

# Unicentro CÚCUTA Contigo



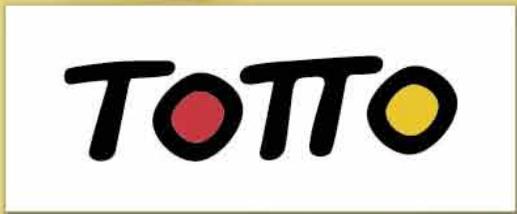
Unicentro  
Centro Comercial  
Un mundo sin fronteras

*Tu lugar para ser feliz*



# CUENTA CONMIGO

PORQUE LA AVENTURA  
CONTINÚA



C.C. Unicentro L. 1-33 • C.C. Ventura Plaza L.1-15 • CII 10 No. 3-74 Centro  
C.C. Unicentro L. 1-08 Totto Tú Kiosko Unicentro • Pamplona CII. Real Carrera 6# 7-92

# MUSSI

C.C UNICENTRO

Local 1-92



mussizapatos



mussioficial

SSI



## Palos de ciego

**E**s increíble, luego de muchos meses, años, previendo y luego padeciendo esta crisis social y económica que vive la ciudad, nadie del sector privado y, menos, del público, tiene claro lo que hay que hacer. Los congresistas se desmarcan de sus compromisos y ni presencia hacen en las citas a las que se creería que les correspondía asistir, como fue el caso de la visita de la Comisión Segunda de la Cámara de Representantes al concejo municipal.

El facilismo ancestral hace que culpemos de todo al gobierno central por desatender nuestras necesidades, aunque nosotros mismos no las tengamos claras y las podamos priorizar. Para muchos la solución es eliminar el IVA, para otros internar aduaneramente vehículos venezolanos, unos más piden que se abra la frontera, otro tanto que se mantenga cerrada; que llegue dinero a raudales para obras públicas y con ello mayor circulante y algún empleo temporal (mientras se hacen

tales obras), pero muchos dicen que buena parte de esa plata no se aplica debidamente. En fin.

Es el momento de la coherencia y de la humildad, hay que abrir espacios para escuchar propuestas distintas a las tradicionales. Que las hay, y muy buenas. No hay tiempo que perder con actitudes prepotentes y de gran suficiencia que no hacen más que atrasarnos en la conquista de un desarrollo más aceptable, ya es suficiente con los veintidós años perdidos por no saber usar el más importante y poderoso recurso legal que haya tenido Cúcuta en su historia, como la Ley 191 de 1995.

Los gremios deben hacer causa común con el concejo municipal, llegó la hora de hacer historia.

Carmen Elisa Ortiz Caselles  
Gerente General

Publicación mensual con información, entretenimiento y cultura al servicio de clientes y visitantes al Centro Comercial Unicentro Cúcuta.

ISSN 2500-4611

**GERENTE**  
**C.C. UNICENTRO CÚCUTA**  
Carmen Elisa Ortiz C.

**DIRECTOR**  
Luis Raúl López M.

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN**  
J. Reyner Parra Rozo

**ÁREA COMERCIAL**  
Carmen E. Ortiz C.  
Tina Sanabria M.  
Eliana Boavita

**COLABORADORES**  
América Guerrero  
Andrés Felipe Gómez  
Carlos Alberto Suárez A.  
Johanna Andrade  
Luis Emigdio Guerrero  
Viviana Galvis  
Juan Bernardo Uribe  
Lina María Saldarriaga  
Carolina Andrea Ocampo B.

**Información Comercial:**  
coord.mercadeo@unicentrocucuta.com  
Cel: 318 243 2251 - 316 744 5395  
revista@unicentrocucuta.com  
Av. Libertadores,  
Canal Bogotá  
Tel: 581 8423 - 581 8422

El Centro Comercial Unicentro Cúcuta no se hace responsable de las opiniones emitidas por los colaboradores y entrevistados en la Revista Unicentro Contigo. Igual su contenido no expresa necesariamente el pensamiento de la revista como empresa. La reproducción parcial o total de los artículos aquí presentados está prohibida sin previa autorización de la dirección de la revista o los autores. El contenido de los avisos publicitarios es responsabilidad exclusiva de los anunciantes.

¿Grande  
tu  
apetito?



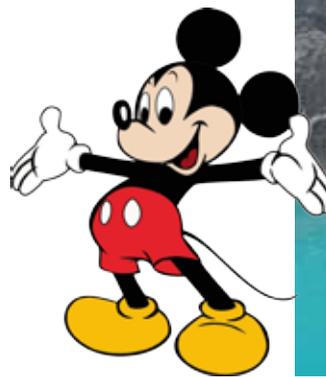
**Agranda tu FRISNACKS**

3 tornados de pollo adicionales

**\$2.000**

No válido a domicilio, No válido para pedidos en línea (www.frisby.com.co, App Frisby, Domicilios.com y Rappi) el costo de \$2.000 corresponde al agrandado de 3 unidades de tornados de pollo en tu Frisnacks. El agrandado de papas a la francesa tiene un valor adicional de \$1.600. No Aplica para Frispicada ni Frisbandeja. imágenes de referencia. Válido hasta el 30 de noviembre de 2017.

- 8 *Nuevas tendencias GinnoPasscalli*
- 10 *FDS*
- 12 *Offcorss*
- 14 *Arte en tus Mussi*
- 16 *Haga su nicho*
- 18 *Marketing digital para dummies*
- 20 *Ucronía*
- 22 *3 Tips para una feliz y larga vida*
- 24 *Ahorrar y sobrevivir*
- 26 *Vitriniando*
- 28 *Publicidad*
- 30 *Comics*
- 32 *Deporte*
- 34 *Nomofobia*
- 36 *Suicidio juvenil ¿Como prevenirlo?*
- 38 *Bussiness Intelligence*
- 40 *Así vivimos septiembre*
- 44 *Uninoticias*
- 45 *Gran plan conejo*
- 46 *La mariposa*
- 48 *Unicompras*
- 50 *Pasatiempo*



Local 1-42

# Nativos

NATURALMENTE ACTIVOS

DISFRUTA HALLOWEEN

CON EL SABOR REFRESCANTE,  
NUTRITIVO Y NATURAL DE NUESTRA TIERRA.

Domicilios: 5818225



@NATIVOSCUCUTA

NATIVOSBEBIDAS.COM



NATIVOS CÚCUTA



C.C. UNICENTRO





**L**os roles masculinos han cambiado y en consecuencia los hombres de hoy se arriesgan mucho más en moda que en el pasado. Es por ello que las grandes marcas de ropa masculina tendrán que adaptar sus diseños y propuesta comercial al nuevo perfil de un hombre más conocedor de las tendencias de la moda, exigente en cuanto a comodidad y versatilidad y más dispuesto a preferir aquellas alternativas de bajo precio, como consecuencia de la globalización.

Todos estos cambios en el consumidor hacen que la moda sea más variable y rápida, generando una gran cantidad de tendencias ajustadas a la personalidad y estilo de vida del consumidor.

Estas tendencias han servido de inspiración para las nuevas colecciones que la cadena de

almacenes Gino Passcalli está proponiendo desde ya en sus tiendas y especialmente para lo que será la colección de fin de año.

Estasson algunas de las tendencias que los clientes encontrarán en esta navidad, según lo expresó Fernando Rincón, diseñador de la compañía:

“En lo que respecta a la prenda masculina “pantalón”, la tendencia está marcada por colores básicos como el azul, negro, caqui, verde, café, beige y gris. Prendas muy cómodas, sencillas y versátiles ya que llegan con un pequeño porcentaje de spandex.

Para los clientes informales y “más lanzados”, se tiene en pantalonería una gran variedad de colores en los tonos tierra, arena, pasando por vino tinto, naranjas oscuros, amarillos oscuros, azules aguamarina, y por supuesto el verde que es el color de la temporada. En el segmento informal, tanto pantalones como bermudas presentan un mayor número de detalles, contrastes y bordados.

La colección a nivel de camisas está basada en contrastes muy sobrios y con pequeños detalles. Continúan los prints discretos, los cuadros básicos, las rayas básicas, los fondos enteros en sateenes con un brillo especial en algodones súper finos.

Como detalle importante para esta navidad, las prendas de lino van a tener un cambio significativo, esta fibra natural cada vez se posiciona más y estamos próximos a lanzar una colección que traerá muchos estampados digitales con la última tendencia, variedades de mezclas con lino, y muchos diseños especiales que siempre son reconocidos en nuestras colecciones”.

Todo esto lo encuentra usted en nuestra tienda de **Unicentro Cúcuta**, venga visítenos, es esta una oportunidad que bien vale la pena aprovechar, por la excelente calidad, precios competitivos y promociones con que la firma nos sorprende en cada temporada.

# OPTICALIA<sup>®</sup> OPTICA VISUAL



- Centro Comercial Unicentro local 118A Tels. 578 3470
- Calle 10 No. 3-23 local 1 Centro Tels. 571 5273
- Calle 10 No. 7-54 Centro Tels. 573 0825 - 583 4908
- Centro Comercial Plaza de Los Andes local 75. Av. 7 No. 9-21 Centro Tels. 572 2890
- Calle 11 No. 3-37 local 4 Centro Tels. 583 1203
- Calle 11 No. 0-70 Barrio La Paya Tels. 572 8613
- Nytido Visual Centro Comercial Ventura Plaza local 3-45 Tels. 575 5430
- Calle 10 No. 4-83 Centro Tels. 572 8446
- Centro Comercial Ventura Plaza local 159-A Tels. 575 5362



# FDS

FUERA DE SERIE

**S**omos una marca femenina con estilo propio, representando a la mujer moderna, romántica y chic. Nuestra principal característica es brindar confianza y seguridad, a la hora de adquirir nuestras prendas y accesorios, manteniendo siempre una combinación ideal entre diseño, calidad e innovación, es parte esencial del compromiso que día a día asumimos como marca para satisfacer a nuestros clientes.

Nuestra marca tiene como objetivo en el 2020, ser la mayor propuesta para la mujer colombiana en prendas y accesorios, a través de nuestras tiendas a nivel nacional y con presencia en algunos países de América Latina, de esta manera enfocamos nuestros productos en cuatro líneas.

## Day

El enfoque principal es hacia una mujer contemporánea, fresca que se desenvuelve en los roles cotidianos de cualquier individuo común; se preocupa por sí misma y por su ambiente. Le gusta la lectura, el arte, la vida social... Sus actividades principales están enfocadas directamente a un ambiente laboral menos rígido, donde no hay protocolos.

## Jeans Wear

Ejecutivas jóvenes y/ o mujeres que buscan identificarse a través de un par de jeans. Lo importante para este grupo de consumidoras es acomodarse con un fit, verse muy femeninas y sentirse cómodas.

## Glam

Mujeres laboralmente activas, económicamente independientes, preocupadas por su bienestar físico y espiritual. Ocasionalmente se desenvuelven en un ambiente social que les permite exaltar su feminidad y sensualidad. Tienen una sensibilidad especial respecto a la lectura de la moda y siempre buscan elementos diferenciadores, saben distinguir entre lo común y lo exclusivo.

## Office

Este ambiente está dirigido a una ejecutiva joven, profesionalmente activa, que se desenvuelve en un perfil laboral tipo financiero, jurídico, áreas relacionadas con relaciones públicas o inmueble. De carácter y personalidad definida, segura de sí misma, se mueve dentro de una onda donde el individuo cada día se preocupa más por sí mismo.

Por eso en esta oportunidad traemos algo de romanticismo y estilos clásicos femeninos, que se fusionan con acentos folk. En nuestra nueva colección #BloomingLove que ya está disponible en la tienda FDS Fuera de Serie. Visítanos en nuestra tienda ubicada en el C.C. Unicentro Cúcuta Local 2-53. ¡Te esperamos!



### Colegio Comfanorte

Aprobado por Resolución No. 03383 del 15 de septiembre del 2011  
Emanada de la Secretaría de Educación Departamental  
Identificación DANE No. 35440500811

- Preescolar
- Básica primaria
- Básica secundaria
- Media técnica
- Bachillerato por ciclos

# Inscripciones Abiertas para el 2018

**Compra tu PIN en nuestro  
Centro de Servicios y  
acércate a las oficinas del Colegio**

Tutorías académicas permanentes / Bachillerato técnico en convenio con la Fundación de Estudios Superiores Comfanorte FESC  
Intercambio cultural – convenio AFS / Salones especializados con aire acondicionado / Banda sinfónica y grupo de danzas  
Infraestructura tipo campestre / Punto Vive Digital / Zona WiFi / Zona especializadas para preescolar / Gimnasio Biosaludable  
Canchas de fútbol y cancha de tenis / Kioscos estudiantiles

VIGILADO SuperSubsidio



Municipio de Los Patios, Km. 3 La Floresta ☎ 5807464 - 5807716

www.comfanorte.com.co    

# OFFCORSS®

**O**FFCORSS es una marca de ropa infantil que trabaja con el objetivo de hacer felices a los niños de Colombia y el mundo, por esta razón cada día bajo investigaciones y observaciones desarrolla soluciones innovadoras para ellos y sus familias.

Aparte de las colecciones mensuales y su colección anual, OFFCORSS desarrolla sublíneas para la playa, para hacer deporte, para ocasiones especiales y la línea ABC early learning que estimula el desarrollo motriz y cognitivo de los bebés de los 0 a los 18 meses.

Además, cabe resaltar que todos los diseños y nuevos desarrollos se realizan bajo nuevas tendencias vistas en ciudades como Nueva York, Amsterdam, Barcelona, etc. y esto hace de OFFCORSS una marca pionera en moda infantil en el país.





# Servicio Técnico Especializado



Desde  
**1997**



**servitec**  
INGENIEROS S.A.S.

Venta y Alquiler de UPS **POWEST**

#### **CABLEADO ESTRUCTURADO**

- Redes Telefónicas Análogas y Voz/IP
- Equipos de Cómputo y UPS's.
- Alarmas Contra Incendio e Intrusión.
- Sistemas de CCTV y Control de Acceso.
- Control de Turnos Digitales.
- Redes Eléctricas de Media y Baja Tensión.

# Arte en tus MUSSI

**E**n MUSSI entendemos la importancia de la interacción del arte y el conocimiento con los procesos industriales, y en el camino al logro de esta unión hemos investigado sobre diferentes materiales y pinturas. Actualmente trabajamos nuestros productos con pinturas italianas para lograr acabados finos y delicados, decoraciones admirables, y marroquinería con detalles de alta calidad.

Como resultado hemos creado productos exitosos que representan aproximaciones al arte y la pintura a mano en nuestros procesos de fabricación, y a su vez definen el momento de transformación de nuestra marca.

Hemos identificado las nuevas tendencias de los consumidores de moda actuales, a quienes los mueve más adquirir productos con un trasfondo emocional. Un cliente de moda busca comprar algo más que un par de zapatos, ese "algo más" debe estar en contacto con su personalidad. De ahí surge la idea de personalizar los productos.

Al involucrar en los procesos industriales el conocimiento humano, como el arte y la ciencia, buscamos crear productos que cautiven a esos clientes que van en busca de algo nuevo, hermoso y con esencia. Una pieza de arte plasmada en un par de zapatos es única y ese es el valor agregado que queremos ofrecer.

A través de esta actividad queremos también promover a artistas de nuestra región, cuyo trabajo no solo debe limitarse a medios tradicionales, sino que puede trascender y transmitirse a las personas través de la industria de la moda.



\*Aplican términos y condiciones.



# HALLOWEEN PARTY

**SÁBADO 4 DE NOVIEMBRE**

**- GRANDES PREMIOS \$\$\$**

**CONCURSO DE DISFRACES**



**GRAN BINGO SORPRESA  
MARTES Y VIERNES - 6:00 P.M.**



Cúcuta, Norte de Santander  
CENTRO COMERCIAL UNICENTRO / LOCAL 164 - 165 - 166 - 167



Autoriza  
**Coljuegos**

# DIGITAL MARKETING

## HAGA SU NICHO

**E**n la práctica ninguna actividad económica y profesional se desarrolla sin mayor especialización. Hoy día a todo se le incorpora elementos innovadores que hacen que los productos o servicios luzcan diferentes y mejores que los de la competencia. Esto se hace bien sea con tecnologías duras (equipos) o blandas (estrategias).

El comercio es una de las actividades que registra ese mayor grado de especialización, y esto no es exclusividad de las cadenas de grandes superficies y marcas transnacionales. Cualquier tienda de vestuario está obligada a hacerlo si desea incrementar sus ventas o, al menos, sobrevivir decorosamente. Se acabaron esas épocas en que la tarea se limitaba a surtir el almacén y sentarse a esperar a que los clientes vinieran a comprarnos, ahora hay que salir a venderles de mil maneras, entre ellas a través de las redes sociales y particularmente de la pantallita del celular, donde se está originando la

mayoría de las decisiones de compra.

Es equivocado creer que nicho significa reducir la cantidad de clientes actuales y convertir nuestro negocio en un pequeño club reservado para unos pocos. Un nicho es un grupo – ojalá grande – de personas a quienes les conocemos sus intereses y gustos, de lo que se trata es de optimizar el esfuerzo y la productividad, así las cosas, ese nicho puede ser tan grande o tan pequeño como usted quiera. Es perfectamente posible armarlo a partir de aquellos clientes que consideramos ideales, vale decir aquellos que no viene atraídos solo por el precio, que no regatean tanto, que nos ayudan con el voz a voz, que nos visitan con cierta frecuencia. Puede comenzar el proceso pensando en aquellos clientes actuales de los cuales quisiera tener más, o, por el contrario, en aquellos clientes que no desea tener.

Si elige seleccionar a los mejores clientes, investigue bien sus gustos, intereses e ideales, haga una caracterización de ellos y luego trate de identificar a quiénes se parecen

esos clientes y construya su estrategia de marketing orientada a establecer una sólida y permanente relación comercial con ellos. Asesórese bien para esto, así como invierte en decoradores para su tienda, igual contrate un asesor experto que le defina su nicho y su estrategia.

**Cada día aumenta la tendencia al marketing móvil**, por ello usted debe plantearse el reto de colonizar el celular de su cliente ideal. Con la enorme explosión demográfica que hay de apps es cada vez más difícil que alguien nos dé un espacio en su pantalla para nuestra marca, para vencer esa reticencia seguramente deberá ofrecer algo atractivo, como sorteos, juegos o descuentos, de manera que debe hacerlo guiado por expertos.

El primer gran paso es tener actualizada su página web, ese es ahora el canal de comunicación por excelencia con nuestro mercado. Obviamente las características del diseño para web son diferentes de las de móvil, este último debe ser bien simplificado, por eso, insistimos, es mejor asesorarse.

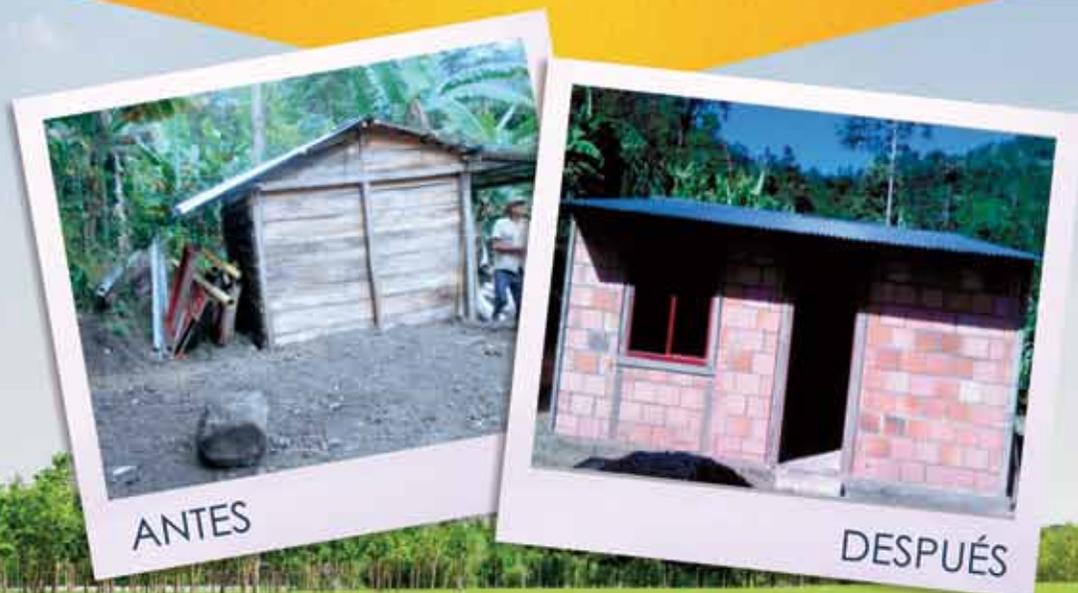
Sus ofertas tienen que estar visibles en las cinco redes más vistas en el mundo: Facebook, Pinterest, Whatsapp, Instagram y Twitter. Con esto usted estará multiplicando por centenares y miles la cantidad de personas que pasan frente a su vitrina física en la tienda. Las redes sirven para atraparlos, atraerlos, seducirlos, llevarlos a la tienda .... y venderles.

*Una reconocida marca de ropa en Estados Unidos hizo el ensayo de obsequiar un pequeño chocolate a sus visitantes. El efecto hizo que las ventas aumentaran un 13%.*

Los subsidios de vivienda de interés social rural son administrados por ComfaOriente a través del programa Gerencias Integrales liderado por el Ministerio de Agricultura, Banco Agrario de Colombia y la Gobernación de Norte de Santander.

**SUBSIDIOS DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL RURAL**

# **BENEFICIOS EN EL SECTOR RURAL**



ANTES

DESPUÉS

## **Subsidios de Vivienda de Interés Social Rural**

\* INCLUYEN ZONA DEL CATATUMBO

Subsidios ejecutados: **1.609**

Subsidios en proceso de ejecución: **1.146**

visítalo SuperSubsidio

 320 8994908  
 [www.comfaorientes.com](http://www.comfaorientes.com)  
 Comfaorientes Solo Beneficios  
 @comfaorientes  
 comfaorientes  
 Comfaorientes



# **COMFAORIENTE**

*Sólo beneficios*



**E**ngagement, Leads, SEO y SEM, si es de los que se pregunta ¿y eso con que se come? , este artículo es para usted. Comencemos por algo básico: el Marketing Digital no es algo nuevo, no es una moda y no se trata de tener un perfil personal en redes sociales. Tampoco piense que se trata de hablar bonito y enredado para venderle a la gente.

Es todo un ecosistema que comprende sitio web, redes sociales, correo masivo (mailing) y cualquier elemento que le sirva de apalancamiento a su estrategia digital. No se asuste cuando le hablen del tema, en esto es preferible preguntar que pasar por sabelotodo. Ya con estas premisas claras, podemos entrar en materia.

Lo primero que debe preguntarse es ¿Por qué quiero hacer esto? ¿Cuál es el objetivo? ¿Son ventas? ¿O tal vez posicionamiento de marca? o simplemente difundir un mensaje. No

perda de vista esto ya que es su razón de existir en el mundo digital. Ya que sabe por qué lo va a hacer, continúe identificando a su audiencia, a quién le va a llegar el mensaje, su género y edad, sus preferencias, su ubicación. Esto es como cazar patos: no dispare a todos lados esperando que caiga algo porque podría terminar cenando chulo.

Si usted tiene claridad en cuál es su objetivo y quién es el público que le interesa que lo vea, ya tiene adelantado el 50% del trabajo. Sigamos entonces con lo que le falta. No confunda hacer un post con comunicar, ya que es más que eso. Comprenda el grado de responsabilidad que tiene con su audiencia: si han escogido y aceptado ser fans suyos es porque esperan contenido de valor. Los internautas ya pasaron de ser simples espectadores a convertirse en prosumidores, es decir que no solo son simples consumidores sino también productores de contenidos.

Usted está a un click de perder cualquier cliente, está interrumpiendo su línea de tiempo en las redes sociales, el post que hizo quedó en medio de las

fotos del cumpleaños del tío Pepe y el viaje de Catalina a Cartagena, si lo que ven no les gustó entonces es probable que se enfaden y terminen castigándolo enviándole al exilio. No se trata de tener presencia en todas las redes, ni canales digitales, debe elegir lo que más se adecúe a sus necesidades. Hablemos de algunas redes sociales en particular: para reconocimiento de marca y cercanía con su audiencia, Instagram le puede ayudar; si quiere fidelizar, generar tráfico a su sitio web y mantener comunicación bilateral, Facebook es lo que le puede servir; si quiere apalancar el servicio de atención al cliente, y si requiere inmediatez en sus mensajes, Twitter es la adecuada.

Recuerde que hay variedad de redes y recursos gratuitos en la web, atreva a experimentar sin temor a equivocarse, tiene la ventaja de que puede medir en tiempo real lo que pasa y aplicar los correctivos necesarios a tiempo, lo peor que le puede pasar es que aprenda cosas nuevas.

# ROYAL FILMS

43 Años...  
Compartiendo  
Emociones...

DISFRUTA DEL MEJOR CINE  
EN NUESTRAS CONFORTABLES Y MODERNAS SALAS

SÍGUENOS EN  
REDES SOCIALES



ClubRoyalFilms



RoyalFilms



(5) 5943447

CONSULTA LA CARTELERA DE TU CIUDAD

[www.royal-films.com](http://www.royal-films.com)

# Ucronía



**L**a ucronía es un subgénero literario muy apropiado para apreciar la gran tragedia vivida por Venezuela porque propone una reconstrucción alternativa de la historia a partir de eventos que, si bien nunca sucedieron, pudieron haber ocurrido si los acontecimientos hubieran tomado un rumbo diferente. Se desarrolla a partir de un momento histórico bien conocido o relevante en el ámbito universal o regional, al que se llama Punto Jonbar, o Punto de Divergencia.

Para el caso venezolano ese punto sería el 6 de diciembre de 1998, cuando Hugo Chávez gana las elecciones presidenciales con el 56.20% de los votos. A partir de allí comienza el más grande despilfarro de capital político y financiero que se haya visto en el mundo, comparable, quizá con el caso de Alemania con Hitler.

Entonces en Venezuela se daban unas condiciones excepcionales para transformar positivamente al país: la gente no quería más en el poder a los partidos tradicionales, se



producía mucho petróleo y se gozaba de muy buen crédito en la banca multilateral; se tenía un pueblo muy ilusionado y dispuesto a acatar a su nuevo jefe, y un hombre con un inmenso liderazgo se proyectaba como el Mesías redentor. Todo hacía presagiar que con semejantes presupuestos de liderazgo y plata Venezuela habría de dispararse en términos de desarrollo económico y social, muy por encima del resto de latinoamericanos.

Esto ha podido ser así si lo primero hubiera sido rodearse de los más calificados expertos en materia económica y definir las prioridades en materia de inversión, privilegiando a la educación, ciencia y tecnología; creando condiciones para la llegada de las mejores academias del mundo y el intercambio estudiantil para formar los talentos de la nueva Venezuela. Con el avance en materia de educación se propiciaba una necesaria transformación cultural (ahí sí que faltaba una revolución) inculcando nuevos valores para una sociedad, algo así como un nuevo venezolano para una nueva Venezuela, donde la humildad, el esfuerzo personal y la responsabilidad fueran elementos comunes, y necesarios para despertar un espíritu más emprendedor y menos dependiente del subsidio oficial, comenzando por el precio de la gasolina. El enorme capital político derivado del liderazgo de Chávez lo facilitaba.

Bien asesorado habría resguardado bien los excedentes de ingresos por petróleo y vencido la tentación de utilizarlos comprando afectos y adeptos, tanto dentro como fuera del país. Era previsible que monetizar ese enorme flujo de dólares no solo invitaría al derroche en el gasto público y la corrupción, sino que aumentaría la masa monetaria sin una contrapartida en la oferta de bienes y servicios, provocando gran inflación y, con ella, oposición al gobierno. Tampoco habría incurrido en el error histórico de aplicar controles de precios y de cambios, el único control que se requería era a la emisión de billetes. Las veleidades socialistas las hubiera satisfecho sin expropiar ninguna empresa privada, bastaba con ponerles competencia que las obligara a ser más eficientes en productividad y costos a través de cooperativas.

El millón de millones de dólares recibido en una década permitía hacer mucho más que simples anuncios rimbombantes, como la red de trenes electromagnéticos. Se hubiera podido hacer la más colosal construcción de infraestructura física jamás vista en Latinoamérica. Una gran red férrea y grandes aeropuertos, hidroeléctricas, autopistas, hospitales, universidades y escuelas eran posibles sin endeudamiento. Se tuvo la oportunidad tantas veces pedida por Uslar Pietri de sembrar el petróleo.

Con semejante cantidad de dinero hubiera desarrollado al máximo a sectores estratégicos como el turismo y el agroindustrial, con ello tendría a la población más feliz del planeta, con pleno empleo y buenos salarios reales. A un país así le habría entrado a chorros la inversión extranjera, generando transferencia de tecnología, estimulando la innovación y la productividad para tener en Venezuela una economía bien diversificada y menos dependiente de la renta petrolera. Con haber hecho siquiera la mitad de esto, Chávez tenía para cumplir su sueño de eternizarse en el poder por la vía del respaldo popular.

Ya con él y sus amigos no se pudo, habrá que esperar que surja otro, al parecer con esa idiosincrasia venezolana por la vía democrática nunca se podrá.

**RODAGRO RODAMIENTOS**  
DESDE 1990

Distribuidor Autorizado  
**SCHAEFFLER**  
**INA FAG**

**YO ELIJO LO NUESTRO - 27 AÑOS EN LA REGIÓN**

**IMPORTADOR, DISTRIBUIDOR Y COMERCIALIZADOR DE RODAMIENTOS PARA MAQUINARIA AGRÍCOLA, INDUSTRIAL Y AUTOMOTRIZ**

**Productos**  
▶ Rodamientos ▶ Rodillos de Apoyo y Seguidores  
▶ Chumaceras  
▶ Retenedores ▶ Rotulas

**CONTÁCTANOS**  
@gerencia@rodagro.co | (57) (7) 578 2061 - 588 9048 | Dirección: Av 6 N° 06-68 Barrio La Merced, Cúcuta Colombia  
comercial@rodagro.co | +57 3017826524 - +58 2764123524

**DISTRIBUIDORA Compuinkpres**

**RECARGA DE TÓNER Y CARTUCHOS**  
**VENTAS DE COMPUTADORES, TINTAS, ACCESORIOS PARA PC E IMPRESORAS**  
**SERVICIO TÉCNICO GARANTIZADO**

**AV 0 # 11-30 CC Gran Bulevar - Local 145**  
**Tel 5727187 - 5728644 - 3107806721**

# 3 Tips para una feliz y larga vida



Por: Johanna Andrade  
CEO y Mentor  
Afirmaciones - me@johannaandrade.com



**U**no de nuestros mayores dilemas al pasar los años es cuántos más vamos a vivir. Y poco nos detenemos a reflexionar qué hacer para vivir esos años de la mejor manera.

Hoy te quiero compartir 3 tips para que te sientas cada día con más bienestar:

## 1. SONRÍE

Una sonrisa agradable puede provocar un torrente de endorfinas en el cerebro, similar a cuando te comes cientos de barras de chocolate o recibes un puñado de dinero. Y al igual que sucede con el bostezo, la sonrisa es contagiosa y tan solo con ver una persona sonreír a menudo hace que otros sonrían también, lo que puede causar que los niveles de la hormona del stress caigan y la presión arterial bajen.

Las investigaciones dicen que las personas que sonríen con frecuencia tienden a ser más saludables, hacen más dinero, tienen mejores relaciones interpersonales e incluso los demás los ven más competentes.

"Sonríe, sonríe, sonríe", de ti, de mí, de todo lo que te suceda, bueno, regular, malo, sonreír no te cuesta nada

y te da grandes beneficios, por algo dicen que la sonrisa es el remedio de todos los males del cuerpo y del alma.

## 2. DUERME LO SUFICIENTE

Que rico levantarse y sentirse descansado y lleno de energía. Los expertos dicen que debemos dormir a diario entre 6 y 8 horas, las mujeres debemos dormir más que los hombres y hay técnicas para optimizar las horas de sueño. Si vamos a pasar 1/3 de nuestra vida en la cama será mejor asegurarnos de tener el mejor colchón (en Unicentro lo encuentras). El teléfono colócalo en silencio y bien lejos de tu cama, no esfuerces tu cuerpo y tu mente antes de acostarte, haz tu oración, toma un vaso con agua y tendrás dulces sueños y sumarás beneficios para una larga vida.

## 3. RESPIRA CONSCIENTEMENTE

Respiramos de manera inconsciente, casi ni nos damos cuenta de que lo hacemos, como autómatas. Inhala

lentamente contando hasta 3, luego lo retienes contando hasta 6 y por último exhalas contando hasta 9, de esta manera hazlo varias veces, con plena conciencia de que lo estás haciendo. Siente el aire correr por tu nariz, llenar tus pulmones y salir nuevamente. Es la mejor técnica para visitar a nuestro subconsciente cuando queramos. Has visto con frecuencia que en las películas dicen algo como "voy a tomar aire fresco"? Pues haz lo mismo, acércate a una ventana, sal a un patio o ve a un lugar tranquilo donde puedas respirar aire puro. En últimas hazlo en tu casa u oficina.

¿Y tú cuántos años vivir y cómo quieres hacerlo?

"Recuerda que cada día escribes un capítulo nuevo en tu vida, trata de que cada uno sea mejor que el anterior."

Autor desconocido

me@johannaandrade.com



# decoespacios

Cortinas - Persianas - Diseño Interior  
diseñamos tus sueños

## Te ofrecemos:

- Persianas, cortinas, toldos manuales y motorizados.
- Diseño de interiores.
- Papel tapiz y de decoración paredes.
- Mobiliario comercial y para el hogar.
- A c a b a d o s arquitectónicos. (Stone Flex, perfleria Star Wood, WallBoard Star Wood y Terranova)

¡Sigue nuestras redes!

 Decoespacios1  @decoespacios3  @decoespacios1

## ¡Sus persianas a domicilio!

Encuentranos en:



Esquina Av. 1 # 0-86 Lleras  
Cúcuta / Col.  
Tel. 5-750-755 Cel. 321 2070034



# Ahorrar y sobrevivir

Por: América Guerrero

Ahorrar resulta un verdadero problema para muchos de nosotros.

Este mes se celebra en Colombia el Día del Ahorro, creado con la finalidad de aprender y enseñar la importancia de mantener una economía sana e inteligente, y con la navidad asomándose es un gran momento para poner en práctica algunos tips que harán nuestra vida más fácil.

## ¿En qué gasté todo mi dinero?

Esta es una pregunta que todos nos hemos hecho alguna vez y que muy pocos podemos responder con exactitud, pero nunca es tarde para aprender. Contar con un fondo de ahorro es fundamental para disfrutar de una vida tranquila y podría evitarnos preocupaciones en caso de una emergencia.

## ¿Cómo ahorrar?

Un plan de ahorro debe ser personalizado, adaptarse a tus necesidades, no todos tenemos los mismos ingresos y mucho menos las mismas responsabilidades, por lo que el primer paso en tu plan de ahorro debe ser estudiar tus gastos y tus ingresos.

**1** Anota todos tus movimientos financieros durante un mes, hoy en día existen miles de aplicaciones para móviles gratuitas muy útiles para llevar un diario de gastos y entradas.

**2** Al saber cuánto dinero te queda al finalizar el mes puedes escoger una cantidad razonable para ahorrar o 'pagarte', como si fueses tu empleado, de este 'sueldo' es de donde deben salir todas aquellas compras que no son totalmente necesarias.

**3** Si no cuentas con una entrada de dinero fija, calcula un punto medio entre lo máximo que podrías ganar en un mes y el mínimo, y pon fechas fijas para 'pagarte'.

**4** Lo segundo después de dejar un poco de dinero para ti es el pago de las deudas, haz un plan de pagos, de forma que no te quedes en cero pero tampoco sigas sumando deudas y pierdas la confianza de quien haya podido prestarte el dinero.

**5** Otra buena manera de ahorrar si eres comprador compulsivo o te es difícil NO TOCAR el dinero de los ahorros para darte algún placer es abrir una cuenta en el banco que no puedas tocar hasta dentro de cierto tiempo.

**6** Algo que resulta muy útil y puede salvarte es tener una alcancía en la cual deposites moneditas, te sorprenderá lo que puedes juntar sin darte cuenta.

**7** Evita gastar dinero en cosas que podrías tener gratis. Por ejemplo, si vas a salir a hacer diligencias empaca un termo con agua para no tener que comprar en la calle o come en casa antes de salir para que no te ataque el hambre y cedas ante la tentación de la comida callejera.

**8** A veces nos llenamos de cosas que no necesitamos, de cosas que tenemos en casa pero **YA NO QUEREMOS, QUEREMOS ALGO NUEVO**. Es normal sentir la necesidad de cambiar los objetos de nuestro hogar, pero no sigas sumando artículos, cada que vayas de compras échale un vistazo a tu casa y si hay cosas en buen estado véndelas, seguro harán muy feliz a alguien.

**9** Sé organizado en tus compras del supermercado. Es mejor ir una o dos veces a un establecimiento con buenos precios que comprar diario en pequeñas tiendas de barrio que suelen tener precios un poco más altos.

**10** No gastes en lujos, si quieres algo trázate un objetivo y trabaja por ello. Los primeros meses es mejor ponerte límites, al menos hasta que establezcas un fondo de ahorro con el que te sientas cómodo.

# ¡Suerte!

UNICENTRO FIDELIZA

REGISTRA TUS FACTURAS DE COMPRA  
IGUALES O SUPERIORES A \$100.000  
EN EL PUNTO DE INFORMACIÓN\*

**Unicentro** te regala  
una hermosa casa

f UNICENTROCUCUTA

ig #UNICENTROCUCUTA

tw @UNICENTROCUCUTA

globe WWW.UNICENTROCUCUTA.COM



**Unicentro**  
CUCUTA  
Centro Comercial  
Un mundo sin fronteras

*La felicidad no esta en dar mucho, sino en dar con amor  
¡las mejores ideas de regalo las encuentras aquí en Unicentro!*



**COLIBRI DE ALELI**

local: 1-61  
Vestido floral azul  
Ref. 452

**BABY SHOWER**

local: 1-44  
Vestido 36 meses  
Tom kids  
Ref.: 776565



**AMERICANINO**

Local 1-01  
Pantalon tiro medio bota  
ajustada



**PILATOS**

Local: 1-19 1-20  
S-KBY TENIS Ref.: Y01534P1349



**AMERICANINO**

Local 1-01  
Camisa manga larga  
colección especial

**WONDER**

Local: 1-45  
Combo infinity:  
colchon+somier en  
cuerina-pata de madera+2  
almohadas+protector de  
colchon de 1.60X1.90

**YOLANDA GUTIERREZ**  
Local: 1-94  
Bolso Ayna rojo heliconia  
Ref. P039-04



**REGINA CUEROS**  
Local:1-18B  
Zapatos apache en  
cuero y color dorado



**CASES AND COVERS**  
Local: 1-96  
Soundtouch10 Seri 3  
marca Bose



**ONDA DE MAR**  
Local: 1-36  
Mantis de la colección  
selvatica 2018  
Panti: 22136  
Top: 21198



**COMODISIMOS**  
Local: 1-12  
Platinum premium  
memori foam





# Mejor de contenido

La manera de hacer publicidad se reinventa cada vez con mayor frecuencia, no hay otra forma de tener liderazgo en una actividad tan competitiva a nivel global, nacional y local. En todos los medios de comunicación existentes, desde los tradicionales, como prensa, radio y televisión, hasta los más modernos, como redes sociales y medios digitales, la innovación es constante.

Desde hace unos pocos años comenzamos a hablar del marketing de experiencias, una estrategia bien concentrada en las redes sociales y medios audiovisuales. La idea es presentar episodios y momentos espectaculares asociados a la marca para asombrar a sus clientes y generar muchos likes en las redes. Esto les ha funcionado muy bien a las grandes marcas globales, como CocaCola, Toyota y demás, porque tienen el músculo financiero que

se necesita para cubrir los costos de estas producciones y posterior difusión.

Igual hablamos del marketing inmersivo, que es aquel donde el público interactúa con la experiencia y no es un simple observador. Es el caso de los videos de realidad virtual y de imágenes 360°, que son maravillosas .... pero requieren de dispositivos especiales para que el público los vea, lo que hace que no sea tan masiva la exposición de la marca.

Unamoda, al parecer efímera, fue el marketing de influenciadores, donde las marcas contratan a celebridades para que mencionen sus productos en sus publicaciones en todas las redes sociales. Esto al parecer no funcionará, menos después de la demanda a las hermanas Kardashian por no ser honestas advirtiendo que se trataba de publicidad pagada.

En Latinoamérica, donde los presupuestos publicitarios no son tan robustos como los de las grandes marcas globales, la tendencia actual

es a dejar atrás la llamada publicidad disruptiva, que es aquella que nos interrumpe una buena telenovela o película en la TV, o que nos distrae con una enorme valla en la carretera, que nos interrumpe algo.

Lo que se impone desde hace poco – y con todas las probabilidades de perdurar – es la publicidad que está asociada a contenidos que le dan valor al cliente, como es el caso de los blogs y revistas como esta, Unicentro Contigo, donde el lector encuentra lecturas que le enseñan algo, le entretienen, le informan, le explican temas de interés, lo tratan considerándolo una persona culta, que lee, y no como un simple mirón de fotos sociales.

La publicidad de contenido es todo lo contrario de la disruptiva. Mientras que esta última nos invade sin permiso, la de contenido es buscada y encontrada por el cliente en medios que le traen temas que le resultan útiles y de agradable lectura. Esa es la razón que anima la decisión de las marcas anunciantes en Unicentro Contigo.

¿Aún no has descargado  
nuestra APP?

Reporte de Daños

Reporte de Fraudes

Puntos de Atención

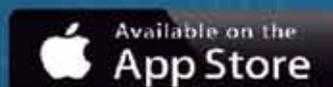
Puntos de Pagos

Identificación  
Personal

Contáctenos



¡DESCÁRGALA YA!



Aguas Kpital Cúcuta

[www.akc.com.co](http://www.akc.com.co)





**L**os personajes de las más famosas caricaturas de las historietas (comics) y de la televisión son la prueba viviente de que los viejitos tienen su encanto y de que es preferible un viejo gracioso que un joven insípido. De hecho, los personajes surgidos en los últimos veinte años, con muy contadas excepciones tuvieron una gloria breve, como es el caso de Bob Esponja y Jonny Bravo, que luego de unos pocos años de éxito pasaron al olvido. Igual suerte tuvieron otras celebridades un poco mayores, como es el caso de las Tortugas Ninja, que nacieron hace treinta años y de las que prácticamente ya nadie habla.

No pasa lo mismo con Mickey Mouse, que a sus 89 años de edad sigue muy campante como rey de las atracciones en Disney World al que hoy día sueñan conocerlo millones de niños del mundo entero. Con tan solo un año menos – cumplió 88 – Popeye con sus espinacas, su novia Olivia y su archirrival Brutus divierten todavía en muchos canales de televisión del planeta.





El Pato Donald tiene 86 años, Porky 82, el Pato Lucas y el Pájaro Loco tienen 80 cada uno. Hasta acá tenemos todo un elenco geriátrico que mantiene plena vigencia en todas las pantallas. Les siguen en edad Bugs Bunny, el conejo de la suerte, con tan solo 77 añitos de alegre existencia, y los inseparables Piolín y Silvestre, y Tom & Jerry, quienes escasamente alcanzan sus primeros tres cuartos de siglo.

Siguen en orden descendente de edades los bien famosos Sam Bigotes, el iracundo enano bigotudo que todo lo resolvía a plomo, con 72 años; el Gallo Claudio con 71, mientras que el Coyote Corre Caminos y el anciano Mr. Magoo ya alcanzan los 68. De ahí en adelante siguen los más jóvenes en el estrellato del entretenimiento, como Speedy González, la Pantera Rosa, Scooby Doo, Los Supersónicos y los Picapiedra, todos ellos algo más de cincuentones. Nuestros padres y abuelos pueden sentirse muy bien reivindicados con estos personajes de la tercera edad que, como ellos, siguen tan campantes.



# PLÁSTICOS Maldonado's

**ASESORAMOS - FABRICAMOS  
MARCAMOS SUS EMPAQUES**



*Contamos con tecnología de Punta!*

Av. 8 No. 11-45  
Centro Cúcuta  
PBX: 571 04 34

Av. 5ta No. 6-66/72  
Centro Cúcuta  
PBX: 571 74 08

Calle 8N No. 4-13  
Tel: 579 13 33  
ZONA INDUSTRIAL

Calle 6A No. 5-34 PAMPLONA

## LABORATORIO DENTAL DENTALVIT S.A.S



*44 Años*

### Prótesis Fijas

- Metal Cerámica
- Zirconio
- Carillas en Disilicato de litio

### Prótesis Removible

- Metal Acrílica
- Acrílica
- Flexible

**Av. 11 No. 12-34 B. El Contento**

Tels. 5720421 - 5823451

Cels. 315 3582181 - 313 3504014 - 3107785986

Cúcuta - Colombia

E-mail: dentalvit@hotmail.com

# Santiago Gil Gil

## Una estrella asoma



Por: Carlos Alberto  
Suárez Aparicio

**E**l director de esta revista me invitó a conocer un nuevo talento cucuteño del deporte, con gran proyección internacional. Fue una agradable sorpresa escuchar a un niño, a un preadolescente, decir que con orgullo representa a su región y a su patria. En los años venideros los medios repetirán una y otra vez, este nombre de especial resonancia: Santiago Gil Gil.

Un muchacho de catorce años de edad que desde hace diez años se dedicó a practicar un deporte que, como el golf, exige una condición particular, precisamente por el modo como se juega. Cuando le preguntamos de qué se trata esta particular disciplina, entendimos perfectamente el porqué de su evidente potencial para jugarlo. Su respuesta elemental, es la definición más impecable que pudimos haber hallado: «El propósito del juego, es que el deportista introduzca la bola en los hoyos repartidos por todo el campo. Es un deporte de exactitud, de precisión». Nos explicó Santiago mientras acomoda sus espejuelos.

Sus respuestas están cargadas de un perfume de conmovedora madurez. Un aroma de certeza del niño hombre que sabe qué quiere y para donde va. Contesta con un poder de síntesis y una clarividencia tal, que ni el golfista más experimentado habría explicado como él, con artes de maestro didacta, los secretos de un deporte que, según Santiago, depende de la fortaleza mental del jugador. Según su manera de jugarlo y entenderlo, no existen misterios. El secreto reside en la certeza. Dice con convicción «Es un cinco por ciento de técnica y un noventa y cinco por ciento de concentración»



Santiago no se guarda nada para expresar su admiración por el espejo donde se quiere reflejar; un tal Jordan Spieth. Se trata de otro joven, cuya índole está determinada por la genialidad precoz, pues con apenas 24 años, ya logró ganar en 2015, todo cuanto puede soñar un golfista profesional: Masters de Augusta, el Abierto de los Estados Unidos y el Tour Championship. Además, acumula siete victorias más, en apenas cuatro años compitiendo en el PGA Tour, que es la Asociación de Jugadores de Golf de América, organizadora de los torneos disputados en esas tierras. Cuando le preguntamos cuál era el techo de su carrera, respondió con naturalidad y con una evidente seguridad en el tono de su voz: el Master de Augusta. Contra pregunté si era su sueño, y su respuesta nos resultó admirable. «Creo que es bueno hacer una precisión» nos respondió levantando su índice derecho. «Ganar Augusta no es un sueño, es un proyecto» entonces, el director y yo nos miramos, más sorprendidos aún, pero conscientes que la diferencia

entre un sueño y un propósito, radica en la audacia de quienes no atraviesan límites al tamaño de sus aspiraciones.

Pero ¿qué hace de Santiago Gil un deportista diferente? Seguramente esa prematura madurez que se extiende a todos los órdenes de su vida y que le permite una fluidez mental para analizar con rapidez y adaptarse a los cambios que le plantean el golf y la vida misma. El resto está enmarcado dentro de los términos normales de cualquier joven de su edad; le gustan las series de televisión, dedica horas a buenos libros, se desvive por un plato de buena carne en todas las modalidades factibles, pero en lo posible, con la sazón de su casa. También le encanta el fútbol, se inclina por el Barcelona y no por el Real Madrid, y por consiguiente prefiere a Messi y no a Cristiano.

Sus cimientos para ganar parten de una premisa muy básica pero efectiva: Santiago Gil, dice no jugar contra los rivales. Lo hace contra las canchas. Para ello calcula la cantidad precisa de golpes, y asume dos reglas

de oro que aprendió a su corta edad. La primera es que competir es más importante que jugar. Y la segunda, es que siempre hay que jugar con placer.

Bien criado por una familia por la que dice darlo todo, su mamá, Cristina, es sin lugar a dudas su inspiración. Bien preparado por unos maestros que le enseñaron la técnica y la sagacidad del juego. Santiago es tan transparente y justo en sus opiniones, que no duda en dar crédito a sus formadores. Dice saber lo que sabe de golf gracias al profesor Fernando Sánchez, mientras que Juan Camilo Giraldo y Laura Sánchez le inculcaron la perseverancia, y de Carlos Ardila, aprendió una premisa que nunca olvidara mientras juegue al Golf. «A los torneos no se va a ganar un trofeo, uno va a ganar lo que se merece» le dijo.

Así es Santiago Gil Gil, un portento que sabe respetar los tiempos y las etapas, pues afirma que paso a paso se logran los propósitos. Y Santiago ya los está alcanzando, muy pronto nos dará grandes noticias, como Jossimar y James.



# Vacaciones DE OCTUBRE Todos los destinos



INFORMES:  
AV. 3 #11-26 EDIF. ARCADEA BERTI L-07  
315-8533187 - 3134992825 - 5716677



# NOMMOFOBIA



Por: Juan Bernardo Uribe

**P**or alguna razón bien particular me encontré sin mi smartphone por 15 días. Debo admitir que no fue nada fácil esa experiencia, en todo restaurante, reunión, paseo, invitación social, inclusive en mi propio hogar se me hacía desesperante interactuar con una especie de zombies que no despegaban sus ojos del celular. Inevitablemente entré en el círculo vicioso de criticar a cada persona que tenía un celular en la mano, procurando llamar la atención de cualquier forma para que interactuaran conmigo, empecé a sentirme irritado con las personas que se la pasaban literalmente “pegados” al celular y en buen modo me sentí aislado por la falta de interacción con los que me rodeaban; así que como psicólogo empecé a investigar mis comportamientos y después de una corta averiguación llegué a la conclusión de que sufría de **NOMMOFOBIA**.

Nomofobia no es una palabra que usted vaya a encontrar en el diccionario de su casa - su uso empezó a darse a mediados del 2010 - y significa miedo irracional a no tener su celular consigo mismo, ocasionándole altos niveles de ansiedad. Es la abreviatura de “no-mobile-phone-**phobia**”, expresión inglesa que traduce fobia a no tener celular.

Sentir altos niveles de ansiedad y de aburrimiento por no estar conectado a un celular conllevó a me empezara a cuestionar por qué tenía esa sensación y esas conductas, y encontré que mi sintomatología era



igual a la de un adicto: consideraba mi smartphone algo indispensable, tanto así que no toleraba la idea de prescindir de él.

Investigando sobre la Nomofobia pude extraer estadísticas interesantes y preocupantes al mismo tiempo. Por ejemplo, una persona puede llegar a revisar su celular algo más de cien veces al día, y el solo hecho de quedarse sin batería puede ocasionar niveles de estrés muy altos o puede experimentar algo que los expertos denominan **Vibración Fantasma o Llamada Fantasma**, que es la sensación de que el móvil vibra o suena cuando en realidad no lo hace, lo cual es propio de una sociedad que tiende a mantenerse hiper vigilante.

Esta experiencia de no tener un móvil junto a mí durante un buen tiempo me enseñó y sirvió para reencontrarme con muchas cosas, que por mecánicas y habituales olvidamos disfrutarlas; por ejemplo, al no tener el celular conmigo durante tanto tiempo, mi productividad laboral aumentó debido a que no tenía mi principal

distractor (whatsapp); disfrutaba más cada alimento, los sabores de las comidas eran más agudos, ponía más atención en las conversaciones y, así les suene extraño, sentí como si mi memoria volviera a funcionar al obligarla a almacenar los datos en mi cabeza y no en mi celular, ya no tenía en mis manos cargadores para el carro u oficina, ni mucho menos sentía “vibraciones fantasmas” en mi bolsillo, y disfrutaba de una buena caminata mientras observaba a la mayoría de mi alrededor “pegados” a su celular, sin levantar la cabeza.

Aprendí que la tecnología nos puede unir, pero al mismo tiempo genera grandes distancias, y siempre será más ameno y agradable tener una conversación con la persona que tenemos al frente que con alguien tras una pequeña pantallita. Debemos racionalizar su uso para disfrutar de la familia, de la pareja, de un buen paisaje, un café bien charladito en Unicentro. Mejor dicho **DESCONÉCTESE** cada vez que pueda.



NUEVA LÍNEA DE  
**PERSIANAS**



Pentagrama



Pentagrama



Pentagrama



Pentagrama

Línea  
Oficina

Línea  
Almacenamiento

Línea  
Escolar

Línea  
Hospitalaria

Línea  
Silletería

Proyectos



AV. 3 Nº. 10-27 CENTRO – CÚCUTA COLOMBIA

TELÉFONOS: 5830248 - 5711400

318 2431483 - 311 2312456

[WWW.OFFIDISENOS.COM](http://WWW.OFFIDISENOS.COM)

# Suicidio

# juvenil

## ¿Cómo prevenirlo?



Por: Lina María Saldarriaga  
Directora de contenidos e investigación de Red PaPaz

**D**iversos estudios de investigación han mostrado el rol central que cumplen los padres, madres y cuidadores como guardianes y protectores de la salud mental de sus hijos, especialmente en el tema de prevención del riesgo de suicidio. Esta evidencia muestra que los adultos pueden equiparlos con herramientas que les ayuden, no solo a evitar este riesgo, sino a promover su desarrollo positivo.

Desde Red PaPaz compartimos algunas de las características y comportamientos de las familias que, al fortalecer las competencias socioemocionales de las niñas, niños y adolescentes, también previenen el riesgo de suicidio:

Se involucran activamente en la vida de sus hijos:

Los padres que están al tanto del mundo social y emocional de sus hijos, y que les hacen saber que cuentan con ellos para resolver las dudas o conflictos que tengan, actúan como un factor protector frente al suicidio. Esto se puede lograr al hacer preguntas como: ¿Cómo te has sentido con respecto a este tema? ¿Qué sientes cuando aprendes/vives/haces eso en el colegio? ¿Has tenido conflictos con tus compañeros o profesores? ¿Cómo te sientes cuando alguien te dice algo agresivo que no te gusta? ¿Cómo haces para calmarte cuando estás enojado o triste?

Están en constante comunicación con sus hijos:

Una de las características que más protege del riesgo de suicidio es

promover una comunicación cálida y fluida. Esto lo podemos lograr no solo haciendo preguntas, sino buscando espacios en los que les permitamos expresar lo que les gusta, lo que los hace felices o lo que los hace sentir molestos. Es muy importante que recibamos con mente abierta y curiosa aquellas cosas que nos cuenten. Evitemos decir cosas como: "no llores, eso que me dices es una bobada, no vale pena" o "eso no es importante". Podemos cambiarlas por frases como: "veo que eso te hace sentir muy triste" o "¿cómo crees que puedes calmarte y sentirte mejor?", las cuales nos permiten mostrarles que validamos y reconocemos sus emociones.

Evitan criticar y juzgar a sus hijos.

Diversos estudios muestran que los menores de edad que provienen de familias en las que se sienten juzgados y criticados de manera constante están en mayor riesgo de atentar contra su vida. Es importante que, aunque tengamos desacuerdos con nuestros hijos, tratemos de expresarlos de manera pausada y

sin agresiones. Podemos usar los mensajes en primera persona. En vez de decir: "Tu eres un desconsiderado por llegar tarde" podemos decir "yo me siento asustado y preocupado cuando se hace tarde y no me has llamado para avisarme que estás bien".

Se informan y hablan sobre posibles riesgos.

Uno de los factores que más protege a las niñas, niños y adolescentes, es que sus padres y madres se informen sobre el tema y hablen con ellos de una manera sencilla, honesta, abierta y acorde a su edad. Con los más pequeños se puede hablar de las emociones, en especial las negativas (tristeza, rabia o envidia) y cómo se pueden manejar. Con los más grandes se puede hablar de estas mismas emociones y de que en algunos casos sentimos que éstas nos abruman y no vemos salida. Es muy importante que les recordemos que no están solos, que hay otras personas que se han sentido como ellos, y que juntos, pueden buscar alternativas de solución.



**COMERCIALIZADORA  
TACONES LEO**

**TODO LO RELACIONADO CON INSUMOS PARA EL CALZADO  
SUELAS EN PVC-TR-PU-ESPANZO Y TACONES EN ABS**

**CII 31 N° 13-49**

**Local 15 Azul B/manga**

**Cel. 315 6250 449 - 320 4319 566**

**cavareu\_08@hotmail.com**

**CII 30 N° 13-71 B/manga**

**Cel. 321 9671 228 - 311 2063 685**

**cavareu\_08@hotmail.com**

**Av 10 N° 10-17 Cúcuta**

**Tel: 5 72 2381**

**c.taconesleo@gmail.com**

**Carrera 23 N° 22-101 Sincelejo**

**Cel: 318 8050 736 - 304 6484 457**

**taconesleosincelejo@gmail.com**



# Business Intelligence



Por: Carolina Andrea Ocampo Bonilla

**B**usiness Intelligence es una compañía con más de 15 años en el mercado, especializada en la implementación de plataformas de fidelización CRM en centros comerciales. La experiencia y trayectoria de esta compañía le ha permitido posicionarse en Latinoamérica haciendo presencia en países como Ecuador, Brasil, Argentina, Perú y Costa Rica. Actualmente se encuentra en más de 50 centros comerciales, entre los que se destacan Unicentro Cúcuta, Retiro Shopping Center, Titan Plaza, Gran Estación 1 Y 2, Atlantis y Fontanar.

La experiencia de esta empresa les ha permitido incursionar en nuevas categorías en el mercado, como son las compañías navieras y de seguros, permitiéndoles incrementar sus participaciones presupuestales. John Ceballos, presidente de Business Intelligence, afirma que los nuevos centros comerciales en ciudades principales e intermedias hacen que el CRM sea cada vez más importante en el mercado ya que las marcas deben buscar la fidelidad de sus clientes.

Su plataforma y estrategias de CRM son creadas a medida de las necesidades de sus clientes, además de contar con su propia estrategia de marca. Business Intelligence a través de su programa de CRM busca aportar en el desarrollo y cumplimiento de objetivos de la marca, su aplicación Web Data le permite generar interacción y ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Business Intelligence se basa en indicadores de venta, permitiendo generar mayor participación de los clientes, un buen posicionamiento y reconocimiento en el mercado, fideliza y crea una conexión única con los clientes, e incrementa el consumo masivo a través del incentivo de compra.

Las compañías de retail, consumo masivo, hogar, tecnología transporte y entes gubernamentales deben aprovechar este tipo de plataformas de fidelización, ya que se plantean estrategias para cada segmento porque no todos ellos se comportan igual.

No obstante, otras categorías de consumo masivo cada vez toman esta acción como indispensable en sus estrategias de año y asignan presupuestos interesantes que incluyen nuevas tecnologías aplicables a cada marca con modelos muy establecidos en necesidades de cada marca o empresa.

La demanda y las múltiples opciones de compra para los usuarios hacen que

los presupuestos de mercadeo incluyan estrategias de CRM para mantener sus puntos de equilibrio.

En ese sentido, la utilización del CRM (Customer Relationship Management) se ha convertido en la herramienta idónea para potenciar el marketing de las compañías, y en un aliado en todas las estrategias.

Para la implementación del CRM es necesario que las empresas cambien internamente y creen estrategias, establezcan iniciativas diferenciales con una buena base de datos de los usuarios para tener resultados exitosos de tu estrategia CRM.

Un buen CRM puede organizar toda la información de sus clientes, la cual en muchas ocasiones se tiene dispersa, centralizar las campañas de marketing y otorgar atención en tiempo y forma óptima. Además ayuda a las organizaciones a gestionar y relacionar de forma más efectiva, todos los recursos como el marketing, ventas y servicios.



**“Las plataformas de fidelización (CRM) son de suma importancia para las empresas, el éxito de su implementación radica en el compromiso de las personas que lo realizan y deben fijar iniciativas diferenciales”**  
**Afirma John Ceballos, Presidente de Business Intelligence.**



**Convierta sus contactos a través del CRM en una oportunidad de negocio para su empresa**

 John Ceballos

 3175015699

 john.cebaldos@biccrm.com

 Calle 168 # 9 - 11 Bogotá D.C

 Alejandro Ceballos

 3112513562

 alejandro.cebaldos@biccrm.com

 Calle 168 # 9 - 11 Bogotá D.C

## PARTIDO COLOMBIA-BRASIL



El pasado 5 de septiembre nos pusimos y sudamos la camiseta de nuestra selección nacional de fútbol, a la que brindamos todo nuestro apoyo en compañía de algo más de mil hinchas que vinieron al centro comercial a observar el partido contra Brasil, válido para la eliminatoria a Rusia 2018. Se sintió y se vivió con gran pasión la fuerza del fútbol en un ambiente muy festivo y cargado de positivismos.

## DÍA DEL FISIOTERAPEUTA-UDES



En el centro comercial Unicentro exaltamos la gran labor del fisioterapeuta, por esto el jueves 7 de septiembre nos unimos a la celebración que el programa de fisioterapia de la UDES, campus Cúcuta realizó desde las 4 de la tarde; un evento que contó con acompañamiento musical, jornada de actividades lúdicas, recreativas y deportivas con el objetivo de fomentar los hábitos de vida saludable en los cucuteños.

## GANADOR DEL CONCURSO CUENTA TU ANÉCDOTA

En el marco de La Fiesta del Libro Cúcuta 2017 el día 8 de septiembre en la Biblioteca Julio Pérez Ferrero se entregó el bono de compras de Unicentro Cúcuta por valor de \$500.000 al ganador del concurso "Cuenta tu anécdota", el señor José Vicente Contreras Pezzotti (izq), concurso auspiciado por la revista Unicentro Contigo y que centró sus criterios de selección en la originalidad de la historia, redacción y ortografía.



## DESFILE

Unicentro Cúcuta se vistió de moda el 15 de septiembre con su showroom especial de amor y amistad, evento al que dio apertura el grupo musical Romanzza y donde participaron las marcas Cala, Yoyo Jeans, Zareth, Optica Visual, Quest, Joyeria Sharik, Casio, Ropin, Evacol, Fedco, FDS, Mussi, Mandarina Ligth, Planeta Store, Yolanda Gutierrez, Mario Hernandez, Comodísimos y La Riviera, donde se destacaron las últimas tendencias en moda femenina y masculina que fueron desfiladas por la agencia Imágenes modelos; haciendo entrega de obsequios de la mismas marcas participantes para los clientes y visitantes que asistieron al evento.



# FESTIVERSARIO

COMPRA DE TODO Y GÓZATELO AHORRANDO

**Metro**  
**VOL. 2**



Unidad ejecutiva, le ofrecemos

**DADDY**  
**MAPA**

**PROYECTO**  
**1 GRATIS**

**LOS**  
**DESCUENTI**

**EL GRAN**  
**COMBO**  
**DE LOS PRECIOS RICOS**

**LOS**  
**PRECIOS**  
**DE ORO**

**FOLLETO VÁLIDO DEL 29 DE SEPTIEMBRE**  
**AL 16 DE OCTUBRE DEL 2017<sup>A</sup>**



La felicidad de ahorrar

## SERENATA DE AMOR Y AMISTAD



En el centro comercial Unicentro nos une la música y el amor; por eso celebramos esta mágica ocasión de amor y amistad el 16 de septiembre con una serenata que deleitó a los clientes y visitantes con ritmo de baladas y boleros que rindieron homenaje al amor, donde los clientes tuvieron la oportunidad de registrar sus facturas en el punto de información y ganar obsequios por parte del centro comercial y de las marcas vinculadas en la ruleta In-Love.

## FLASH MOB



En el centro comercial Unicentro nos une la música y el amor; por eso celebramos esta mágica ocasión de amor y amistad el 17 de septiembre con una serenata que deleitó a los clientes y visitantes con ritmo de baladas y boleros que rindieron homenaje al amor, donde los clientes tuvieron la oportunidad de registrar sus facturas en el punto de información y ganar obsequios por parte del centro comercial y de las marcas vinculadas en la ruleta In-Love.

## KARAOKE EN PAREJA

Esta vez celebramos el amor y la amistad con un toque musical. Este 14 de septiembre se realizó el karaoke en pareja de amor y amistad, donde hermanos, amigos, novios y esposos disfrutaron de un espacio musical, entonaron sus melodías favoritas y contagiaron al público de su energía. Se contó con la participación de los jurados Maria Alejandra Uribe, Rafael Lemus y Uweimar Useche quienes se encargaron de calificar a los participantes, que posteriormente fueron premiados con los obsequios patrocinados por las marcas Planeta Store, El Corral, Londeros, Le Beau y Touche.



### LIMPIEZA TÉCNICA ESPECIALIZADA

- Fachadas de vidrio
- Fachada lámina
- Fachada granito
- Cristal de ascensores
- Lavado de carpas

### IMPERMEABILIZACIÓN DE CUBIERTAS Y FACHADAS

- Sitios confinados
- Pintura interiores y exteriores
- Mantenimientos y rehabilitación de fachadas
- Levantamiento y traslado de vallas publicitarias
- Obras civiles



# HSM

## MULTISERVICIOS

*Estamos Certificados en trabajo seguro en alturas*

Ing. Helber Simón Méndez Avendaño  
Gerente General

314 201 6718 - 316 530 2033 [hsmmultiservic@gmail.com](mailto:hsmmultiservic@gmail.com)

## INAUGURACIÓN ISAYES

El pasado 14 de septiembre dimos la bienvenida a la gran marca ISAYES, que con un sobrio y muy elegante acto hizo la inauguración oficial de su tienda exclusiva de pijamas. Es una marca con una apuesta y una propuesta muy interesante y de buen recibo por sus productos sofisticados pero confortables, que hacen sentir única a quien las usa.



## VIERNES DE TALENTO

Con el propósito de seguir promoviendo los espacios culturales de la ciudad, continuamos realizando los viernes de talento en el mes de septiembre. La plazoleta de gomas, desde las 7 de la noche, es escenario para que artistas y músicos locales muestren su talento ante los visitantes y clientes del centro comercial, brindándoles un momento de esparcimiento y entretenimiento musical al ritmo de boleros, música popular y baladas.



## CONCIERTO DE KAVI SÁNCHEZ

El ex-vocalista de la agrupación Los Tupamaros Kavi Sanchez le cantó al amor el sábado 23 de septiembre; desde las 6 de la tarde nuestros clientes y visitantes disfrutaron de una noche donde las melodías entonadas al amor tocaron las fibras más sensibles y profundas de sus corazones.



Hay cosas para las que debes estar preparado



**Asistencia Médica**  
Afíliase a la Tranquilidad



**Médico las 24 horas**  
donde usted lo necesite! \*

**¡Afíliase hoy mismo!**

**Avenida 5E No. 9-07**  
**Urb. Sayago - Cúcuta**

**PBX: (7) 577 2323 Ext.: 106**  
**Servicio al cliente: (7) 574 6002**

[www.ameasistenciamedica.com](http://www.ameasistenciamedica.com)

# En octubre pásala con nosotros

**6** **Viernes**

## "SEGUIMOS VOLANDO"

RUEDA DE PRENSA VIII FIESTA Del TEATRO La Corporación Cultural Frontera Aire llega a nuestro centro comercial con una rueda de prensa para hacer el lanzamiento oficial de la VIII Fiesta del Teatro "Seguimos Volando", evento que se llevará a cabo del 11 al 18 de octubre y que congregará a los más destacados grupos locales, nacionales y algunos del exterior.



**12** **Jueves**

## DÍA DE LA RAZA

Las manifestaciones artísticas y culturales se harán presentes en una muestra de danza folclórica en conmemoración del día de la diversidad e interculturalidad de nuestros pueblos. Será algo de no perderse por la calidad del espectáculo.



**7** **Sábado**

## TARDE RECREATIVA DE PASTELERITOS

Este día los niños tendrán una tarde de diversión mientras aprenden técnicas de repostería y preparan deliciosos ponquecitos inspirados en la temática de Halloween. Toda una experiencia inolvidable para nuestros hijos y nietos.



**12-13-14**

## Jueves - Viernes - Sábado VIII FERIA DEL TEATRO

"SEGUIMOS VOLANDO" La música, el teatro, el circo, la narración oral, la cuentería y los títeres se toman el centro comercial en la VIII fiesta del teatro "Seguimos Volando" para entretener y divertir a clientes y visitantes con el talento de representantes locales, nacionales e internacionales.



**21** **Sábado**

## CONCURSO CUENTOS DE HALLOWEEN

En época de Halloween los niños tendrán la oportunidad de poner a volar su imaginación escribiendo cuentos inspirados en los personajes de la campaña de Unicentro "Cuentos de Halloween"



**28** **Sábado**

## CONCURSO DE DISFRACES

La Opinión y Unicentro premian la creatividad y originalidad de clientes y visitantes con el concurso de disfraces de Halloween para niños, jóvenes, adultos y mascotas.



**29** **Domingo**

## HALLOWEEN DE PELÍCULA

Niños, jóvenes y adultos podrán disfrutar de una tarde de películas al mejor estilo de Halloween. En octubre todos queremos y podemos ser niños en Unicentro.



**31** **Martes**

## CELEBRACION DÍA DEL NIÑO

La celebración del día del niño contará con mesa de dulces para los más pequeños de la casa y la obra musical "La Cenicienta".



# Gran Plan Conejo



Cada día son más desesperadas y absurdas las medidas que adopta el gobierno venezolano para paliar la grave crisis económica que él mismo ha provocado con su socialismo trasnochado.

Ahora, para atender la terrible deficiencia alimentaria de la población el presidente Maduro anuncia el Gran (allá todo es "gran") Plan Conejo, como fuente inagotable de proteínas a bajo costo y abundante cantidad. Pero no se tuvieron en cuenta algunos detalles. El más importante de ellos es el nuevo problema que surge por la necesidad de alimentar los benditos conejos.

Los expertos recomiendan darles alimentos concentrados, pienso y trigo terminado, pero...y de dónde? Con zanahoria, plátano y cebollas a Bs. 15.000 el kilo, quien puede comprar esto se lo come con todo y concha, con lo que los pobres conejos tendrán la misma suerte de un ratón en una ferretería. Además, con la alta tasa de reproducción de estos animales y la sugerencia de mantenerlos en jaulas individuales de 30x50 cmts, antes del año de iniciar el proyecto la gente tendría que abandonar sus pequeños apartamentos y casas para darles espacio a las jaulas.

Esto sin contar con que deberían destinar sus bien magros ingresos a comprar los materiales para construirlas. Afortunadamente, al parecer, la gente no atenderá la genial propuesta presidencial por razones culturales: ven al conejo como mascota y se resisten a sacrificarlo delante de los niños de la casa. En fin, una locura más del gobierno Maduro.

**Plan Día de Sol**

En Septiembre todos los niños obtienen **50% de descuento.**

**Todas las comodidades que mereces en un solo lugar.**

- Piscina
- Menú del día
- Abierto de 9:00 am a 6:00 pm

Cll 8 No. 7 - 55 / Centro - Cúcuta  
Reservas - 5 71 92 02  
5 83 01 54 - Cel 304 377 20 21  
Mail / reservas@atlantisplazahotel.com  
Mail / gerencia@atlantisplazahotel.com  
www.atlantisplazahotel.com

f atlantis plaza hotel cucuta @atlantisplazahotel @HotelAtlantisCu

ATLANTIS  
plazahotel

# LA MARIPOSA

Anécdota ganadora del concurso "Cuenta tu anécdota" auspiciado por nuestra revista en el marco de la Fiesta del Libro de Cúcuta -FLIC.

Autor: José Vicente Contreras Pezotti

Edición especial y exclusiva para Unicentro Contigo.



**I**ba en la parte alta del camioncito, sosteniéndome como un mico de las ramas de un árbol, viajábamos en el carro de mi padre, a muy baja velocidad por la cantidad de huecos, saltos y bamboleos que lo hacían parecer más un viaje en una pequeña embarcación con la mar picada que por carretera, y luego de una hora larga entramos a la población. entonces empecé a escuchar, a lo lejos, unos gritos y golpes como si estuvieran sacudiendo una alfombra o un cuero de res, sonidos que se

aumentaban y repetían rítmicamente como los tic-tac de un reloj, hasta que pasamos frente a la vivienda de donde procedían.

Lo que vi lo conservo vivamente en mi memoria, como una valiosa fotografía. En la calle se oían risas, aplausos, gritos, murmullos y arengas de los vecinos, agolpados a la entrada de la casa. Recuerdo su ocurrencia en mi temprana juventud en la población de Palenquillo, cercana a Gamarra, Cesar. Allí presencié el valor y el coraje de una mujer, que por muchos años había sufrido el maltrato de su pareja y que, inspirada en la fuerza de la naturaleza, logró liberarse y

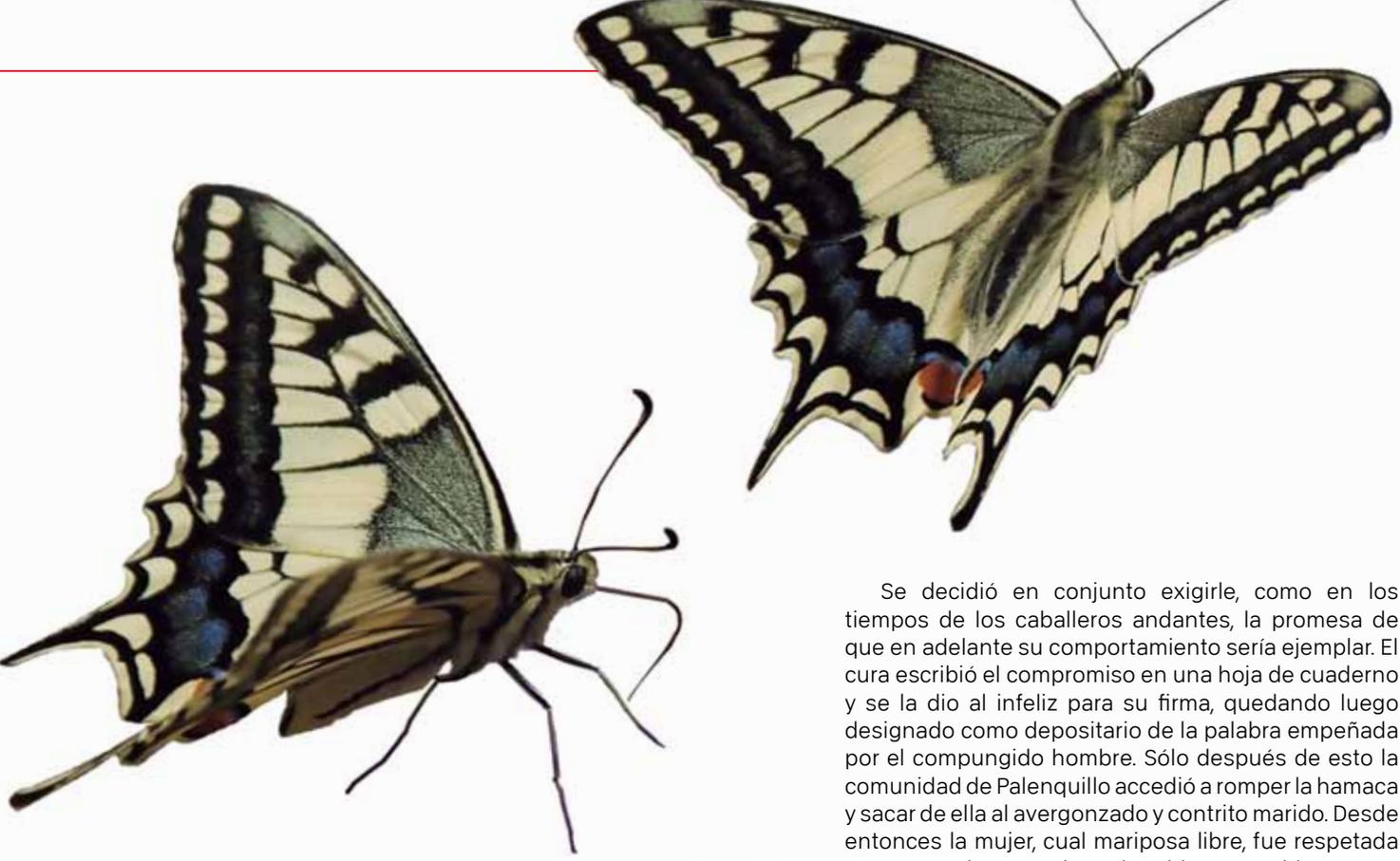
escarmentar a su compañero.

Cuando pasó todo el escándalo y cesó el bullicio, los vecinos contaron que ella era víctima frecuente de los golpes de su marido, un borracho impenitente. Pero que esta vez ella había resuelto que las cosas cambiaran, y por ello, como siempre, esperó pacientemente a que ese sábado llegara a casa, donde le esperaba una inolvidable sorpresa. Para ello la mujer se escondió muy bien. El tipo se desesperó buscándola para descargar sus acostumbrados maltratos al cabo de unos minutos, cansado, se echó en la hamaca que encontró colgada en los arboles del extenso patio, durmiéndose



Av. OAE No. 2N-05 Barrio La Castellana  
Cúcuta. Tels: 594 3137 - 301 768 2689  
gs.business@hotmail.com





plácidamente. Al día siguiente, como tantas otras veces, superaría el guayabo y todo volvería a la normalidad.

El extraño, curioso y divertido plan de la abnegada esposa le fue inspirado en las etapas que de niña observó en la evolución de las mariposas y fue así que, con el sigilo de los insectos, el cuidado de una larva y la laboriosidad de un gusano, con una gran aguja cosió con especial esmero la hamaca alrededor del borracho, quedando esta como una pupa. Finalmente, cuando ya lo tuvo totalmente inmovilizado por las múltiples puntadas y costuras, esperó que finalizara la metamorfosis y se manifestara la crisálida.

El hombre despertó y asustado por su inmovilidad, con una ronca voz la llamó a todo grito pidiendo explicaciones y buscando identificar las voces que le respondieran, pues en la oscuridad del encierro y por su estado no estaba en condiciones de reconocer nada. El estruendo del silencio fue roto por el sonido de un sinfín de fuetazos que le dio la mujer con un rejo de esos que llaman perreros, de los usados para arriar ganado y espantar perros cuando uno cabalga.

Previamente había acordado con los vecinos que estos acudirían solo media hora después de los primeros gritos, y así lo hicieron acompañados del sacerdote del pueblo, quien creyendo que podría estar en presencia de un alma poseída se presentó con sus ornamentos, los santos óleos y un viejo crucifijo ennegrecido por el humo y la esperma de las velas de las beatas que acudían a deshoras a rezar a su humilde despacho. Presentes todos y sin poder auxiliar al gusano preso en su pupa, consideraron que ya había recibido suficiente castigo físico y que los azotes lo habrían aleccionado sobre los riesgos de maltratar a su esposa.

Se decidió en conjunto exigirle, como en los tiempos de los caballeros andantes, la promesa de que en adelante su comportamiento sería ejemplar. El cura escribió el compromiso en una hoja de cuaderno y se la dio al infeliz para su firma, quedando luego designado como depositario de la palabra empeñada por el compungido hombre. Sólo después de esto la comunidad de Palenquillo accedió a romper la hamaca y sacar de ella al avergonzado y contrito marido. Desde entonces la mujer, cual mariposa libre, fue respetada por su pareja, gozó de mejor vida, mayor bienestar y confirmó que las situaciones injustas se eternizan solo si quien las sufre las tolera y no las resuelve.

**Francisco  
camero**  
*Odontólogo*

*Dr. Francisco Javier Camero Vera*

**Estética Dental**

U. JAVERIANA  
ODONTOLOGO UAN

☐ BLANQUEAMIENTO  
☐ REHABILITACION ORAL  
☐ EXODONCIA  
☐ ENDODONCIA  
☐ DISEÑO DE SONRISA  
☐ PROTESIS FIJA Y REMOVIBLE

**Av. 11 No. 12-34 B. El Contento**

Tels. 5720421 - 5823451

Cels. 315 3582181 - 313 3504014 - 310 7785986

Cúcuta - Colombia

E-mail: dentalvit@hotmail.com

# Unicentro Más cerca de ti

## BELLEZA Y ESTÉTICA

1-68 Fedco .....	581 8395
1-83 La Riviera .....	581 8369
1-87 Botica De La Piel .....	587 2258
1-05 Color King.....	578 3138
1-04 Ann Chery.....	587 0904
1-46 Styles Kids.....	587 7433
1-74 Cortella.....	579 3150

## BOLSOS Y MARROQUINERÍA

1-22 Spring Step.....	587 1098
1-63 Bosi.....	581 8359
1-95 Bata.....	581 8382
1-77 Calzatodo.....	579 6971
1-18 Regina Cueros.....	587 2895
1-92 Mussi.....	594 3389
1-58 Evacol.....	587 2531
1-37 Adriangela.....	587 4053
1-75 Cueros Vélez .....	581 8332
1-92 Mario Hernández.....	587 7744
1-113 Super Cueros .....	581 8342
1-94 Yolanda Gutiérrez .....	587 5864
- 315 351 6152	
1-33 Totto.....	587 0984

## JOYERÍA Y ACCESORIOS

1-81 La Hora.....	581 8374
1-35 Moma Accesorios .....	578 1860
1-25 Joyería Sharik.....	581 8350
1-27 Casio.....	587 2014
1-93 Mandarina Light .....	587 2669

## ROPA INTERIOR, PIJAMAS Y TRAJE DE BAÑO

1-11 Touche.....	587 4134
1-115 Lili Pink.....	581 8438
1-36 Onda de mar.....	587 7670
1-60 Isayes .....	

## ROPA PARA DAMA

1-111 Studio F.....	581 8477 - 581 8344
1-16 Zareth.....	581 8675
1-21 Naf Naf.....	581 8476
1-07 ELA .....	595 6007 - 595 6006
1-28 Le Beau Accesorios.....	581 8404
1-73 Idilio .....	587 7926
1-79 FDS .....	587 0515
1-95 Esprit .....	587 5886

## ROPA PARA HOMBRE

1-17 Gino Pascalli.....	587 4165
1-38 Ropin.....	587 2931

## ROPA JUVENIL

1-14 Yoyo .....	587 6781 - 581 8356
-----------------	---------------------

## ROPA PARA NIÑO

1-59 Off Corss.....	579 1782
1-08 Totto Tú.....	587 0767
1-44 Baby Shower.....	594 3251
1-98 Mic.....	587 9087
1-80 Bubble Gummers.....	320 790 9415
1-61 Colibri de Alelí.....	300 707 6047

## ROPA UNISEX

1-112 Pat primo.....	595 5149 Ext. 849
1-09 Chevignon.....	587 3505
1-121 Tennis.....	313 220 1412
1-97 Territorio.....	587 9529
1-19 Pilatos.....	581 8487
1-30 Koaj.....	581 7119
1-13 Cala Boutique.....	587 2427
1-24 Quest.....	578 2688
1-01 Americanino.....	587 4924

## DEPORTIVOS

1-10 Unideportes .....	581 8336
1-38 Planeta Store.....	579 8868

## ÓPTICAS

1-18 Optica Visual .....	578 3470
--------------------------	----------

## TEXTILES

1-03 Theresse Telas.....	311 230 0927
--------------------------	--------------

## HOGAR Y DECORACIÓN

1-45 Colchones Wonder.....	587 3150
1-12 Comodísimo .....	581 8407

## BANCOS

1-117 Davivienda.....	582 8881
1-123 Bancolombia.....	581 8400
1-110 Banco De Bogota.....	581 8480
1-47 Banco Caja Social.....	581 8803
1-116 AV Villas .....	595 6392

## CASAS DE CAMBIO Y DIVISAS

1-29 Giros Y Finanzas.....	581 8815
----------------------------	----------

## CASINO

1-64 Gran Casino Paris.....	581 8358
-----------------------------	----------

## TELECOMUNICACIONES

1-26 Castillo Celular.....	587 7244 - 587 2444
1-02 Claro Buimon.....	594 3180

## TECNOLOGÍA Y FOTOGRAFÍA

1-96 Cases Covers.....	587 8524
1-62 Foto Milenio.....	587 1829

## DIVERSIÓN Y JUEGOS

1-51 Happy City.....	581 8364
----------------------	----------

## JUGUETERÍA

1-119 Pepeganga.....	581 8406
----------------------	----------

## HELADERIAS

1-109 Popsy.....	314 411 8296
1-57 Goodys.....	320 343 9391
1-56 Mimos.....	587 1122

## CINE

1-50 Royal Films.....	581 8532 - 316 741 1860
-----------------------	-------------------------

## PLAZOLETA DE COMIDAS

1-99 El Corral.....	317 434 8523
1-100 Restaurante Dimar.....	587 4206
1-101 Londeros.....	581 7550
1-102 Presto.....	581 8333
1-103 Los Arrieros.....	581 9095
1-104 Temaki.....	592 1852
1-105 Puerto Seguro.....	581 8319
1-107 La Mazorca.....	581 8347
1-108 Zirus Pizza.....	579 1349
1-106 Frisby .....	314 582 4658

## TERRAZA CAFÉ

1-88a Subway.....	587 6060
1-88B Sofi Creps.....	578 2050
1-89A Juan K.....	581 3555
1-89B Ciudad Dragron.....	587 5932
1-90A Mr. Roast Beef.....	578 1899

## OTROS

Juan Valdez Café .....	031 326 9222
Ext. 3643	
Mc Donald's.....	320 347 4794
1-84 Cosechas.....	587 95 08 - 310 482 5078
1-42 Nativos .....	581 8225

## HIPERMERCADO

1-00 Metro.....	582 8600
-----------------	----------

## LIBRERÍAS

1-43 San Pablo.....	581 9001
---------------------	----------



## Barredora Mecanizada

Tecnología amigable con el medio ambiente

Un mundo mejor, Sí es posible

Línea Gratuita

01 8000 95 00 96

Síguenos en  
REDES SOCIALES



## HORIZONTALES

1. Santos nos "clavó" con su odiosa reforma.
2. Sinónimo de "persianas"
3. Exteriorice alegría.
4. Antes de Cristo - Orificio de un conducto orgánico.
5. Apellido de don Gino.
6. Juguete de mi generación - Este brownie es un exquisito postre.
7. Da Pistoia, famoso poeta medieval - Jamón en inglés.
8. Los juegos Argentum Online. - El "tigre" fénix.
9. El mismísimo pecarí.
10. Inhumano fracaso socioeconómico de Venezuela.

bolsillo.- Canto y danza cubano. - Adjetivo posesivo.

4. Intercambio de salivas - Nota, al revés.
5. Municipio de Cundinamarca - Cobalto. - Atención, manda mi sargento.
6. Mono tan inquieto que botó las ies. - La parten los corruptos.
7. Poema sentimental, al revés. - Logaritmo.
8. Auténtica bogotana sin vocales. - En Venezuela chanqueta, al revés.
9. Inteligencia artificial - Pronombre de tercera persona - Amor anónimo.
10. Nos produce la corrupción de la justicia.- Johanna cree en su poder.

### SOLUCIÓN ANTERIOR

**Horizontal:** Ventarrón. Ene. Servitec. Aftosa. Cn. Gris. Io. Que. Orin. Usd. Acopi. Pepinos. Promoción.

**Vertical:** Ves. Io. Pp. Ene. Correr. Nerón. Po. Naim. Aciago. Con. Tfr. Cook. Ite. Psi. Cosquí. No. US. Damedos.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										

## VERTICALES

1. Municipio que hace parte del Trapecio Amazónico
2. El padre de Erígone
3. Con el Santos nos noqueo el

## SUDOKU

	1	3	5		4			5
		6	2	8	1			
	5		3					
		7				5	9	1
5	8	4				2		
					8		4	
			6	2	7	3		
2			4		3	9	5	

8	9			1	7			
7			3	9				6
					2	3		
		5		2				4
	1						9	
3				1		8		
		7	4					
6				3	8			5
		4	2				3	1

## Nos escriben

### Sin dudas

Sobre el artículo Papá Supermán, del mes de junio: Hola, he estado buscando esto un tiempo y por fin he podido despejar las dudas, gracias.  
Un papá. Chile.

### Otra de Chile

He estado leyendo un rato tu revista digital, muy interesante todo, sigue así. Creo que todo está muy bien redactado e interesante, muy bueno el artículo El Blockchain, ¿Las transacciones más seguras del mundo? Saludos desde Chile  
Anónimo. Chile.

### Un buen naufragio

Excelente artículo, sobre la triste realidad de nuestro vecino!! Lástima que no se ve el nombre del autor!!

### Nohora Piedad.

(N. de la D.) Los artículos no suscritos son de autoría del director de la revista)

### No es política

La decisión de quitarle poder a FEDEGAN se entiende. La salud pública y la salud ganadera deben de estar a cargo del estado, no de un ente privado. Vacunar contra aftosa no tiene dimensión política. Resido en Francia, soy veterinario y sinceramente cuando leo que en Colombia no logran controlar la aftosa, cuando existe una vacuna algo se me escapa. La aftosa no tiene que ver con política.

Pascal Vallejo. Francia.

### Día del Padre

Honrarlo es lo más sutil, es una terapia sin precedente, ordenar incluir, felicitaciones. Estoy haciendo Diplomado de Constelaciones Familiares bajo la filosofía de Bert Hellinger y es lo mejor. He sanado, me siento ubicada en mi lugar y honro a mis padres, son lo que escogí para sanar.  
Zuraima

### Pedimentos

Genial el artículo "Quieres ser mi novia?" Me trajo muchos recuerdos de los percances que tuvieron algunos pretendientes que tuve en mi juventud. Uno de ellos se hizo en los calzones (!) y fue precisamente quien es hoy mi esposo. Recordamos la anécdota con mucha risa y complicidad. Los felicito.  
María Cristina. - Cúcuta.

### Ave Fénix

La nota sobre Falcao no ha podido ser mejor y más oportuna, ese gran futbolista realmente resurgió de sus cenizas. Felicitaciones, es una revista magnífica por su contenido y presentación.  
Jaime Osorio. - Bucaramanga.

### Mérida.

Muchos amores  
No conocía tantas clases de amor, como las que nos cuenta América Guerrero en la revista de septiembre. Me agradan mucho sus notas, se ve que investiga los temas. ¿Por qué no sale foto de ella?  
Sara Gómez P. - Cúcuta.

# Llévate tu **RENAULT AUTOMÁTICO** y haz tu vida más fácil



0%

Tasas  
Preferenciales



Beneficios  
Especiales



Retomamos usados  
de todas las marcas

**AUTOSTOK**

**Villa del Rosario**

Carrera 11 N° 24N - 261  
Autopista Internacional San Antonio  
Pbx: (7) 594 34 34

**Caobos**

Calle 13 N° 2E - 121  
Cúcuta - Norte de Santander  
Pbx: (7) 573 08 00

# CUENTOS HALLOWEEN

Todos quieren ser niños

