mencioné, las metas las ponía mi jefe. Él y la empresa decidían qué meta me pondrían para el año siguiente. Y lo que lograban con eso era

que nunca la cumpliera, porque al no ser personal, yo no estaba comprometido con esa meta.
En nuestra empresa, cada persona llega a donde quiera llegar. Cada cual pone sus metas y luego conversamos cómo lograrlas. Para eso debemos tener un tracking de tareas adecuado para tener clara la tarea mensual, semanal y diaria. Creo que con las tareas claras se llega al resultado.

Claro que otra característica de las metas es que tienen que ser cuantificables y deben tener un vencimiento. Si no podemos medir lo que hacemos, no podemos saber si estamos creciendo o decreciendo, si nos estamos acercando o alejando de la meta planteada, y si nos queda tiempo para lograrlo o no, según el vencimiento que hayamos puesto.

Otro aspecto importante es que un plan de negocios serio debe contar con un presupuesto de gastos e inversiones razonable. En nuestra empresa invertimos en nuestra capacitación, en nuestros clientes y en nosotros mismos, para lograrlo tenemos que contar con una inversión inicial que debemos recuperar en el transcurso del primer año. Luego seguir invirtiendo en el negocio, que, como les conté, es relacional. A veces la inversión no es solo en dinero sino en tiempo. Las relaciones crecen cuando las regamos con tiempo y atención.
Creemos que parte importante de esto es que trabajemos y demos un servicio exclusivo. Claro está que la exclusividad se gana de ambas partes. El compromiso exclusivo con nuestros clientes viene en ambas direcciones. Es por eso por lo que los agentes de nuestra empresa deben comprometerse el 100% de su tiempo con una dedicación FULL TIME. No creo que logremos un buen negocio si no tenemos nuestro foco puesto al 100% en él. Se requiere de mucho tiempo diario para lograr buenos resultados, además del apoyo de nuestras familias. Cuando nuestras familias nos apoyan y nos motivan a seguir, sobre todo cuando el resultado no viene, nos ayudan a salir de la frustración que eso nos genera y a focalizarnos nuevamente en la tarea principal, ayudar a la gente a mudarse. Es una tarea muy linda.

¿Porque creés que es una excelente oportunidad de negocios?

Creo que para las personas que tienen perfil comercial y con tendencia a servir al otro, a ayudar a otras personas a conseguir lo que desean, y saben preguntar y escuchar lo que necesitan, este es un negocio brillante.
No tenemos zonas, no tenemos límites. Trabajamos en RED, nos unimos y buscamos juntos el mejor resultado posible para todas las partes. Compartimos negocios. La RED es un concepto muy bueno de crecimiento. En RED podemos aprender de otros, compartir conocimientos y clientes. La frase: "Solo vas a llegar rápido, en equipo vas a llegar lejos", me fascina. Tenemos que aprender a trabajar en equipo, tener confianza en el otro y sobre todo creer en la persona que tenemos enfrente para lograr el Mejor Acuerdo posible para todos. Nuestra oportunidad de crecimiento está en este concepto.
También en ser formales, la formalidad de nuestra empresa nos permite tener procesos y manuales de procedimientos que nos suma CALIDAD de SERVICIO. No solamente dar un buen servicio es la clave, agregarle calidad es fundamental, estar por arriba de las expectativas de nuestros clientes hace que nos refieran y el crecimiento sustentable del negocio está dado por el boca a boca: es cuando alguien nos refiere que estamos creciendo bien. Claro que esto lleva tiempo y esfuerzo, pero se logra y es un gran diferencial de nuestra empresa.

Mencionaste antes la importancia de invertir en capacitación...

Sí, porque la empresa es una escuelita genial, cualquier persona que tenga las competencias necesarias para lograr este negocio puede empezar mañana. Nosotros lo vamos a capacitar en todas las áreas necesarias, desde la más elemental, que es como contactar a los posibles clientes. Pero también capacitamos en desarrollar buenas relaciones, lograr una buena impresión en las páginas donde se publican las propiedades con fotos profesionales, buenas descripciones, saber mostrar las propiedades, conectar con las personas para poder entender si les gusta o no la propiedad, aprender a negociar, a utilizar nuestro tiempo productivamente, lograr buenos hábitos que nos acerquen a nuestras metas y a nuestro propósito, y a contar con el apoyo de un equipo de trabajo y la RED de negocios más grande del país.

¿Y cómo se arma esa RED?

A través de convenciones, talleres, reuniones de negocios y entrenamiento, esos espacios que proponemos y nos ayudan a lograr el mejor resultado posible a través de las relaciones interpersonales de la RED. Poder contar con otros agentes del interior e incluso del exterior es fundamental para brindar el mejor servicio, contando con una SISTEMA DE REFERIDOS que nos permite hacerlo. Para lograr que esto funcione tenemos que conocer personas de todas las zonas y países posibles,

asistir a estas reuniones que, además de hacer networking y hacer crecer nuestra BASE RELACIONAL, también están llenas de capacitaciones y talleres de trabajos que nos sacan de nuestra caja de comodidad.
Además de los talleres y las capacitaciones, entrenamos las conversaciones basándonos en las objeciones más comunes que tiene el negocio.
Una de las cosas que no hacen los empresarios es entrenar. El entrenamiento es parte de la mejora continua, si no, miremos a los grandes deportistas que entrenan y lo hacen bajo presión para estar en la mejor forma al llegar a la cancha.

¿Cuál creés que es el valor de pertenecer a RE/MAX Bahía?

Nuestra empresa brinda el ámbito necesario para desarrollar el negocio, los agentes tienen la posibilidad de consultar a todo el equipo staff en cualquier horario, e incluso los fines de semana que es cuando se dan muchos de los negocios que llevamos

En nuestra empresa, cada persona llega a donde quiera llegar. Cada cual pone sus metas y luego conversamos cómo lograrlas. Para eso debemos tener un tracking de tareas adecuado para tener clara la tarea mensual, semanal y diaria. Creo que con las tareas claras se llega al resultado.

adelante. La oficina se encuentra abierta desde las 8 de la mañana hasta las 20 horas de lunes a viernes y los sábados desde las 10 hasta las 18 horas, en donde nuestras recepcionistas están capacitadas para brindar una excelente atención al cliente. La MISIÓN de nuestra compañía es desarrollar agentes productivos, somos una empresa con la capacidad y la voluntad de facilitar el crecimiento de los agentes. Tenemos como VALORES principales la autonomía, el respeto, la honestidad, la transparencia, el honor, rendir cuentas, trabajar en equipo, RED de negocios. Creemos firmemente que basándonos en nuestros valores podemos tener un negocio GANAR / GANAR.

¿Cómo sigue el negocio, cómo se proyecta al futuro?

Como empresa seguimos creciendo continuamente, buscando y formando nuevos emprendedores. Gente que quiera seguir creciendo como emprendedor sumándose a nuestro rubro, gente que empiece a emprender cansado de la relación de dependencia, gente que quiera un cambio, en donde pueda controlar su vida, sus horarios, administrar sus propios tiempos, proyectar sus sueños, concretar sus metas, ser su propio jefe, evitando las rutinas de un trabajo convencional en donde las ganancias son para los jefes.
Por supuesto, buscamos gente comprometida y con hambre de crecer, tenga experiencia en el rubro o no; de hecho, más del 80% de nuestro equipo se incorporó al mismo sin experiencia en Bienes Raíces.

De nuestra parte ofrecemos todos nuestros conocimientos, experiencia, espacios de formación, entrenamiento y capacitación y una oficina que se destaca por el excelente clima laboral y un objetivo común: Pasarla bien haciendo negocios y cumpliendo sueños, propios y de nuestros clientes. Después de todo, animarse a emprender es cuestión de prioridades.

Estamos orgullosos con mi socio de haber armado, en el transcurso de estos 13 años, una empresa sustentable para todos los agentes que forman parte de este equipo, de haber construido todos juntos un espacio donde se crece, donde nos divertimos, donde cada uno con su esfuerzo, sus ganas, sus motivaciones y su trabajo va logrando sus sueños, pero sobre todo agradecidos con cada uno de ellos, dado que sin ellos RE/MAX Bahía, no sería lo que es hoy, una empresa que sigue creciendo y sigue posicionada dentro del top ten en una Red con más de 150 oficinas.

Fotografías: Fabián Sans

Much
muebles**mas**chicos

MUEBLES + DECO KIDS

Encontrá las mejores propuestas en muebles y deco para la habitación de tus hij@s con asesoramiento personalizado.

- Cunas
- Camas
- Guardado
- Muebles Montessori
- Playrooms
- Blanquería
- Decoración

PRESENTANDO ESTE AVISO
30%
DE DESCUENTO ABONANDO EN EFECTIVO

CUOTAS SIN INTERÉS
E IMPERDIBLES DESCUENTOS
ABONANDO EN EFECTIVO.

Colectora Panam.
Ramal Campana, Km 40
Tel.: +5454 11 5621-4714

@MUEBLESMASCHICOS

DELTA
HOME CENTER

Ferretería, cerrajería, sanitarios, electricidad, materiales de construcción, iluminación, pintureria

SERVICE

Y ASISTENCIA PROFESIONAL A DOMICILIO

Shopping Remeros Plaza
11 2467-4741
11 4784-0077
De lunes a lunes de 8 a 20 hs

HACEMOS DELIVERY

Por Agustina Daguerre
@agustinayloslibros

MUJERES QUE MIGRAN Y SUS LIBROS

(PARTE 2)

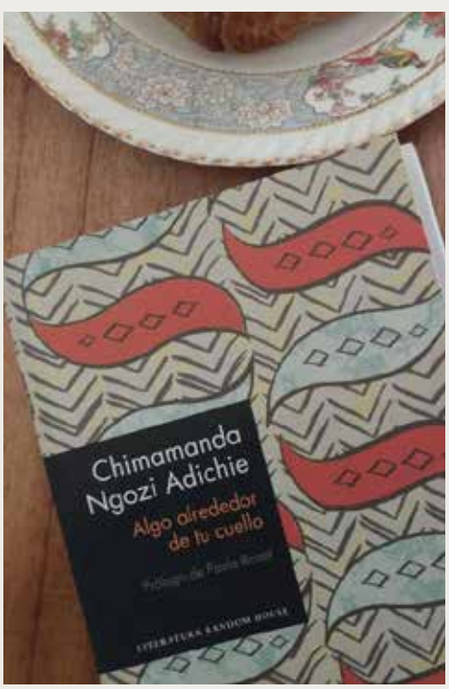
Estamos quienes leemos para entender la vida afuera y el mundo adentro a través de la ficción. O para escapar, un rato, de ambas cosas. Para viajar lejos, a otros paisajes, culturas, perspectivas. La relación de cada persona con los libros es increíblemente subjetiva, pero si esto resuena con vos, es muy posible que los libros que recomiendo te gusten tanto como a mí. E incluso si no fuera el caso, una de las razones por las que más me gustan resulta inevitable: son el tipo de lecturas de las que salís con algo nuevo. Otro paisaje, más cultura, una nueva perspectiva.

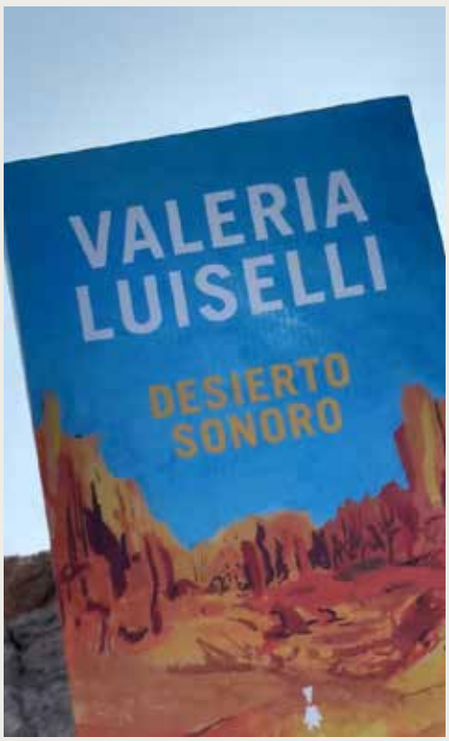
EL SUEÑO AMERICANO…

En **Algo alrededor de tu cuello**, el libro de la autora nigeriana Chimamanda Ngozi Adichie editado por Penguin Random House, el sueño americano es una presencia latente en las tramas de la mayoría de los doce relatos que lo componen. ¿Qué significa éste para la esposa de un empresario nigeriano rico y de alto estatus, enviada allí a dar a luz y criar a sus hijos, lejos de su familia, mientras lo espera? ¿Qué representa para una mujer que emigra con su pareja, ambos con ideas muy distintas sobre la vida que quieren construir juntos allí, y su encuentro con la cultura estadounidense? ¿Y para una joven que deja todo atrás en una odisea surcada de promesas de un horizonte un poco mejor?

Adichie examina las relaciones y el amor, el deber familiar, la tradición y la modernidad, la política, la clase y el rol de la mujer en la sociedad, además de, por supuesto, el emigrar y la identidad a través de su ficción, retratando de forma vívida cómo estas cuestiones se entrecruzan tanto en Nigeria como en Estados Unidos. Su escritura es profunda y, sin embargo, no por ello resulta menos accesible su lectura. La autora invita a adentrarse en las vidas de sus personajes y en las realidades que con ellos plantea y explora, y pone en jaque aquello que se espera encontrar en la tierra prometida (y a qué se renuncia a cambio).

La maldición que pesa sobre un linaje a través de las generaciones, una escritora en un retiro con otros escritores de diferentes nacionalidades africanas, los fantasmas de un pasado marcado por la injusticia, lo bélico, lo bello, lo terrible y la esperanza. De la mano de una de las más notorias autoras africanas contemporáneas, **Algo alrededor de tu cuello** es ideal para incursionar en narrativas diferentes y animarse a romper con las preconcepciones que se tuvieran sobre Nigeria en todas sus aristas.





(...O EL ESCAPE)

La aclamada novela escrita por la mexicana Valeria Luiselli, **Desierto sonoro**, editada en Argentina por Editorial Sigilo, sigue el road trip de una familia que cruza Estados Unidos, desde Nueva York hasta Arizona.

Los cuatro conforman una tribu propia (como ellos le llaman) hermosa. Los adultos, ella mexicana y su marido estadounidense, son documentalistas sonoros que se dedican a recopilar, archivar y reconstruir paisajes desde lo auditivo, atentos a la suma de cada uno de sus elementos. Los dos niños son hija e hijo de cada uno, respectivamente, pero también de ambos. Su feliz composición no es suficiente ante lo inevitable de su separación cuando descubren que sus proyectos profesionales son incompatibles y que los llevarán a lugares distintos. En tanto que a él lo llama el sur estadounidense y las historias de los últimos líderes apaches, ella se ve cada vez más envuelta en las crónicas de los cientos de miles de niños de México y Centroamérica que cruzan la frontera escapando de pesadillas cotidianas y que terminan en centros de detención separados de sus familias.

En la estructura de la novela viene primero el registro cuidadoso y lleno de cariño con el que la protagonista lleva cuenta de cada aspecto que caracteriza a su familia, su relación, los espacios que habitan y transitan, y sus sonidos. En la segunda parte, la narración tiene la perspectiva del hijo, hablándole a su hermana, construyendo el relato de sus vivencias para poder entenderlas en el proceso. Además, Luiselli sabe pintar maravillosamente cada escena y darle vida a través del retrato sonoro de cada paisaje.

Las migraciones, las fronteras, la pérdida y las familias separadas. En **Desierto sonoro** la autoficción está entrelazada con la denuncia. Un libro que insiste en ofrecer más y más capas de interpretación con cada relectura.

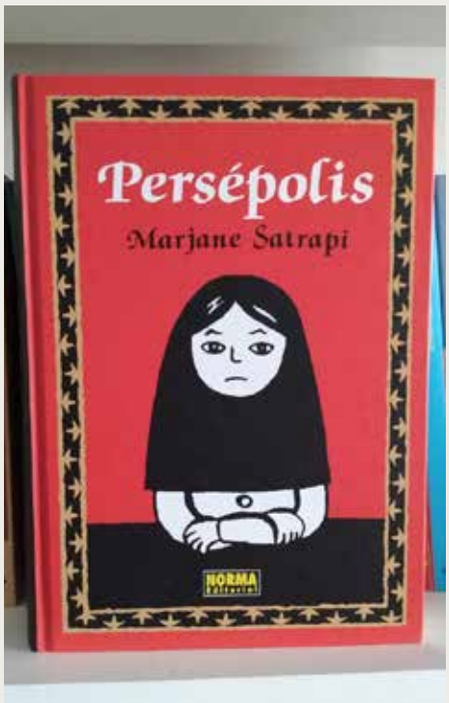
PERSÉPOLIS

Pasando de la autoficción a la autobiografía, en **Persépolis** la autora iraní Marjane Satrapi escribe e ilustra su vida, desde su infancia en Irán en medio de la revolución de 1979 y la guerra entre Irán e Iraq, hasta su posterior y solitario exilio en un internado católico en Austria, su tiempo sin hogar, su regreso a Irán, su segundo exilio a Francia y su final retorno a su patria.

Satrapi entreteje su historia personal y familiar con un tumultuoso contexto político, social y cultural de forma honesta y sin perder una dosis de humor que balancea lo trágico de su relato. Éste se ve caracterizado por su amor a su familia, los eventos históricos –claves de la historia moderna de Irán– que marcaron distintas etapas de su vida y, por supuesto, una impronta muy propia y una narración y estilo llenos de personalidad. La autora combina hábilmente el hablar de cosas como crecer en medio de una guerra y la opresión de un régimen fundamentalista islámico con la rebelión adolescente, su primer amor y su primer matrimonio en una historia coming-of-age que considero indispensable.

Persépolis tiene además una adaptación cinematográfica homónima dirigida por la misma Marjane Satrapi que salió en el 2007, también multipremiada.

En Argentina, este libro fue editado por Norma Editorial en un tomo de tapa dura que compila los cuatro volúmenes en los que originalmente había sido publicado. Absolutamente recomendado.



SKYDIVING365

GESTIONANDO EL CONOCIMIENTO

- Consultoría Estratégica en Transformación Digital -

CAPACITACIÓN

CONSULTORÍA

DESARROLLO & IMPLEMENTACIÓN

SOPORTE

Sabemos qué hacer y cómo hacerlo | www.skydiving365.com.ar | info@skydiving365.com

ESTUDIO CONTABLE

Dra.DIANA L. CERRATO (UNLaM)

DLC

CELERIDAD Y EFICIENCIA · 20 AÑOS DE TRAYECTORIA · ESPECIALISTA EN IMPUESTOS

www.estudio-dlc.com

Inspecciones y regularización fiscal
Servicios de contabilidad integral
Certificaciones,informes y legalizaciones
Consultoría en criptomonedas

SERVICIOS ONLINE

info@estudio-dlc.com

+54 9 11 5693 5638

estudiocontabledlc

estudiocontabledlc

Sedes en **NORDELTA** y **CABA**

Tigre ya tiene su WhatsApp

Escribile a **Tigrix** que te va a ayudar con tus trámites

11-5864-3167

TIGRE
MUNICIPIO

Tigre es mi vida

Una historia entre surtidores

HÉROES ANÓNIMOS

SEGUIMOS DESCUBRIENDO A LOS "HÉROES ANÓNIMOS" DE LA ZONA, ESOS DESCONOCIDOS DE SIEMPRE QUE TODO EL MUNDO CONOCE. ESTA VEZ, VISITAMOS LA ESTACIÓN DE SERVICIO SHELL DE LA RUTA 27, DONDE ENCONTRAMOS A MIGUEL. LA ENTREVISTA COMIENZA CON ALGUNOS PROBLEMAS TÉCNICOS (UBICACIÓN, MICRÓFONO QUE NO QUIERE GRABAR, ETC.), Y AHÍ NOMÁS, EN UNA SOLA FRASE, MIGUEL DESPLIEGA SU IDIOSINCRASIA: "TRANQUILO, NO PASA A NADA, TENEMOS TIEMPO, TENEMOS LA LUZ, ESTÁ LINDO EL DÍA, TENGO A MI ESPOSA, TENGO A MI HIJA, SÓLO FALTARÍA MI HIJO SANTIAGO, PERO BUENO, TENGO TODO, TODO, TODO".

EL VENEZOLANO DE LA SHELL.

DE PARAÍSOS PERDIDOS

"Mi nombre es Miguel Ángel Quilote Ocando, pero, bueno, todos me conocen como 'el venezolano de la Shell'. Yo vengo exactamente del estado de Falcón, de la península de Paraguaná, un lugar muy turístico, hay muchas playas, mucho mar, es algo muy lindo".

Lo que nos cuenta Miguel suena a paraíso, pero muchas veces la generosidad de la naturaleza y la obra de los hombres no van de la mano.

"Para nadie es un secreto la situación crítica que vivimos los venezolanos, es muy caótico lo que se vive. Una cosa es lo que se dice y otra cosa es vivirlo, lo que es la escasez, la necesidad. Recuerdo que teníamos que hacer colas kilométricas, con mi hija en brazos, para comprar un paquete de pañales, papel higiénico, y demás. Así que en el 2016 me uní a esa caravana de venezolanos que salieron para este rumbo en busca de darle una mejor situación a mis hijos, tanto económica como de estilo de vida… salimos para buscar un mejor futuro familiar".

UN NUEVO MUNDO

Las historias de inmigrantes, de cualquier época, suelen tener la misma mezcla de tristezas, esperanzas, decepciones, pérdidas y reencuentros. Y la de Miguel y su familia no es distinta a esas otras historias.

"Es muy difícil dejar todo atrás. Yo creo que debes ponerte un límite, una barrera, para confrontar ese miedo, porque tú no sabes lo que te pueda pasar en el camino. Es viajar a otro mundo, sin saber con qué te vas a encontrar. Es a la vez enfrentar tu miedo y tener que alejarte de tu familia, de tus hijos.
Yo me vine con mi hermana, salimos los dos con una mano adelante y una mano atrás, salimos a probar suerte. Vivimos en la casa de una prima por una semana, hasta que nos salió una situación de trabajo, gracias a Dios, y nos trasladamos para acá. Al principio, no fueron las mejores condiciones, te soy realista, pero fueron los momentos que me fortalecieron para llegar a donde estoy. Habíamos dejado todo para venir a un sitio donde ni siquiera teníamos un colchón, o una cama, o una heladera, era nada más un sitio donde nos acostamos en un colchón inflable que nos habían prestado, que se dañó y nos tocó dormir en el piso. Después conseguimos una

conservadora, entonces ahí guardamos un poquito de jamón, de quesito, para poder comer…
Empezamos como recepcionistas en una remisería, sin saber las calles de acá, sin saber lotes, sin saber nada. Lo que nos decían, así como lo entendíamos, lo repetíamos,
Y la verdad es que es otro mundo, por más que tengamos un dialecto muy parecido. Me acuerdo que en cuanto nos ubicamos, me tocó agarrar el segundo colectivo y me perdí. Yo me vine sin teléfono, usaba el de mi hermana y tenía que grabarme todo, por qué parada pasaba, como para después volver hacia casa. Te cambia todo, es un mundo distinto".

LOS ÁNGELES

"En Venezuela yo trabajaba en estaciones de servicio, llegué a administrar en mi provincia dos estaciones. Entonces, pasaba por acá, por el frente, y no quería saber nada del mundo de las estaciones de servicio. Pero bueno, decidí tocar la puerta… y me las abrieron.
En mis entrevistas, les dije: sé de esto, de surtidores, sé un poco administrativo, sé lo que son bombas sumergibles, cómo se puede manejar, pero lo que me interesa es entrar a trabajar, así sea limpiando baños.

Y así fue que me dieron la oportunidad y entré como experto de playa. Ya tengo 6 años trabajando acá, pero el primer mes no fue nada fácil. En Venezuela yo estaba para solucionar, acá generaba problemas durante mi primer mes, pero después se fueron dando las cosas, fueron saliendo, me fui adaptando, fui conociendo, fui aprendiendo. Pero, además, hubo ángeles que me aceptaron, personas que me ayudaron mucho".

LOS ABRAZOS NECESARIOS

Por supuesto, las dificultades en la búsqueda de trabajo o en la adaptación a un nuevo país y una nueva cultura no tienen comparación con el sufrimiento que implica estar lejos de los seres queridos.

"Cuando me vine, el 31 de octubre de 2016, volé desde mi provincia a Caracas y de Caracas a Ezeiza. Pero mi familia tuvo que salir en un remís desde casa hasta la frontera con Colombia, pasando necesidades, porque no se consigue el combustible, y con las alcabalas matraqueras* cuando iban a pasar del puente hacia Colombia, un desastre. Llegaron allá, sellaron pasaporte, y volaron de Cúcuta a Bogotá, y de Bogotá volaron hasta Montevideo, y de Montevideo se pagó un remís hasta acá. O sea, yo viajé directo pero ellos pasaron por muchas cosas, mis dos hijos, mi esposa y mi mamá, que me la traje.

Así que el reencuentro… imagínate…, ellos estaban agotados, desesperados por llegar, y al vernos, bueno, ese abrazo… Tú te pones a pensar y analizar y dices: tan cerca que los tenía y no sentía o no expresaba o no daba este abrazo… tuvo que pasar más de un año de separación para darme cuenta de que hay que abrazarse, amarse y quererse. Porque vivimos lo cotidiano,

pero entonces, cuando te separas por un determinado tiempo, empiezas a valorar y darte cuenta de esas cosas que realmente tienes y que necesitas".

LA NÚMERO UNO

Ya con su familia cerca, Miguel encontró más energía y ganas para seguir esforzándose y progresando. Actualmente, es encargado de playa, y de una estación de servicio que no es cualquiera…

"Hemos sido primero número 1 en la zona, después en Argentina, y ahora somos número 1 a nivel mundial: en seguridad, salud, medio ambiente, en Atención al Cliente. Acá hacemos un trabajo muy duro. Tenemos alianzas con el Municipio de Tigre y con Fundación Nordelta, y hacemos varias campañas. Por ejemplo, campañas de donación de juguetes para el día del niño, de donación de abrigo en invierno, campañas escolares para ayudar a los chicos más necesitados de la comunidad. Se hizo un programa con la Fundación Nordelta, que salió por parte de Marcela, la gerente general: Creando Futuros Expertos, por el que chicos de pocos recursos vienen y hacen sus capacitaciones sobre cómo manejar una computadora, cómo hacer una buena Atención al Cliente, cómo manejar un postnet, les hablamos un poco de lubricantes, del combustible, surtidores. Y tenemos también los bloques ecológicos que se hacen con el plástico que recolectamos, se trituran y se hacen bloques y ladrillos ecológicos.
Muy pocos saben todo lo que hacemos, es mucho más que despachar combustible".

DE RAÍCES Y TRAMPOLINES

En Miguel, como en la mayoría de los inmigrantes, conviven la esperanza de un futuro mejor y la añoranza por lo que tuvo que dejar atrás. Pero, lejos de detenerlo, esa dualidad lo hace más fuerte.

"Mis raíces están allá, soy de padres separados y mi papá está allá, y tengo tiempo sin verlo. Mis primos, mis tíos, mi suegra, están allá. Me gustaría volver por lo menos a dar ese abrazo que sentí yo cuando llegó mi familia acá, pero es difícil, hoy en día en mi país las cosas están muy difíciles.

Cuando salí de Venezuela le dije a mi esposa: esto va a ser un trampolín, pero no sé si voy a seguir saltando. Por ahora, me quedo acá tranquilo. Y además, muy agradecido.

Porque agradezco a toda esa gente que apostó por mí, a mi esposa, a mi mamá, a mi hermana que vivió y compartió conmigo altos y bajos. Les agradezco a Marcela, mi gerente general, a Leandro, que es el dueño, porque cuando tuve frío en mi primer invierno, ellos me dieron calor, cuando comía pan me dieron algo para poder hacerme un huevito, y es algo que a mí me llena muchísimo. Son muchos más, todo mi equipo, y también hay muchos clientes que se preocupan y se preocuparon. Le agradezco a esa gente, a todos esos ángeles, como dije antes, que apostaron en mí, en verdad les quiero agradecer a todos ellos.
Y bueno. Aquí estamos. Y aquí seguimos.

**alcabalas matraqueras: grupos que extorsionan a los automóviles en las rutas para conseguir comida o bienes a cambio de permitirles el paso. (checar)*

La ficha de Miguel

Edad: 38 años
Estado civil: casado, afortunadamente.
Hijos: Dos hermosos hijos gracias a mí… jajajaja.
Hobbies: Mi trabajo, me gusta lo que hago.
Hincha de algún cuadro venezolano: Me gusta mucho el béisbol y soy fanático de los gloriosos Navegantes del Magallanes.
Hincha de algún cuadro argentino: de la Selección Argentina.
Género de música preferido: Me adapto a cualquier tipo de música.
Comida preferida: La arepa y el asado.
Bebida: La cerveza.
Un sueño: Reencontrarme con toda mi familia y amigos
Un lugar o país que te gustaría conocer: Me gustaría terminar de conocer Venezuela.
¿Cómo te gustaría que fuera tu futuro?: Estable económicamente, para mejorar la calidad de vida de mis hijos y que no pasen por lo que he vivido yo.

COLECCIÓN LARIVIÈRE

El berretín de las fotos

Jean-Louis Larivière, un mecenas desinteresado, ha deambulado los talleres de fotógrafos de la Latinoamérica convirtiéndose en potenciador de su trabajo. Bajo su nombre se inaugura en el Distrito de las Artes su propio espacio, para el que cede su patrimonio de más de 3000 fotografías originales de la región.

Jean-Louis sabe que su madre amaba las películas 16 mm que tomaba durante los viajes que hacían en familia. Más tarde a él le dieron una Kodak Brownie, más tarde un reflex para sacar diapositivas. Pero siempre con el fin de registrar recuerdos, sin ninguna intención artística.

Jean-Louis Larivière es el adalid de la fotografía latinoamericana. Desde la editorial que fundó en 1992 difundió la obra de los fotógrafos argentinos Marcos López, Facundo de Zuviría, Marcos Zimmermann, Esteban Pastorino, Adriana Lestido, entre otros. En su haber se pueden encontrar trabajos de Chambi, Renó, González Palma y Coppola, por citar algunos.

La llamada Colección Larivière cuenta con más de 3.000 piezas originales de fotografía Latinoamericana. Con ella acaba de dar vida a la fundación que llevará su nombre, y permitirá que ese patrimonio sea exhibido en un es-

pacio que se integra al Distrito de las Artes. Con su bonhomía y modestia, asegura que de joven, una amiga le había prohibido sacar fotos de ella "ya que siempre salía horrible -cuenta- (y esto era una injusticia). No mejoré mucho desde esa época. Mis recuerdos fotográficos son más bien frustraciones".

¿Conserva alguna imagen de aquella época?

En algún momento cuando tenía 17 quise hacer alguna foto, pero las intenciones no duraron más de cinco minutos. Creo que me compré un filtro para mi máquina y nunca lo use. Nunca supe hacerlo, ni me interesó, pero sí me atrapaban los libros de fotografías y el trabajo personal de algunos fotógrafos.

¿Por qué la fotografía ha marcado su vida? ¿Qué encuentra en ella?

Cuando era joven, editaba posters y afiches para el mercado de decoración y de enmarcados. Muchos de ellos eran de fotografías. A su vez seguía comprando muchos libros de fotógrafos. Vivía en Francia y no había tantas publicaciones. Y seguramente muy pocas latinoamericanas disponibles. Aprendí a mirar y entender la fotografía. Y al fotógrafo. Su obra muchas veces es una autobiografía.

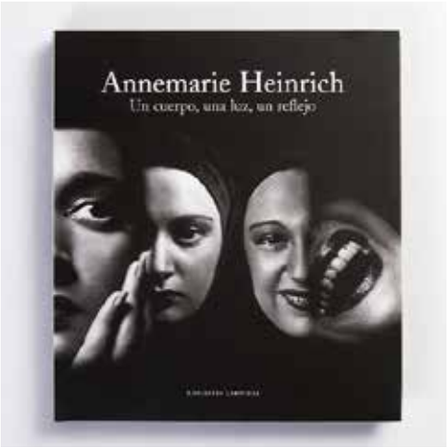
Aunque no fueran fotografías, ¿había cierta tendencia familiar el coleccionismo?

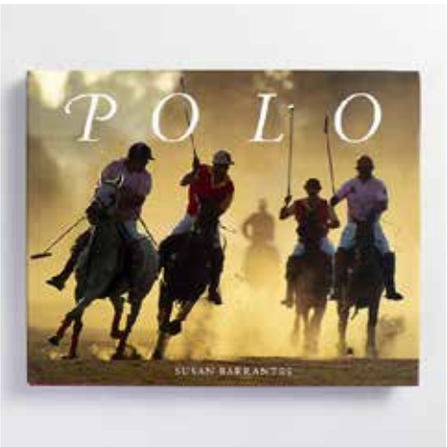
No de un modo formal, pero mi padre había reunido una muy buena colección de libros. Una parte de ellos con encuadernaciones especiales y coleccionaba objetos asiáticos.

Curiosamente su madre le contaba que cuando su padre vendió parte de sus libros, los franceses más antiguos, le había comentado que lo hacía porque todo coleccionista en algún momento puede estar tentado con vender su colección. Para él, una vez que ha cumplido el ciclo puede pasar a otra cosa. "Formalmente había dicho que los vendía porque ninguno de sus hijos se interesaba en los libros, pero la experiencia después mostró que no era tan así", recuerda Jean-Louis.

Aunque dentro del arte, la fotografía ha adquirido otro peso, aún tiene cierto atisbo de hallarse en el borde. ¿Cuál es su opinión al respecto?

No sé si es un problema de confianza en el mercado. Pasó con la litografía, la serigrafía, el grabado o con otras técnicas de reproducción mecánicas. La fotografía es eternamente reproducible y puede generar dudas sobre su valor. Por esto, se empezó a limitar el tiraje y a enumerar las obras. Esto funcionó para su posiciona-





miento. De todos modos, hay muy pocas galerías que se presentan como galería de fotografía exclusivamente. Como expresión artística, entró en todas las galerías importantes, muchas veces con fotos de tamaño grande. Ninguna de estas galerías duda de que estas imágenes que exponen sean obras de arte. De todas formas no me animaría a limitar las técnicas de expresión de un artista, me gusten o no.

¿Dónde nace su interés por la fotografía latinoamericana?

Después de muchos años de sumar libros y de que sintiera que habían cumplido su ciclo, hablé con mi padre y con mi hermano que era coleccionista de escultura y pintura del siglo XIX y murió hace 30 años. No quería seguir su colección, que era muy importante. Llamé a mi amigo Alexis Fabry, con quien trabajamos juntos desde hace 20 años. Le dije que me quería comprar fotografía. Almorzamos ese día y lo seguimos haciendo una vez al mes. Aquella vez me preguntó por mis intereses, cuáles eran los fotógrafos que me gustaban. Di algunos nombres de franceses, americanos… Me interrumpió y me preguntó si quería adornar las paredes o tener una línea de coleccionista. Le dije que quería armar algo interesante. Me recomendó que me centrara en una temática. En su enumeración mencionó, entre otras cosas, la fotografía latinoamericana y eso me gustó. Así empecé a comprar fotografía latinoamericana exclusivamente. Su mirada me ayudó a concentrarme.

¿Cuáles son los desafíos de la fotografía latinoamericana?

En general tarda un poco en hacerse reconocer. Primero la fotografía japonesa pasó adelante, después la africana. Creo que nos va a tocar ahora. Los museos, americanos entre otros, empiezan a interesarse; pero hay muy pocas fotos vintage disponibles. En los años 30 en adelante, fuera de Mexico quizás, no había exposiciones, tampoco mercado y los fotógrafos no tenían dinero. Por lo cual no imprimían muchos ejemplares de las fotos. Curiosamente, cuestión que no veo tan definidamente en otras artes visuales, siento que hay una identidad latinoamericana en la fotografía. Pero hay que seguir trabajando….

Es un habitué de los estudios de los fotógrafos, viene hurgando en sus espacios y sus obras más que cualquier otra persona en la región. Las opiniones coinciden en que va despojado de prejuicios ¿Cómo se logra eso?

Viajo muchas veces con mi amigo Alexis Fabry que hace un gran trabajo preliminar. Así que elimina también mis prejuicios. De todas formas, hay que mantener la curiosidad. Nadie puede determinar de antemano que no va a encontrar una sorpresa en una de nuestras visitas. Puede ser que no nos guste o no nos sirva, pero esta sorpresa es un aporte.

¿Qué lo conmueve frente a un artista que acaba de conocer? ¿Qué le hace despertar su atención?

No voy a una comida social. Entro a descubrir una personalidad creativa. ¿Cómo es? ¿Dónde vive o me recibe? ¿Cómo re-

> “Disfruto mucho de publicar libros. No teníamos idea de cómo se hacía un libro, para decir la verdad. Pero poco a poco fuimos avanzando en nuestro conocimiento editorial. El primero tuvo mucho éxito y nos propusimos hacer tres, luego cinco libros antes de decidir si seguíamos o no. El segundo libro fue con Yann Arthus-Bertrand, era “La Argentina desde el cielo”. Con él hicimos coediciones con alemanes y con ingleses. Eso nos enseñó realmente cómo hacer un libro, y cuando llegamos al quinto libro ya estamos agarrados por el virus editorial”.

UNA LENTE PARA LAS LENTES

El más viejo anhelo era fundar su propia editorial. Lo que concretó en 1992 con la creación de Ediciones Larivière junto con Dudu von Thielmann, una mecenas del arte latinoamericano, y la publicación de Estancias argentinas, su primer libro.
El sello comenzó a ocupar un lugar especial en el mundo editorial argentino por el impacto temático y artístico de sus libros y la calidad visual que los distingue. El acervo cultural sudamericano, en particular el argentino, empezó desde entonces a llenar las páginas de su catálogo. Convencido Larivière de que la difusión cultural tiene una importancia decisiva en la educación y la concientización social de un país, no dudó en publicar a artistas consagrados, pero también a nuevas generaciones de jóvenes y desconocidos talentos. Su propósito de difundir el patrimonio natural y cultural latinoamericano lo llevó a especializarse en la fotografía creativa.

acciona? La primera impresión (de ambos) es muy interesante. Pero no es una experiencia tan sencilla. El artista está tenso, porque quiere recibir una reacción positiva de mi parte. Yo, en tanto, me pongo tenso si no me gusta tanto la obra presentada. Después todo cambia por supuesto.
Al mirar la obra, lo que más me importa es la singularidad. Hay tantos artistas que se inspiran de otro con más o menos suerte.

Nunca como hoy se masificó la oportunidad de hacer un registro con una cámara. ¿Eso supone un beneficio o un perjuicio para el arte fotográfico?
Es una lástima que se haya renunciado a sacar fotos con interés. Hoy, podría quizás obtener una buena entre toda la cantidad sacada. Es impresionante lo que circula por día. Es interesante un estudio que leí hace unos años que decía que el promedio de la gente que mira las fotos que sacó es inferior a uno. Eso significa que quien saca fotos después no las mira. En un museo, la gente ve una muestra a través de su teléfono. No creo que esto influya de ninguna manera en el arte fotográfico. Si, en el fotoperiodismo. Las fotos de los eventos son siempre fotos sacadas por amateurs con su teléfono. Todo el mundo hoy en día es capaz de sacar una muy buena foto. Lo difícil es sacar la foto que quieras en el momento que quieras. Ahí aparece el profesional.

¿Por qué pensar en la Fundación y en este legado? ¿Qué quisiera que pase en ese espacio (física y simbólicamente hablando)?
No sabía muy bien cómo promocionar la fotografía latinoamericana en el mundo. Pensé en trabajar junto al Pompidou en París o al Reina Sofía en Madrid. Llegué a la conclusión que iban a recibir la colección, hacer una muestra y después olvidársela. La única manera que vi para encender el interés por la fotografía latinoamericana era tener un espacio con un programa de exposiciones y editorial propios. Me pareció que Argentina era el mejor lugar para tenerlo. Es donde mi familia tiene una historia con tanto para agradecer. Emprender este proyecto en el país es honrar esto y reafirmar la vocación por darle un lugar claro en el mundo a la producción fotográfica latinoamericana. En la sede de la fundación, que ha quedado realmente fantástica, hay dos espacios de exposición. El primero dedicado a mi colección y a las muestras generadas con una base de ella y el préstamo de fotos de otras instituciones o colecciones internacionales, con todas las normas internacionales de conservación. El otro espacio será para muestras experimentales, presentaciones de proyectos, conferencias, proyecciones y programas educativos.

¿Qué hay detrás de una foto perfecta?
Es un tema un poco complicado. Hay que determinar qué es una foto perfecta. Para simplificar, diría que detrás hay un buen fotógrafo y mucha suerte. ¡Me van a matar...! (risas).

Por Flavia Tomaello

El espacio de guardado que necesitás.

Llegó a Nordelta
tu nuevo partner de
guardado para darte
el espacio que necesitás
para tus proyectos.

Tenés espacio, animate.

Con acceso 24 hs

0810-220-1234

Av. del Golf 2430, Nordelta.

Administra y opera

+metros
CREADORES DE ESPACIOS

urbanstorage.com.ar

URBAN
Storage

D'AMORE
TECHNO SOLUTIONS

Atención a particulares, locales comerciales y empresas

RETIRO Y ENTREGA A DOMICILIO

Reparación y mantenimiento de PC y notebooks
Armado de PC
Asesoramiento en minería
Venta de notebooks
Formateo e instalación de sistema operativo

@damore.tech
www.damore.tech
11 5014-5515
AVENIDA DEL GOLF 610, NORDELTA

LA BÚSQUEDA DEL BIENESTAR

Todos, de algún modo u otro, buscamos el bienestar en nuestras vidas; me resulta imposible pensar lo contrario. Como cada persona percibe el bienestar de distintas maneras, sentí que era fundamental iniciar esta columna plasmando las respuestas recibidas de un grupo de personas de diferentes edades y sexos, con relación a la siguiente pregunta: ¿Qué significa para vos el bienestar?

"Una búsqueda activa, una decisión. En realidad, podría expresarlo como un estado que es dinámico y no lineal".
"Es equilibrio entre tres conceptos esenciales en la vida de una persona, el punto de intersección de la paz, donde el cuerpo, la mente y lo emocional logran darnos esa tranquilidad que nos hace suspirar bien profundo y en ese instante valorar y agradecer el presente. Son momentos, es un puente a instantes de felicidad, es una consecuencia de elegir vivir saludablemente, de amor hacia nosotros mismos y de ver la vida de una manera optimista. Sin dudas elegir instantes de bienestar mediante pensamientos positivos y conductas saludables permite disfrutar cada momento y conectarse con el presente".

"Equilibrio, paz interior, presencia de salud mental, física y emocional; armonía".

"Para mí la palabra bienestar viene asociada a poder dormir bien. Lo percibo como una suma de situaciones, estados tanto personales, laborales, económicos y espirituales. Todo esto es un cóctel que debería permitirme dormir plácidamente y respirar con comodidad"

"Bienestar es sinónimo de paz y de estar en eje entre lo que se piensa, se siente y se hace".

"Es cuando estoy presente y fluyo aceptando lo que viene a mi vida y confiando en el camino".

" Esta estrechamente ligado con la idea de ser feliz y a su vez tiene que ver con una sensación de plenitud, paz interior, de amistad con uno mismo. Es abrir tu corazón a otros y estar atentos a las necesidades de otros. Tener una mente sana, libre de preo-

cupaciones pequeñas que nosotros las hacemos grandes y que nos ocupan mucho tiempo y espacio en la cabeza y que luego repercuten en el cuerpo. Ser humildes, misericordiosos, poner la vista en el otro. Todo eso es para Mi hoy el bienestar".
" Bienestar para Mi es un objetivo, como la felicidad, pero no tan concreto, es mas general ya que para lograr el bienestar entiendo que debe haber un equilibrio de factores, familia, salud, económico y de amor a uno mismo, de esa forma entiendo que logras el bienestar".

Como mencioné al principio y tal como se refleja en las respuestas, para cada persona, el bienestar tiene un significado diferente. Podría concluir que, el camino a transitar será distinto uno de otro, aún existiendo puntos en común, ya que dependerá del objetivo o meta que se proponga para lograrlo.
Alcanzar el estado de bienestar es una decisión que conlleva un trabajo a conciencia diario y requiere de un firme compromiso personal.

A todos se nos presentan dificultades, desafíos y obstáculos. Estos obstáculos funcionarían como una excusa para distraernos o lo que es peor, para abandonar nuestro objetivo.
Las dificultades pueden provenir tanto del exterior como de obstáculos internos.
En esta oportunidad pondremos foco en un obstáculo interno, que se evidencia con frecuencia durante el trabajo de una meta en un proceso de coaching: las creencias.
Las creencias son afirmaciones, pensamientos, juicios e ideas sobre nosotros mismos, sobre la gente de nuestro entorno, el mundo que nos rodea y su funcionamiento.

Nuestras creencias filtran lo que captamos a través de nuestro sistema sensorial, de manera que determinan el significado que asociamos a cada vivencia en particular. Las creencias ejercen un gran impacto sobre la manera en que nos comportamos y los resultados que obtenemos en base a nuestro comportamiento.
Se forman durante nuestro desarrollo y proceden de muchas fuentes distintas: educación, cultura, familia, amistades, acontecimientos traumáticos, experiencias repetitivas. Por lo general, construimos las creencias generalizando nuestras experiencias en el mundo.

Las adoptamos mediante la socialización, imitando inconscientemente la visión y los modelos del mundo de aquellos que nos rodean, especialmente de aquellos a los que respetamos. Mientras crecemos, las expectativas que la gente que nos rodea tiene en relación con nosotros nos van modelando de a poco, sin darnos cuenta. Cuando somos jóvenes, tendemos a creer lo que otros dicen sobre nosotros porque carecemos de experiencias que nos permitan contrastarlo, y estas creencias pueden permanecer instaladas muchos años, sin que logros posteriores sean suficientes para modificarlas. Una creencia nace de una idea que con el paso del tiempo va reafirmándose a través de las experiencias que se viven. Cuando se han reunido las suficientes experiencias de manera repetida, se percibe que la idea inicial ha sido lo suficientemente sustentada y es por tanto cierta. Es entonces cuando la idea inicial se ha convertido en creencia. A partir de entonces, todo lo que hacemos mantiene y las refuerza. Lo que ha sucedido en este punto es que las creencias ya han dejado de ser simples mapas o recuerdos de las experiencias y se han convertido en estrategias que se emplearán para la planificación e interpretación de acciones futuras. Cuando creemos algo, actuamos como si fuera verdad.

Es importante mencionar que existen dos tipos de creencias, las potenciadoras que son las que nos impulsarán y facilitarán el camino hacia nuestro propósito y, en contraposición, las limitantes, que son ideas, opiniones o pensamientos negativos percibidos como ciertos, sin que necesariamente lo sean. Generalmente condicionan nuestra vida, sin importar que no se ajusten a la realidad, para nuestra mente son ciertas y por lo tanto son reales para nosotros.
En el proceso de búsqueda del bienestar, es necesario detectar este tipo de creencias y trabajarlas.

Mediante el coaching, el profesional acompaña a la persona a encontrar, durante el proceso, un camino diferente, ese camino que aún no puede visualizar, donde podrá reconocer los obstáculos que lo limitan o frenan, trabajar en ellos, y adquirir nuevas herramientas y estrategias que lo acerquen a su meta.
Es un espacio donde encontrará sus propias respuestas mediante ejercicios y preguntas poderosas que el coach le formulará. Durante este proceso, la persona se da la posibilidad de conectar con el inmenso poder transformador que todos tenemos, iluminando lo que hasta ese momento eran lugares oscuros.
Antes de finalizar esta columna me gustaría invitarte a reflexionar acerca de tu Bienestar y en caso de que lo desees, puedas responderte estas preguntas.

¿Qué significa para vos el Bienestar? Y, si todavía no alcanzaste ese estado de Bienestar ¿Qué pasos estas necesitando dar para alcanzarlo? ¿Qué estas dispuesto a hacer en pos de tu bienestar?

Ana Santamarina
Coach Personal

CONTACTO
coachdevida.as@gmail.com
IG @anasantamarinaok
WhatsApp: 11 5341 2678

Odonto.Zen

Fernanda Herrera Murua

Odontóloga Adultos y Niños

Av. del Puerto 215,
Bahía Grande, Nordelta.
Ofi 311

Blanqueamiento Dental
Implantes
Alineadores Invisibles
Brackets
Aplicación de Botox

Contamos con Estacionamiento✔

odonto.zen

+54 9 11 3635-7333

POTENCIAMOS TU MARCA

HACEMOS CRECER
TU NEGOCIO

- ESTRATEGIA DE MARKETING
- DISEÑO GRÁFICO
- DISEÑO WEB
- SOCIAL MEDIA
- CAMPAÑAS ONLINE

@estallidodigital.ok - www.estallidodigital.com - info@estallidodogital.com

ESTALLIDO DIGITAL

Agencia creativa de marketing

GRÁFICA WORLD COLOR

Papelería corporativa
Libros
Revistas
Flyers
Catálogos
Afiches
Cuadernos
Banners
Vinilos
Lonas
Stickers
Impresión en gran formato

Tel: 11 37804930 **www.graficaworldcolor.com.ar**

Dirección: Bolivar 746 b - Pilar Centro | **Mail:** coopgraficaworldcolor@gmail.com

MÉDICA VETERINARIA
DRA. TESSIE BISBAL

Más de 30 años de trayectoria.

Transporte aéreo y terrestre internacional y nacional de animales de compañía.

International Pet Relocation Services
Worldwide Animal Transport

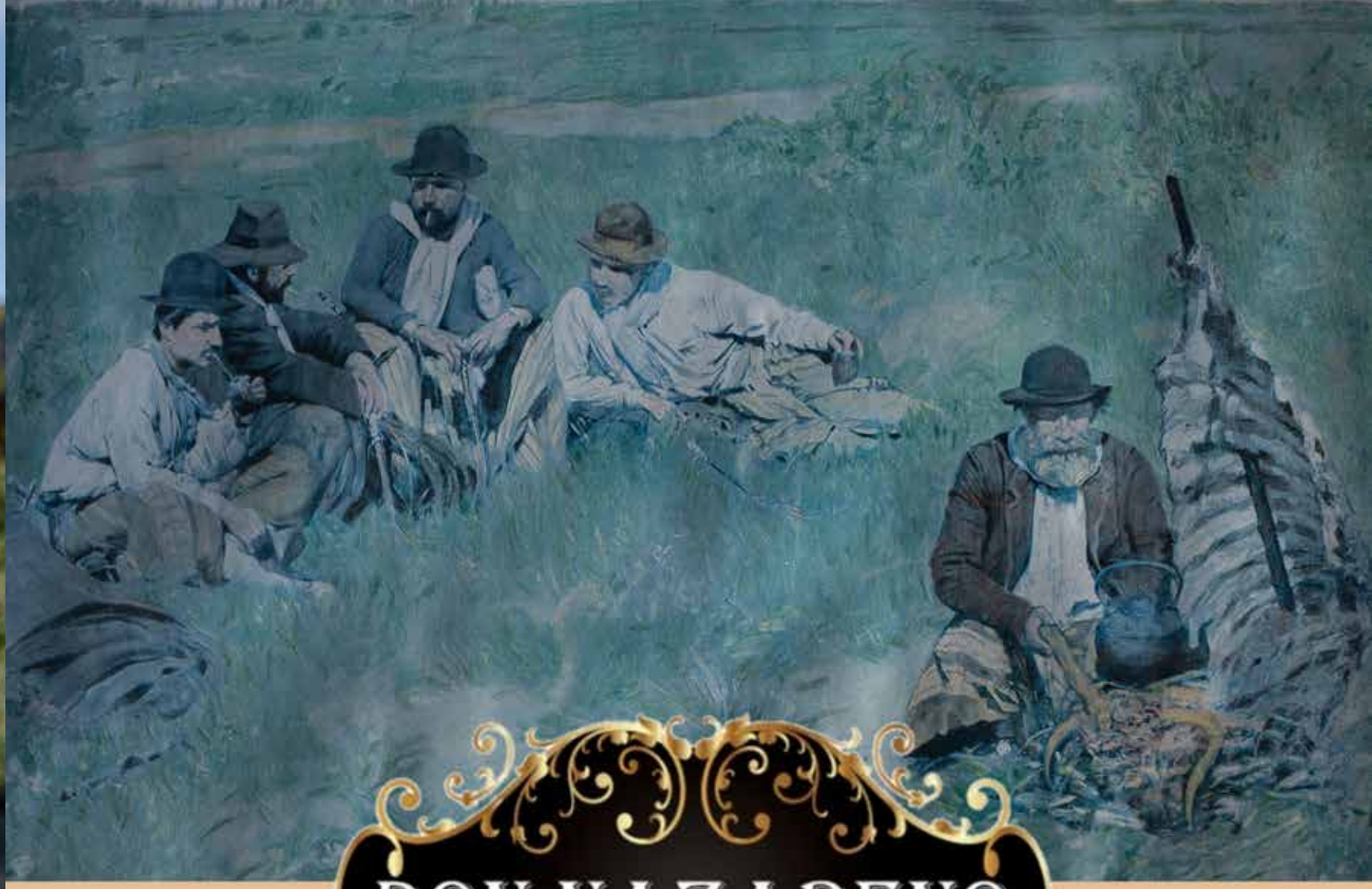
CLINITRAVEL
+ 54911 4991.9992 / 2288.8985.
info@clinitravel.com
V. de Obligado 2372
Cp. 1428. CABA.
Shopping Remeros Plaza local 1160 Tigre.
@clinitravel.ipata

Clínica Veterinaria
Urgencias, cirugías, laboratorio, ecografía, spa y pensionado
Laboratorio propio Express.

CLINICUCHA
+ 54911 4991.9992 / 6143.9822 / 3915.7715.
Shopping Remeros Plaza, local 1160. Tigre.
@dra.tessie
@veterinariaclinicucha
@TessieBisbal

“UN DÍA SIN SONREÍR, ES UN DÍA PERDIDO”

CRISTIAN BAU



DON NAZARENO

CARNICERÍA, VERDULERÍA Y MUCHO MÁS.

HORARIOS: 8 A 20:30 HS (DOMINGOS 8 A 13 HS)
VERANO: 8 A 21 HS

Italia 3416, casi esquina Ruta 27, Benavídez.
+54 9 (11) 3418.0063 /0065
Sitio web: www.donnazareno.com.ar
donnazarenomercado

PISO RADIANTE

Tecnología **DAIKIN** Inverter

100% Eléctrico | Reducción de costos | Ecológico

AIRE AC. POR FAN COILS

PISO RADIANTE

NOVEDAD en Argentina

Climatizá tu casa con piso radiante y aire acondicionado utilizando el mismo sistema **Daikin** *Inverter* que se adapta a tus necesidades.

Mini Chillers Frio/Calor Inverter
Fan Coil Frio/Calor

Scan me

centro-aire.com.ar | 0800.345.4888

Venta, instalación y posventa bajo normas de calidad Daikin

DAIKIN
Aire Acondicionado con Tecnología Japonesa

CENTRO AIRE
EXCLUSIVE DAIKIN

Curupayti 622, San Isidro Bs. As. | consultas@centro-aire.com | 0800-345-4888 | centroaire