



Unicentro CÚCUTA Contigo



LA
★MÚSICA★
ES
amor



Unicentro
CÚCUTA
Centro Comercial
Un mundo sin fronteras

Ven y expresa **el amor** y la Amistad al **ritmo de tu corazón.**



CUENTA CONMIGO

Y SÉ TÚ MISMO



CUENTA CONMIGO

TOTTO

 [totto.com](https://www.totto.com)

C. C. Unicentro Local 1-33 • C. C. Ventura Plaza Local 1-15 • Calle 10 No. 3-74 Centro
C. C. Unicentro Local 1-08 • Pamplona Calle Real carrera 6 No. 7-92

OndadeMar

Cúcuta

#BICOLLAGE • TRAJES DE BAÑO • ROPA DE PLAYA • ACCESORIOS



Centro Comercial Unicentro Local 1-36
Cúcuta, Norte de Santander



ondademarcucuta



A toda hora

Cualquier día y cualquier mes son bien válidos para rendir homenaje al amor y a la amistad, por ser estos los sentimientos más relevantes de nuestra condición humana. Prueba de ello es que la fecha en la que los colombianos celebramos del Día del Amor y la Amistad es una costumbre exclusivamente nuestra, tal cual como nos sucede en Cúcuta con el Día de la Madre, que no coincide con la fecha oficial.

La definición del tercer sábado de septiembre para tal celebración se originó en una decisión tomada por los comerciantes en 1969, quienes consideraron que el día mundial de ella, que es el 14 de febrero, coincidía con plena temporada de compra de útiles escolares y esto resultaba demasiado oneroso para la gente. No era prudente pretender vender chocolates, flores, bolsos y toda clase de prendas y obsequios para nuestros seres queridos, cuando había que destinar la mayor parte del presupuesto a las matrículas y a la compra de cuadernos, libros y uniformes. Luego de cuarenta y nueve años de considerar a septiembre como el mes del amor, la costumbre ya se arraigó en la sociedad colombiana.

Para nosotros, en Unicentro, todos los días y los meses del año son días de amor y amistad porque a eso precisamente es a lo que nos dedicamos a toda hora, a fortalecer nuestras relaciones con ustedes recibiendo en nuestra casa con gran afecto y emoción, a brindarles cada día las mejores experiencias para que se sientan tan bien agradados como sea posible.

Pero si bien es cierto que en eso trabajamos sin descanso, 7x24, obviamente también hacemos de septiembre un mes bien especial en el que todas nuestras actividades y hasta el contenido temático de esta edición de nuestra revista tengan su inspiración en el tema y el mundo de los afectos.

Este será un mes de rescate de lindas tradiciones románticas, como la serenata, las cartas de amor, las pompas nupciales y las fotos más tiernas, todo ello en un escenario ideal como lo es Unicentro para hacer conquistas y propuestas amorosas acompañadas de un bello regalo.

Carmen Elisa Ortiz Caselles
Gerente General

Unicentro
Contigo

Septiembre 2018 Edición No. 38

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 Roza
Andrés Gómez

ÁREA COMERCIAL
Carmen E. Ortiz C.
Tina Sanabria M.

COLABORADORES
Alenda Orozco
América Guerrero D.
Luis Emigdio Guerrero R.
Carlos Alberto Suárez Aparicio

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

Encuétranos en:
[www.unicentrocucuta.com/
category/revista-contigo/](http://www.unicentrocucuta.com/category/revista-contigo/)

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.

M U S S I



C.C UNICENTRO LOCAL 1-92

 mussi.com.co

 [mussizapatos](https://www.instagram.com/mussizapatos)

 [mussioficial](https://www.facebook.com/mussioficial)

- 8 *Serenata*
- 12 *FDS*
- 14 *Pedida de mano*
- 16 *Amor mío*
- 18 *Efecto Ancla*
- 20 *Ola naranja*
- 22 *La pesadilla de los viajes internacionales*
- 26 *Vitrineando*
- 28 *Paella Dimar*
- 30 *Mario Hernández*
- 32 *Punto de Vista*
- 34 *Un libro*
- 36 *Notas*
- 38 *Ojo silencioso*
- 40 *Así vivimos agosto*
- 42 *Uninoticias*
- 44 *Unicompras*
- 46 *Pasatiempo*



OPTICALIA[®] 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

Serenata

Las costumbres sociales han cambiado mucho, sobre todo en las ciudades grandes. Sin embargo, hay una tradición que se resiste a morir en las poblaciones intermedias y pequeñas: la serenata. No importa qué tan modernas sean las mujeres, ellas siempre soñarán con ser despertadas de sus sueños con un bello bolero, cantado con guitarras desde el andén de su casa y a la luz de la luna.

Esta bella costumbre empezó a desvanecerse cuando comenzamos a vivir en edificios de apartamentos y condominios, lo que le quitó el encanto al factor sorpresa que caracterizaba a la serenata. Se pierde buena parte del romanticismo cuando hay que pedir antes la correspondiente autorización al dueño del apartamento, a través del portero del edificio, para que a las once de la noche suban unos señores con guitarras y algo de aguardiente.

El origen de la serenata se remonta a Europa en el siglo XVIII, cuando los aristócratas de la época encargaban a compositores como Mozart, Schubert, Beethoven o Strauss, componer algunas piezas para amenizar bodas. Algún tiempo después llegó a España con las rondallas o tunas, que se caracterizaban por portar en su vestimenta listones bordados que el oferente le regalaba a la amante. A mediados del siglo XIX ya se escuchaban serenatas en Cuba y a finales de esa centuria ya se habían popularizado en Colombia, Venezuela, Perú, Argentina y México, país donde tuvo un gran auge gracias a las películas románticas del siglo pasado.

El origen de la palabra proviene del latín 'serenus' que significa sereno, limpio o reposado, pero igualmente se refiere a la persona que se encarga de cuidar la cuadra, encender las farolas de la calle y vigilar que los vecinos duerman tranquilos, serenos. Cualquiera sea su real etimología, lo cierto es que la serenata era una experiencia tan apasionante para quien la daba como

para la dama que la recibía. La emoción que sentía el pretendiente esperando a que ella encendiera la luz de su cuarto o su balcón, era algo indescriptible, aquello era señal inequívoca de que la serenata se daba por bien recibida y la pretensión del hombre iba por buen camino. La ocasión ameritaba otro par de tragos para celebrar el resultado. En caso contrario, la decepción era terrible y el pobre hombre se alejaba, consolado por los músicos, y prometiéndose no volver a hacer algo semejante.

La sufridera del enamorado iniciaba al terminar la primera canción porque ahí comenzaba la cruel espera por la luz encendida, por ello era importante escoger con cuál canción iniciar. Algunas veces estábamos en la tercera canción y aún no se veía respuesta alguna, esto se daba generalmente en las serenatas que tenían como motivo pedir perdón, porque la dama encontraba en ese momento la oportunidad de desquitarse de la afrenta atormentando un poco al pobre novio prolongándole perversamente la angustiante espera.

Si bien se veían - y aún se ven - serenatas con variados instrumentos, como es el caso de violines y trompetas de los mariachis, los viejos cánones mandan que la serenata se dé es con un trío, que bien puede constar de tres guitarras, o dos y unas maracas. Lo ideal sería que fuera el amante quien cantara, pero escasean los pretendientes que canten bien o, que al menos, tengan el coraje de hacerlo, por ello entonces se busca un trío de buenas voces para que produzcan la magia que se quiere. Lo importante es la selección de las canciones, preferiblemente boleros, que las hay muy apropiados para la circunstancia que rodee el propósito (conquista, pedir perdón, felicitar por cumpleaños, etc.).

Los tríos paradigmáticos de las serenatas fueron Los Panchos, seguidos de Los Tres Diamantes, Los Tres Ases. En Colombia abundan los tríos en ciudades como Bogotá y Medellín; en Cúcuta fueron famosos tríos como

el de Daniel Cáceres, Cucaracho y Bicicleta, quien se daba ánimo con su clásico grito de guerra: "¡felices Los Panchos que yo me muriera!", este trío fue sucedido por Los Alteños, integrado por el mismo Cáceres, el Ñato Saúl Patiño y el infaltable Félix; otros buenos y conocidos serenateros fueron Acevedo y el trío Los Motilones, de Ramón Rodríguez, a veces reforzado



Desde 76,50 m² área construida
65,89 m² área privada

ASTURIAS

Imperial

CONDOMINIO

Sorpréndete
APTO. MODELO

*Descubre lo Mejor
para tu Familia!*

Escanea el código QR y vive
el TOUR VIRTUAL 360° del
APARTAMENTO MODELO.



**APARTAMENTO
MODELO**
Av. Libertadores
Puente "La Gazapa"

**OFICINA
PRINCIPAL**
Cúcuta Centro de Negocios L4
Calle 11 N° 1E - 145

PBX: 588 8002 316 528 8911



viviendasyvalores



@vyyventas



viviendasyvalores

www.viviendasyvalores.com.co

Costos adicionales al precio base como: estudio de crédito, seguros, gastos notariales, impuestos de registro (boleta fiscal), derecho de registro, etc., se detallarán porcentualmente y de manera aproximada previamente a la realización del negocio. Las áreas ofrecidas pueden sufrir modificaciones como consecuencia directa de ordenes dadas por la cartabura o la alcaldía competente en la expedición de la licencia de construcción. Las imágenes son representaciones digitales del diseño junto con los inmuebles exhibidos pueden variar con respecto a su construcción final. Los datos publicados pueden variar sin previo aviso. Las zonas comunes se entregarán conforme al avance constructivo del proyecto. Los artículos decorativos y muebles en estas representaciones no están incluidos dentro del valor del inmueble.



VIVIENDAS Y VALORES S.A.



con el gran Rafael Norberto Capacho. No pocos amores, amoríos y matrimonios cucuteños fueron alentados por estas agrupaciones, a las que había que recoger en El Bambuco, pequeño bar que existía en la calle novena entre avenidas quinta y sexta.

Como decíamos anteriormente, el primer bolero era clave por su papel de sonda exploratoria del ambiente. Un par de canciones bien apropiadas eran Reina mía (Cómo podré reina mía, expresar este amor, que me da la vida, que me da ternura y alienta en mi alma, el deseo de vivir ...), y Solamente Tres Palabras (Oye la confesión de mi secreto, nace de un corazón que está desierto, con tres palabras te diré todas mis cosas ...), boleros con los que el enamorado explicaba la razón de su pretensión. A continuación, entre uno que otro aguardiente, no podían faltar Amar y Vivir, con el que se ponía en **conocimiento de la familia y el vecindario la intención del pretendiente** (Por qué no han de saber, que te amo vida mía ...).

Luego de esos tres boleros sacramentales se podía apuntalar la serenata con otros tragos y canciones de refuerzo, como Cosas como tú; Sin ti; Cha Cha (mi cha cha linda); Usted (es la culpable...); La gloria eres tú (eres mi bien lo que me tiene extasiado); Contigo (tus besos se llegaron a recrear, aquí en mi boca; Cuando se quiere de veras; Bésame mucho; amor del alma

(Nuestro amor es una bendición de Dios, y no puede existir pareja tan feliz. Llegado este punto, el enamorado entre emoción y nervios ya se había empacado fácilmente una botella, no era para menos. No se tomaba cerveza para evitar la incomodidad de tener que miccionar en el andén ante la mirada de novia y suegros.

Ahora, si el motivo de la serenata era ser redimidos, el asunto requería de mayor dosis de coraje y, por supuesto, de aguardiente. Además de los músicos, los vecinos habrían de enterarse de que estábamos remando para obtener perdón por alguna travesura.

Por supuesto, en estos casos

extremos el repertorio ya era sustancialmente distinto, comenzando siempre con un bolero como Desvelo de Amor (sufro mucho tu ausencia, no te lo niego ..), en modo exploratorio, seguido de Perdón (Perdón vida de mi vida, perdón si es que te he faltado), reforzado de otro bolero inmortal llamado Perdóname ni vida (si en algo te ofendí). Uno de aquellos famosos guitarreros refería anécdotas vividas en el ejercicio de su profesión y contaba cómo en ocasiones eran mal recibidos sus servicios por parte de suegros iracundos, a veces con tiros **y otras con ciertos líquidos tibios.**

Alguna vez un señor, arrepentido por un desliz, le llevó serenata a su indignada esposa y comenzó con el bolero "Si acaso te ofendí", a lo que la señora, con gran agudeza, reaccionó de inmediato asomándose a la ventana y pidiéndole al trío que se acercara, y enseguida **le ordenó que se volteara a cantarle al esposo** "Qué cosas te hice yo". Aquello fue memorable, decía, una pareja enfrentada a duelo de boleros con un final feliz, como era de esperarse.

En la década de los setenta una serenata de hasta cinco canciones se negociaba a un precio alrededor de los ochenta mil pesos, aunque pareciera caro para entonces, la emoción que daba esa experiencia y los posteriores beneficios bien lo valía.

Entre aguardientes y arpegios no existía mal de amores que resistiera la embestida romántica de una buena serenata. Es una lástima que en los tiempos modernos esta deliciosa tradición se vea sustituida por el vallenato a todo volumen con el equipo de sonido del carro estacionado frente a la casa, o vía Skype.



1

COMPRA

2

PAGA

3

NOSOTROS TE
LO LLEVAMOS



Pide Tu Domicilio Al



595 6489

**ó a través de
WhatsApp**



318 2047090

FDS

FUERA DE SERIE

Nuestra Colección de Septiembre "INTECTUAL CHIC" fue creada en la tendencia "El pensador", la cual está impulsada por una nueva era de ilustración, donde las ideas y el intelecto dan lugar a una nueva apreciación del diseño y la artesanía. Para los textiles, las referencias históricas se fusionan con hilos y acabados modernos, mientras que los nuevos clásicos poseen un carácter sereno y sobrio, con rayas universitarias, cuadros clásicos y diseños conservadores que se inspiran en las bibliotecas y el aprendizaje.

Los cuadros Príncipe de Gales elegantes y remilgados, los estampados pata de gallo pequeños y los cuadros superpuestos en mezclas clásicas se inspiran en los colores de los espacios interiores cálidos de madera y en los libros forrados en cuero. Las rayas universitarias siguen las convenciones del estilo universitario clásico, con rayas marineras y de corbata sedosas que ofrecen una sensación de elegancia. Los colores se inspiran en los tonos desvaídos y polvorosos de los libros forrados en cuero y los textiles.

Esta historia es bastante refinada y se inspira en el estilo clásico de bibliotecaria.



FDS
FUERA DE SERIE



Visítanos:
L. 1-79 Prados del Norte

SHOP ONLINE
FUERADESERIE.COM.CO

[fueradeserie.fds](#) [@FDSFueraDeSerie](#) [@fdfs_fueradeserie](#)

Pedida de mano

La tradicional pedida de mano, si bien no ha pasado a mejor vida, ha dejado de ser ese momento cumbre y asustador en el que la relación dependía de la aceptación de los padres de la novia a la idea de dar el siguiente paso hacia el matrimonio.

Hoy día, cuando la decisión de casarse llega a esa instancia ya ha sido más que tomada, curada y madurada por los novios a su libre albedrío, de tal suerte que el protocolo de consultar la opinión de los padres de ella termina por limitarse a refrendar lo acordado por la pareja y a desearle la mejor de las suertes en la vida que emprenderán juntos.

Hay que recordar que aquello era realmente angustiante, tanto para el novio como para la novia, porque era una especie de **examen riguroso a las condiciones económicas** de quien sería el esposo de la niña, y al tipo de trato que le iba a dar. Esas eran las grandes preocupaciones de los suegros. La primera cuestión obedecía a la necesidad de los padres de asegurarse de que el nuevo miembro de la familia no sería una carga más, un arrimado a la casa. Cómo y con qué la va a "mantener", eran las preguntas de rigor que se hacían abiertamente.

Por fortuna esos tiempos ya pasaron, muchas cosas han cambiado, sobre todo lo de "mantener" a la niña. Ahora la novia es una profesional perfectamente autosostenible en lo

económico, que hace rato no vive del bolsillo de su papi ni necesita, para nada, de un patrocinio masculino. Así las cosas, el interés no es otro que el



de asegurarse de **que no sea el marido quien termine "recostado" a la niña.**

La otra gran preocupación, sobre la que se indagaba en el momento de la pedida de mano, era acerca del buen trato que le daría el esposo a su mujer. Esto, que era quizá lo más importante, no se conocía o adivinaba bien porque no existía la familiaridad que hoy día existe entre los novios y sus

padres, la distancia que existía cubría con un velo de misterio el carácter del pretendiente. El novio sentía y sabía que con la pedida de mano adquiriría un compromiso monumental, una cosa era hacerle promesas alegres a la novia y otra muy distinta a sus padres.

En los tiempos que corren, yernos y suegros mantienen relaciones de camaradería, han salido de excursión juntos y han convivido con una frescura que resultaría pecaminosa a los suegros de hace medio siglo.

De manera que la famosa pedida de mano se da en realidad es en privado, cuando el novio le obsequia el anillo de compromiso; si ella está de acuerdo y le da el sí, ya no hay opinión de suegros que valga. Lo que luego se hace en casa de los padres es un mero acto protocolario de refrendación de la decisión por parte de ellos, y de socialización de la misma ante el resto de la familia y amigos más allegados, es un acto social de **reconocimiento e integración de las familias de los dos contrayentes.** Para esto se estila una especie de coctel o copa de vino y un par de breves discursos en los que los consuegros exaltan las virtudes de sus respectivos hijos y le dan la bienvenida al nuevo cónyuge a cada familia.

Se le recomienda al novio no beber más de dos whiskies en esta ceremonia familiar, casos se han visto en los que los nervios del momento hacen incurrir al novio o a uno de los suegros en excesos etílicos que terminan por dar al traste con el proyecto de boda por alguna indiscreción o abuso de franqueza..

*Aplican términos y condiciones.



En **Septiembre**
"Recargate" con
Cupido



Amor y Amistad

*Sábado 29
de Septiembre*

✓ Te invitamos a participar de nuestro evento "Amor y Amistad",
tendremos Coctel de bienvenida, Cena Especial, Música en Vivo y El espectacular
"BOTÍN MILLONARIO"



www.diversionesdeloriente.com



Síguenos: @grancasinoparis

Cúcuta, Norte de Santander
C.C UNICENTRO/ local 164 - 165
166 - 167



Autoriza
Coljuegos

Amor mío,

En materia de amor ya nada es como antes, quizás la intensidad del sentimiento sea el mismo que experimentaron nuestros abuelos y bisabuelos, pero la manera de expresarlo sí es, definitivamente, muy distinta. Ahora uno se pregunta ¿cómo se formalizan en estos tiempos las relaciones?

Como decíamos en una edición anterior, ya nadie dice cosas como: ¿quieres ser mi novia? Tampoco, menos, se pide la mano de la amada, las parejas cada vez se casan menos con pompas nupciales, ni siquiera contraen ante notario en ceremonia civil, no portan anillos de compromiso. Todo eso entró en desuso y amenaza con estar en vía de extinción. Toda una tragedia.

Un mal día las relaciones resolvieron comenzar a volverse volátiles, sin ningún anclaje, entonces nos acostumbramos a lo rápido y perecedero que es todo lo demás. **Le tememos al compromiso y a dejar huella.** Ahora los "te amo", los "te quiero" se dicen en forma clandestina, el amor para siempre tiene una vigencia más corta que un yogurt. El uso excesivo del Facebook para la exhibición desmedida de fotos con grandes sonrisas y estados de ánimo en plenitud son ahora la forma de mostrar nuestra felicidad en pareja, aunque, lastimosamente, cuando es así aireada públicamente, resulta muy efímera. El Facebook es el reflejo de las nuevas formas de demostrar nuestro amor (y odio, también). Ya nadie escribe cartas de amor porque piensa que al hacerlo corre el altísimo riesgo de **dejar rastro** y prueba de un compromiso de amor adquirido, y eso les resulta una pesada carga.

Algo tenemos qué hacer, no podemos ser tan indolentes ante la agonía de la más bella costumbre de expresar los sentimientos, no puede ser posible que la carta de amor sea remplazada por el lacónico e impersonal "TQM" de los chats por whatsapp o messenger. Es preciso rescatar la carta de amor porque es la manera más elevada de decir quiénes somos. La forma en que escribimos revela fielmente cómo pensamos y cómo somos, por eso **hay que volverla requisito indispensable** para escudriñar el alma de los amantes, para evaluar y ser evaluados.

Una carta de amor debe tener forma y tener fondo. Con la forma mostramos nuestra cultura y educación, exhibiendo algún dominio del idioma y cierta riqueza del vocabulario, buena sintaxis e impecable ortografía (resulta imperdonable una misiva de amor con errores ortográficos). Con el fondo podemos hacer de nuestra carta todo un poderoso misil a la línea de flotación del corazón de la destinataria, haciéndola irremediabilmente naufragar en nuestros brazos.

Piense por un instante en la emoción que a usted le produciría recibir una carta de amor de esa persona que tanto le atrae, de seguro eso le haría muy feliz. Pues de igual forma sucedería en sentido contrario, usted puede lograr un efecto de veras mágico cuando envía una carta. Haga el ensayo, envíe alguna vez una carta de amor y observe la reacción que esto provoca.

Las esquelas de amor iban perfumadas con una sutil fragancia que refrescaba la memoria de nuestra presencia. Las damas, detallistas ellas, rociaban el sobre con un fino atomizador de suaves esencias de Estée Lauder o Chanel Nº5 y, a veces, adjuntaban dos o tres cachumbos (cabellos rizados), mientras los caballeros incluían, como anexo, algún pétalo de rosa. Por ello, cuando los amores terminaban se procedía al protocolo de **la devolución de cartas, fotos y pelos**, todas ellas en un atado asegurado con cinta roja si ella quería dejar la puerta entreabierto para una futura reconciliación, o con una ordinaria pita de cabuya si se terminaba con desprecio.

Pocas cosas producen tanta desazón o tanta risa como releer las tonterías y ridiculeces que escribimos en esos estados de arrobamiento del alma y de inconsciencia total en los que caemos cuando entramos en profundo enamoramiento. Pero que esto último no lo desanime, no hay manera más emocionante y deliciosa de hacer el ridículo. Además, la sociedad y el mundo entero se confabulan para tolerarnos con gran generosidad esos momentos de insania mental cuando ellas sienten maripositas en el estómago y los hombres un hormigueo por todas partes.

Una buena carta de amor es literatura pura. En ella son permitidos y hasta bien vistos todos los retruécanos posibles, todas las metonimias, los sinécdoques, las hipérboles y las metáforas, las anáforas, las aliteraciones, las alegorías y los epítetos, las onomatopeyas, las sinestesias, los pleonasmos, los perífrasis, las epopeyas, las prosopografías y los polisíndeton que encuentre. En fin, como dice un bello bolero, aunque sean tonterías, **escribeme, escribeme.**



Unibodas

TU SUEÑO HECHO
· REALIDAD ·

*Cásate
haciendo historia,
cásate en
Unicentro*

SÓLO INSCRIBE TU BODA EN EL
PUNTO DE INFORMACIÓN, NOSOTROS
NOS ENCARGAMOS DE QUE SEA
INOLVIDABLE



Unicentro
CUCUTA
Centro Comercial
Un mundo sin fronteras

f UNICENTROCUCUTA

@UNICENTROCUCUTA

CCUNICENTROCUCUTA



WWW.UNICENTROCUCUTA.COM

Efecto ancla

(Anchoring effect)

En el distrito financiero de Manhattan, Nueva York, donde trabajan los ejecutivos de más altos salarios del mundo, hay un pequeño restaurante llamado Don Wagyu que abrió hace menos de dos meses y ya se hizo muy famoso por tener un sándwich que cuesta US\$180, precio exorbitante aún para estos mega asalariados. Eso hizo que todo el mundo comenzara a hablar de él y sintiera la curiosidad de averiguar todo acerca de sus ingredientes y modo de preparación. Se supo entonces que se hace con carne traída desde una pequeña granja en Japón, donde se cría en exclusiva esta raza de ganado - Wagyu - que da el nombre al restaurante.

Pero lo interesante del asunto no son los atributos de la raza, cuyo engorde es más lento que las demás, ni la delicia de la carne. Lo que de veras ha llamado la atención es el extraordinario y veloz resultado de lo que en la psicología del consumidor se conoce como efecto ancla, que consiste en mostrar una información inicial sobre algo que resulte contrastante con el resto de la información disponible. Así las cosas un producto en particular -en este caso un sándwich de US\$180- hace que las personas se fijen en otros productos de menor precio que hay en la carta.

De hecho este restaurante tiene solo tres opciones de sándwich: US\$25, US\$80 y US\$180. Según el efecto ancla las personas terminarán comprando más sándwiches de US\$25 que de US\$80 y US\$180, pero eso no quiere decir que el de US\$25 sea, en realidad barato. Lo es, pero solo en la carta del restaurante.

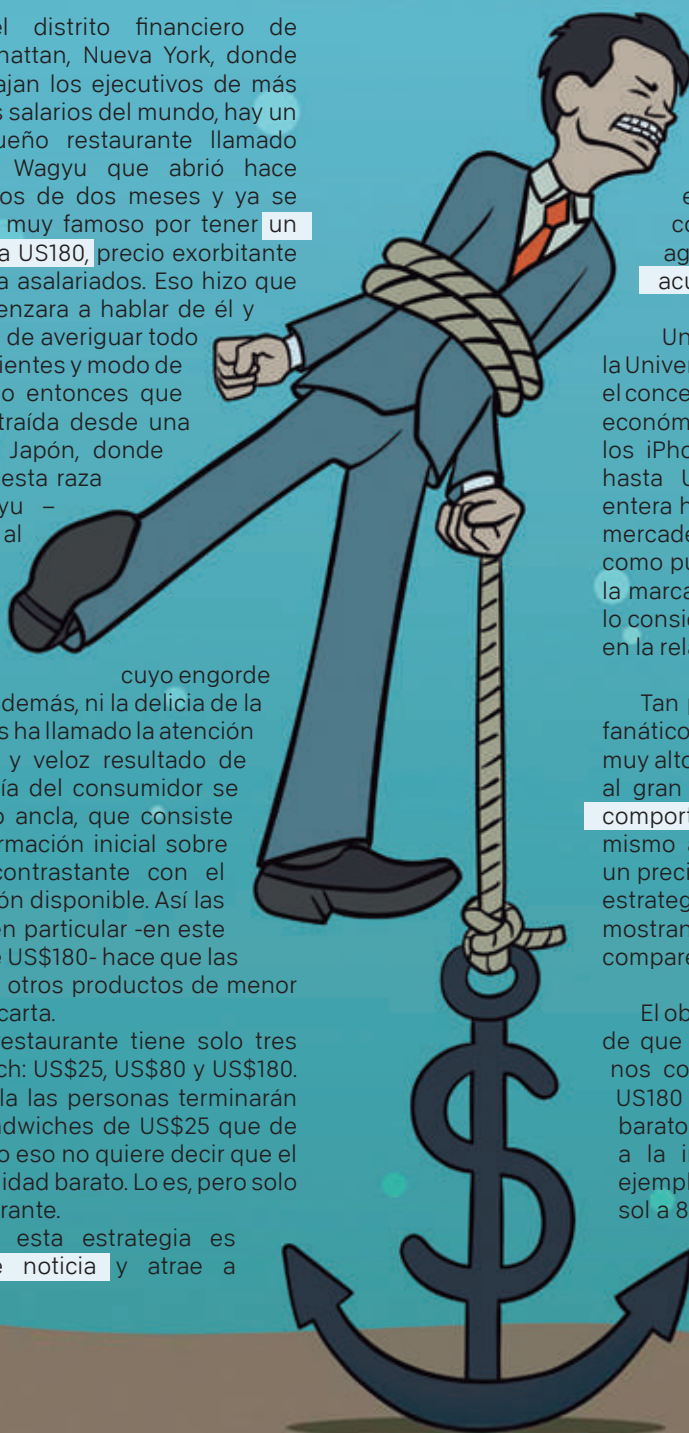
El beneficio de esta estrategia es múltiple: se vuelve noticia y atrae a

muchos clientes curiosos, vende muchos sándwiches de US\$25 - lo que es su objetivo principal -, y, además, vende uno que otro de US\$180 a los esnobistas que no faltan en ninguna parte. El fundamento de esto es la experiencia comprobada de que cuando comenzamos una negociación de manera agresiva por lo general llegamos a un acuerdo ventajoso para nosotros.

Un investigador de negocios y economía de la Universidad de Queensland, para explicar mejor el concepto utiliza el ejemplo del comportamiento económico de los consumidores fanáticos de los iPhone, quienes están dispuestos a pagar hasta US\$1.800 luego de pasar una noche entera haciendo fila para comprarlo. La gente de mercadeo de Apple pone un precio inicial tan alto como puede para que las personas fanáticas de la marca sean los primeros en adquirirlo porque lo consideran parte de su identidad y no reparan en la relación costo/beneficio.

Tan pronto se ha aplicado la estrategia y los fanáticos ya tienen el último iPhone a un precio muy alto, Apple dirige su atención y baja el precio al gran mercado de personas que tienen un comportamiento aspiracional y desean tener el mismo aparato que compraron los primeros a un precio exagerado. Otra forma de desarrollar la estrategia es crear temporadas de descuentos mostrando el precio full para que el cliente compare y aprecie el beneficio.

El objetivo es generarle al cliente la sensación de que está obteniendo una ganancia cuando nos compra. Cuando vemos un sándwich de US\$180 seguramente encontraremos que es barato el de US\$25. Esta estrategia igual funciona a la inversa, hagan la prueba cuando, por ejemplo, en la playa les quieren vender gafas de sol a 80 barras y usted les hace una oferta de 5 barritas. Ensayen a ver cómo les va y nos escriben contando el resultado.



COMFAORIENTE
50 AÑOS

1968 - 2018

VIGILADO SuperSubsidio

PUBLICACIÓN COMERCIAL



Omar Pedraza
Director Administrativo

“ComfaOriente es sinónimo de bienestar”



Éxito total en las conferencias realizadas para los afiliados en Ocaña y Pamplona en el marco de los 50 años de ComfaOriente: Sonríe, todo está Bien, a cargo de Juan Manuel Correal “Papuchis”.

Omar Javier Pedraza Fernández siempre supo que su filosofía de vida era servir. Y encontró el lugar ideal para hacerlo desde la dirección administrativa de ComfaOriente, una de las empresas que más jalona en Norte de Santander el bienestar y la calidad de vida de las familias, especialmente las de escasos recursos. En el 2018 la caja de compensación familiar cumple 50 años de servicio ininterrumpido.

Han sido 8 años al frente de la corporación, y Pedraza sabe que liderar una gran empresa de función social requiere de mucho tiempo de trabajo. “Siempre agradezco a mi esposa y a mis hijos por estar a mi lado. A todos los colaboradores en ComfaOriente mi respeto y reconocimiento”.

Ola naranja



Por: Luis Raúl López M.

Sabemos que en estos tiempos de la sociedad del conocimiento los países ricos no son los que tienen más fábricas y obreros produciendo manufacturas, sino aquellos que producen "mentefacturas", o sea aquellos productos y servicios **basados en la propiedad intelectual**, vale decir, aquellos que cada vez registran más patentes de creación (inventos). Por supuesto dentro del universo de patentes las hay de gran contenido científico y tecnológico, como las relacionadas con medicina y bioquímica, con electrónica y desarrollo de nuevos materiales, pero, igual, existen muchas otras de menor complejidad pero de mayor cobertura de mercado por ser accesibles a todo el mundo.

Estas últimas constituyen un modelo conocido como 'Economía Creativa', o "Economía Naranja", el cual se basa en la generación de riqueza a través del talento, la conectividad y la calidad académica disponible en las regiones. Estos tres elementos, concentrados en una ciudad, la hacen altamente competitiva y atractiva para la inversión. Es lo que sucede, por ejemplo, con Medellín, en Colombia, Buenos Aires en Argentina, o Monterrey en México, donde la vigorosa presencia de empresas del sector de la economía naranja no

solo generan una inmensa cantidad de empleos sino que dan soporte a la gran industria manufacturera tradicional.

Tal como sucede en la gran industria manufacturera, en la mentefacturera se forman clusters en función del relacionamiento que tienen las empresas según su línea de producto o servicio. Como el que agrupa las editoriales, los libros, las revistas, los periódicos, todas las artes gráficas, la literatura, las bibliotecas, productos audiovisuales, el cine y la televisión. Todas ellas comparten diseñadores gráficos, expertos en marketing digital, influenciadores en redes sociales, ilustradores, libretistas, escritores, guionistas, periodistas, en fin, un sinnúmero de profesionales, técnicos y tecnólogos que tienen como trabajo generar cada vez más y más valor agregado. Lo mismo pasa con el cluster de la moda y el diseño, con el de ecoturismo y deportes, con el de las artes visuales y escénicas, las artesanías, el desarrollo de software y aplicaciones, la arquitectura de ingeniería de cálculo y

la publicidad, entre otros.

El presidente Duque, cuando trabajaba en el BID escribió su libro "La economía naranja: una oportunidad infinita", en el que plantea cómo este sector ofrece grandes oportunidades gracias a la revolución digital y al desarrollo de la tecnología, al tiempo que presenta menos riesgos que otros mercados ya que no es volátil.

Se le dice Economía Naranja porque **este color siempre se asoció con la cultura, la creatividad, el entretenimiento, la extroversión y la identidad** (los egipcios hace miles de años decoraban sus jeroglíficos con rejalar, que es un pigmento de ese color). En India, el 'chakra naranja' es el abdomen. Esta parte del cuerpo es el centro creativo del individuo. Fue el BID la entidad que 'pintó' de naranja al valor agregado que generan las industrias y empresas culturales.

Cúcuta, por su ubicación distante de puertos, está obligada a desarrollar la economía naranja para impulsar la generación de empleo, es imposible depender de la venta de commodities como el carbón o de productos pesados como la arcilla, donde más del 80% de su precio se va en pago de transporte. La alcaldía y la Cámara de Comercio deberían liderar un plan de fomento de las empresas del sector naranja. Acá hay talento, hay universidades, hay con qué estructurar algo bien interesante.



decoespacios

Cortinas - Persianas - Diseño Interior
diseñamos tus sueños



Te ofrecemos:

- Persianas, cortinas manuales y motorizadas.
- Toldos, sombrillas manuales y motorizadas.
- Papel tapiz y decoración para paredes.
- Mobiliario comercial y para el hogar.
- Diseño de interiores.
- Acabados arquitectónicos.

¡Sus persianas a domicilio!

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

Ocaña / Col. Telf. 3162240342 / 3123786299



decoespacios1



@decoespacios3



Decoespacios

La pesadilla de los viajes internacionales



Por: América Guerrero

@adeamame

@adeamame

Viajar es uno de los más grandes placeres que cualquier ser humano puede darse, pero esta aventura puede tener sus malas pasadas y debes estar preparado.

En los largos vuelos internacionales son dos los peores escenarios por los que podrías pasar:

1. Perder algún vuelo de conexión. Es cierto que resulta más económico tomar la opción con más escalas que un vuelo directo a tu destino final, también lo es que a veces es obligatorio hacer diferentes paradas. Lo más inteligente que puedes hacer en estos casos es tener el tiempo necesario para perderte libremente en grandes aeropuertos en los que quizás nunca has estado antes, hasta lograr dar con tu puerta de embarque, pasar por migración y tal vez tomar, comer o ir al baño antes de iniciar la travesía de nuevo.

Igual puedes perder el vuelo por condiciones externas, como el clima que retrasen tu aterrizaje, o alguna demora en tu vuelo anterior. La mayoría de las veces, si no llegas a tiempo a tu próximo vuelo, la aerolínea busca la manera de solucionarlo y te reubica en el próximo avión siempre y cuando hayas comprado toda la ruta con ellos, desde el punto de partida

hasta el destino final, ya que si compras pasajes con diferentes empresas es muy difícil que respondan unos por el error de otros, y debes pagar pasajes con los que no contabas en tu presupuesto. También es probable que no salgan vuelos más tarde, dependiendo de tu destino. Así que lo más recomendable es organizar tu horario de vuelo con tiempo de sobra para evitar esos inconvenientes.

2. Perder tu equipaje. Al ser viajes tan largos, en los que probablemente debes subir y bajar de avión al menos una vez, la pesadilla del equipaje extraviado puede hacerse realidad, pregunta desde tu primer check-in si debes retirar tu equipaje en alguna ciudad, aunque en la mayoría de los casos ellos se encargan de hacerlo llegar directo, algunas veces deber registrar tu número de equipaje cada vez que tomes el siguiente destino, no temas preguntar, es mejor hacerlo antes que llegar a tu lugar final y darte cuenta de que tu equipaje no está.

Si al llegar no ves tu equipaje dando vueltas por la banda giratoria dirígete enseguida a asistencia de equipaje con todos tus boletos a mano y el ticket de tu maleta, es la única forma en la que ellos pueden ayudarte a

ubicar tus pertenencias, no salgas del aeropuerto sin un número de reporte y la información necesaria para que te contacten y para tú contactarlos.

Las empresas suelen tener una política de **21 días para ubicar tu equipaje**, pero en la mayoría de los casos suslen c tener respuesta en 5 o 7 días, ten en tu equipaje de mano siempre ropa interior, alguna camisetas y sweter, lo esencial para sobrevivir mientras llegan el resto de tus cosas. Al llegar a tu lugar de hospedaje entra en la página de contacto, revisa que tu número de reporte sea el correcto e inmediatamente sube una lista de los ítems más relevantes de tu equipaje, para que al momento que la aerolínea consiga tu equipaje pueda asegurarse de que te pertenece, también es una forma de asegurar que tus objetos más preciados están a salvo o ellos deben responder por ellos. Las aerolíneas están acostumbradas a este tipo de contratiempos y siempre ofrecen una indemnización por ropa o artículos de limpieza que debes comprar mientras llega tu equipaje, pero para hacerlo válido debes guardar todos tus recibos y presentar una queja formal anexando cada uno de ellos.

El protocolo puede variar dependiendo de la empresa con la que viajes, así que infórmate bien para que luego no tengas dolores de cabeza, no tengas miedo de preguntar y aclarar absolutamente todas tus dudas, y sobre todo no permitas que situaciones como estas arruinen tu viaje, recuerda que es una aventura y siempre se gana experiencia. Suerte y Bon Voyage



**ROYAL
FILMS**
Compartiendo Emociones

ADQUIERE TU T.C.R. Y DISFRUTA DE LOS BENEFICIOS

Para más información, consulta términos y condiciones en nuestra página web. Si ya eres cliente royal no olvides renovar tu tarjeta.



**ENTRADAS A CINE
A PRECIO PREFERENTE**



**DESCUENTOS EN
DULCERÍA**



**CINE GRATIS
EL DÍA DE TU CUMPLEAÑOS**

Para más información, consulta términos y condiciones en nuestra página web.
Si ya eres cliente royal no olvides renovar tu tarjeta.



CONSULTA EL TELÉFONO
CORRESPONDIENTE DE TU CIUDAD
EN NUESTRA PÁGINA WEB.

*Consulta el valor de la reserva con tu asesor en línea.

SÍGUENOS EN
REDES SOCIALES



ClubRoyalFilms



RoyalFilms



**ROYAL
FILMS**
Compartiendo Emociones

INSCRIBETE EN NUESTRA WEB, **WWW.ROYAL-FILMS.COM**



ISAYES

CÚCUTA - C.CIAL UNICENTRO
LOCAL 1-60

3114905253

WWW.PIJAMASISAYES.COM

@ISAYESPIJAMAS



Amor y Amistad

Nos inspiramos en los que quieren regalar algo diferente



Camisa Naf-Naf
crudo crema y
pantalón negro con
taches en la bota
NAF NAF
local 1-21

Anillo en 2 oros italiano 18 kilates engastado
en piedras semipreciosas. Anillo en oro
18 kilates engastado en diamante natural
certificado. **Joyería Sharik local 1-25**



Stiletos negros en
charol con tobillera
regulable idéales para
complementar tus look.

**STUDIO F local
1-111**



Corte imperio con falda plisada
en silueta A, muy a la vanguardia,
presentan los principales colores de la
temporada combinables e infaltables
en el guarda ropa de cada mujer. Una
alternativa muy chic para lucir de
acuerdo a la ocasión de uso.

STUDIO F local 1-111



Rayas pepas y flores,
variedad de surtido
en texturas y diseños
exclusivos de nuestra
marca siempre a la
vanguardia de la moda.

THERESSE TELAS
local 1-03



Oferta Fibra Óptica Activa ya un plan de 10 Megs y recibe 20, un plan de 20 Megs y recibe 50 o un plan de 50 Megs y recibe 100. Nuevo Oferta Comercial Full Hogar Trío con los dos primeros meses gratis. - También tenemos Planes Full Hogar Trío con 51 canales HD desde 5 Megs. **MOVISTAR local 1-41**



Ahora los clientes de Fibra son **Clientes Black**.



Gratis
para planes
desde \$146.900



Gratis
Repetidor
Wi-Fi Baseport
para planes desde
\$146.900

Paga 10 Megs de Internet	Paga 20 Megs de Internet	Paga 50 Megs de Internet	Paga 100 Megs de Internet
Repetidor WiFi	Repetidor WiFi	Repetidor WiFi	Repetidor WiFi
M Play 54 canales en vivo	M Play 54 canales en vivo	M Play 54 canales en vivo	M Play 54 canales en vivo
M Tv (Plan Zafiro Plus, 135 canales) 84 canales SD 51 canales HD	M Tv (Plan Zafiro Plus, 135 canales) 84 canales SD 51 canales HD	M Tv (Plan Zafiro Plus, 135 canales) 84 canales SD 51 canales HD	M Tv (Plan Zafiro Plus, 135 canales) 84 canales SD 51 canales HD
Incluye 2 Decos HD	Incluye 2 Decos HD	Incluye 2 Decos HD	Incluye 2 Decos HD
Larga Distancia Nacional ilimitada	Larga Distancia Nacional ilimitada	Larga Distancia Nacional ilimitada	Larga Distancia Nacional ilimitada
Prefiero Fijo + Móvil	Prefiero Fijo + Móvil	Prefiero Fijo + Móvil	Prefiero Fijo + Móvil
\$129.900 Mes	\$146.900 Mes	\$203.900 Mes	\$248.900 Mes

Recibe
más Megs
por 12 meses
con la nueva
Fibra Movistar.

Celebra las fechas especiales, y has que estás sean inolvidables.

Regala un iHobby.

MAGAZING:

Color: Rustico

Medidas: 25x40cm

Capacidad de fotos

de 8 a 9 fotos.

FOTO MILENIO

local 1-62



Video juego simulador
Jurassic Park lo pueden
jugar niños y adultos .

HAPPY CITY local 1-51



Banana split Salsa
de fresa salsa frutas
chantillí cereza
banano 3 bolitas de
helado maní.

POPSY

local 1-109



Promoción iphone
8, 8 plus, iphone
X llévalo sin cuota
inicial y sin intereses
*Aplican condiciones y
restricciones.

CLARO BUIMON

local 1-02



Paella DIMAR



Por: Alenda Orozco

Dimar es una marca originaria de Cúcuta que ha incursionado con éxito en los mercados de Bogotá, Bucaramanga y, obviamente, local. Su propuesta gastronómica está centrada en la comida de mar, con especial presencia en centros comerciales. Ofrece una excelente variedad de opciones, entre los cuales destacamos la paella, la cazuela, la mojarra, la trucha, el salmón y las pastas.

Queremos compartir con los lectores de Unicentro Contigo la receta secreta con la que preparamos uno de nuestros platos estrella: la paella.

INGREDIENTES

Arroz Parbolizado cocido con color amarillo.
Chorizo
Guisantes (arveja) y pimiento rojo y cebolla en julianas, cebollita
Anillos de calamar
Camarón
Langostino
Palmito de cangrejo
Calamar Pota
Pescado blanco de temporada
Patacón
Vino Blanco de cocina.
Fondo de mariscos.
Pasta de Tomate
Aceite de Oliva Extra Virgen.

PREPARACIÓN

En un sartén ponemos a sofreír la cebolla, el pimiento, el chorizo - para que suelte gusto -, los guisantes. Seguidamente agregamos los mariscos (camarón, calamar, pota, y los trozos de pescado), salteamos todo y desglasamos con vino Blanco de cocina, fondo de mariscos, pasta de tomate. En este momento agregamos el palmito de cangrejo.

Cuando tenemos una mezcla homogénea de todo agregamos el arroz, que está previamente cocido y listo a recibir los sabores y jugos

de la elaboración de mix de mariscos, chorizos y verduras.

Salteamos todo el conjunto. Servimos coronando el plato con un langostino que hacemos a la plancha, con ajo perejil y sal, y acompañamos con un patacón gigante y crocante.

En la preparación de nuestra paella utilizamos productos de máxima calidad, aceite de oliva extra virgen, sabores con realce a mar, y con el gusto del chorizo, para comer en cualquier momento del día. Estamos en el Centro Comercial Unicentro, siempre dispuestos a servirles con calidad y calidez.



Calidad desde el comienzo
hasta el final





Soy Mario Hernández, mi lema es “la vida es una oportunidad”. Si tiene alguna sugerencia o queja se puede comunicar conmigo directamente.

Mario Hernández

*Tomado de Mall & Retail

El arduo trabajo desde temprana edad y la incansable lucha por alcanzar mis metas personales y profesionales son las que me permitieron llegar hasta donde he llegado hoy y todavía creo que me falta mucho camino por recorrer.

Hoy me siento muy feliz de festejar los 40 años de la marca Mario Hernández. Hemos trabajado juntos creando una marca orgullosamente colombiana, aprendiendo de nuestros errores y sobreponiéndonos a las adversidades. Gracias a todos ¡Seguimos para adelante!

Los anteriores mensajes en su cuenta de twitter y del conmutador de su compañía, son un reflejo del talante de este empresario santandereano nacido en Capitajeno. Estar pendientes

de los detalles de su organización durante los 365 días al año durante los últimos 40 años ha sido parte de su éxito. Se identifica con Steve Jobs por su perfección, se podría decir que cada uno de los 150.000 bolsos, las 10.000 chaquetas o los 50.000 zapatos que vende al año han pasado por sus manos y sus ojos.

Su vida es una verdadera lección de superación y emprendimiento. Es un líder con influencia en diferentes sectores del país, es columnista del Diario Portafolio donde por sus planteamientos semanales, marca la opinión en el empresariado colombiano. Es un filántropo, que con el premio Mario Hernández otorga becas para cursos de verano en el Instituto Europeo de Diseño (IED) a dos de los estudiantes de Diseño, Publicidad, Medios Audiovisuales u otras carreras afines. En 2010 este

“Artesano del Cuero” como se le conoce cariñosamente, fue elegido por la marca de whisky Johnnie Walker como parte de su campaña mundial “Walk With Giants” (Caminando con los Gigantes), una iniciativa que tiene como fin reunir a grandes personalidades mundiales que a través de sus historias de progreso personal lograron alcanzar importantes metas, convirtiéndose en ejemplos de superación y modelos a seguir por millones de personas alrededor del mundo. En 2012 fue premiado por la firma Ernst & Young como el “Emprendedor del año Máster”, por su larga y productiva historia de emprendimiento, a través de la cual ha impactado positivamente a sus colaboradores y al sector manufacturero del país.

Esta marca es sin duda, líder en el mercado del cuero a nivel global, es protagonista en las capitales

mundiales de la moda al competir con las mejores marcas de accesorios. De acuerdo al "Mapa de la Moda en Colombia" realizado por Mall & Retail, la compañía cerró el 2017 con unas ventas 42.922 millones en sus 60 tiendas nacionales y 17 internacionales en los mercados de México, Costa Rica, Panamá, Aruba y Venezuela.

Para la celebración de sus 40 años se lanzó la colección Missache, del gran diseñador Carlos Mario Osman, quien ha trabajado con grandes firmas como Armani, Christian Dior, entre otros. A juicio de Mario "Este diseñador colabora con M&H porque si quiero ser globalizado no puedo pensar localmente, debo tener un producto internacional."

En una de sus más recientes entrevistas Mario Hernandez deja algunas reflexiones sobre el futuro de la compañía y del papel del empresario: "Nuestro sueño es que M&H sea vista como la marca latina de productos de lujo, no hay una fábrica como la nuestra para este perfil en el continente. En Estados Unidos, México, Venezuela, Brasil, Perú y Argentina no hay una identidad como la que buscamos.



Además, somos muy económicos. El bolso de mariposas nuestro más caro vale \$1,4 millones y uno de Louis Vuitton vale \$12 millones y nuestra calidad que si no es igual, es mucho mejor" afirma el empresario.

Los planes de expansión hacia el futuro es explorar nuevas líneas.

"Quiero montar una cadena de tiendas de solo equipaje y morrales. La empresa nació comercializando equipajes de mano, hoy en día, vendemos un maletín de vez en cuando. Tenemos que empezar despacio, primero sería buscar diferentes locales, no necesariamente Bogotá como inicio".



JORGE OCHOA

CIRUJANO ORAL Y MAXILOFACIAL
UNIVERSIDAD EL BOSQUE
MASTERSHIP LASER
UNIVERSIDAD DE AACHEN ALEMANIA




- Bichectomía laser
- Estética facial
- Cirugía de maxilares
- Implantes dentales

 @jorgito8a
 310 343 8564
 joralex8a@gmail.com
 Cúcuta - Barranquilla - Bogotá

Punto de vista



Jaime Ricardo Marthey Tello es uno de los concejales más visibles del cabildo municipal, no sólo por su condición de presidente de esa corporación, sino por sus posiciones absolutamente independientes. Quisimos conocer su opinión acerca de algunos temas de ciudad.

¿En Cúcuta dónde hay mejores liderazgos, en el sector público o en el privado?

J.R.M./ los liderazgos están latentes en las personas, pienso que depende de las oportunidades que se brinden y también del entendimiento personal de nuestros derechos y garantías constitucionales, es posible acceder, empecemos por votar, es triste ver las cifras de abstención.

¿Cómo se dio su paso del sector privado al público?

J.R.M./ Se dio por una invitación personal hecha por el congresista Chacón, quien me buscó para que aspirara al concejo y me brindó su respaldo irrestricto, tanto en lo electoral como ahora en el desempeño de mis funciones, con el fin de tener absoluta independencia que me permita asumir posiciones de acuerdo con mi criterio y sin limitaciones de ninguna índole.

¿Cómo califica su grado de satisfacción o decepción con la cultura de lo municipal?

J.R.M./ **Lamentable** la apatía de muchos funcionarios y servidores que se conforman con la costumbre, pero no intentan ni siquiera hacer transformaciones que nos permitan superar las adversidades; hay que motivar liderazgos y participación de personas preparadas, con solvencia para manejar temas de interés común;

es posible asumir posiciones y defenderlas, la democracia hay que valorarla y explotarla.

¿A quién considera un concejal admirable en los últimos 20 años en Cúcuta?

J.R.M./ Más q nombrar un concejal me gustaría enaltecer el trabajo de quienes han llegado a la corporación a liderar debates y no solamente a votar. La política hay que verla como la oportunidad de hacer oír posiciones sin importar que se gane o pierda, las corporaciones de elección popular son la voz de quienes no tienen voz y allí deben encontrar su tribuna todos, por supuesto los ciudadanos que voten; por ello es importante participar y no dejar que pocos decidan por todos.

¿Es posible tener un concejo municipal de veras independiente?

J.R.M./ Si es posible, se necesitan 10 de 19.

¿Qué es lo que más le pide la gente a un concejal?

J.R.M./ Empleo; pero deben entender que eso no hacen los concejales, no tenemos esa competencia, deberían exigir siempre a cada concejal manifestar posturas que permitan mejorar las condiciones de vida.

¿Qué le impide a Cúcuta seguir un plan de desarrollo de largo aliento?

J.R.M./ La falta de voluntad política de los mandatarios de turno y dejar las oficinas técnicas en manos políticas.

¿Se siente que las últimas alcaldías de Cúcuta solo han tenido como propósito la exacción al pueblo (con altos impuestos y embargos, fotomultas, grupos élites, etc.) y no la proyección y prospección de la ciudad. Piensa lo mismo?

J.R.M./ Si, pienso que hay que cambiar la visión, todo no es dinero, deberíamos organizar la ciudad primero, para ello no necesitamos tanto cemento, sino más sentido social, mayor atención a las comunidades; Salud, deporte, emprendimiento, educación, ORDEN. Es un municipio muy limitado, 40 % de los contribuyentes cumple su deber con el fisco, creo que sería importante motivar al otro 60% mediante presupuestos participativos y veedurías que permitan ver en qué son invertidos sus recursos económicos, transmitir confianza y optimizar la hacienda pública, ello evitaría que los alcaldes busquen estos mecanismos de financiación que usted denuncia en la pregunta.

¿A raíz del cobro alegre del impuesto de valorización, los cucuteños se han vuelto expertos en el tema y ven cómo, por ejemplo, el elevado o deprimido del terminal de transportes es una obra que le corresponde a la concesionaria

San Simón y no se debe incluir en el paquete a financiar con ese impuesto. Esto quien lo vigila y aprueba?

J.R.M./ La valorización, es controversial por falta de conocimiento, la gente no lee la letra pequeña en los programas de gobierno de los candidatos a alcalde; de ahí viene la molestia y allí nació; hoy en día ese plan de obras está en proceso pero falta socialización con los contribuyentes que deben participar en la priorización, también deberían participar en los diseños a través de la academia, etc; hemos dado los debates al respecto. En cuanto al deprimido del terminal es tal vez la obra más necesaria hoy en día en materia vial, pues no tenemos un sistema de transporte público masivo como las grandes capitales, precisamente porque no hay una troncal (vía sin interferencias) que permita su articulación. La concesionaria San Simón debe dar explicaciones públicas al respecto,

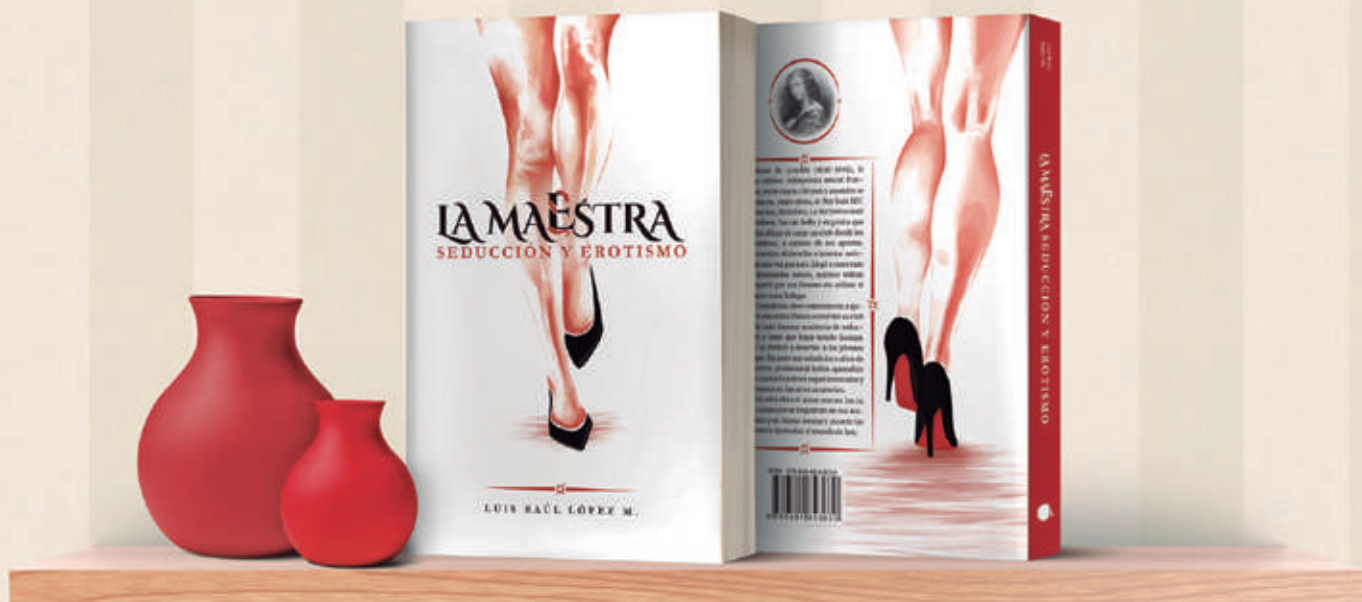
pues ellos asumieron la Diagonal Santander y la Libertadores como compromiso dentro su operación; esa concesión está en mora de ser revisada y que rindan informe de gestión; no le compete al concejo. El recientemente inaugurado intercambiador vial de Atalaya, fue financiado por el gobierno Nacional, sobre esa misma vía, finalmente es internacional; el nuevo gobierno debería hacer lo propio con esta obra del terminal y así disponernos a ser aptos para mejorar nuestro transporte público, tan importante para la competitividad y productividad regional.

¿Es complicado el futuro para una ciudad sin voto de opinión?

J.R.M./ Si, ojalá la gente despierte con esta crisis y asuma con responsabilidad el poder que tiene mediante el voto; fíjese Venezuela lo que perdió por su apatía y falta de compromiso.



Un libro



En este mes de amor y amistad salen las versiones impresa y digital de **La Maestra, seducción y erotismo**, segunda edición del libro sobre la vida de Anne de Lenclós (1620-1705), la más célebre meretriz francesa de todos los tiempos, quien tuvo como amantes al Rey Luis XIV, Mazarino, Richelieu, La Rochefoucauld y Moliere, entre otros. La mujer fue tan exquisita que se dio el lujo de crear un club donde, los socios sólo tenían el derecho a intentar seducirla una vez al mes. Llegó a tener más de trescientos asociados, a quienes su cuota de afiliación sólo les permitía

competir por sus favores, no se podía utilizar dinero extra como halago.

Cuando con la edad fue perdiendo sus encantos físicos, convirtió su club en la más famosa academia de seducción que se haya conocido en Europa, donde se dedicó a enseñar a los jóvenes aquellos trucos secretos que en muchos años de ejercicio profesional había aprendido con tantos hombres experimentados y virtuosos en las artes amatorias. En esta obra el autor – director de esta revista - rescata las 24 lecciones que se impartían en esa academia y en forma amena y picante las presenta ajustadas al mundo de hoy.

La primera edición se lanzó en la

feria del libro de Bogotá en el año 2006 bajo el nombre de Ninón, testamento erótico, y fue distribuida por Ediciones B en Colombia, Ecuador, Venezuela, Panamá y República Dominicana; esta segunda edición está en negociación con una editorial multinacional para su versión impresa y, además, estará disponible en forma digital a través de la plataforma de Amazon.

Con ocasión de la Fiesta del Libro del Cúcuta, habrá algunos ejemplares disponibles para el público en el stand N°3. Los interesados también podrán adquirirlo escribiéndonos a revista@unicentrocucuta.com o contactándonos en el 315 372 3790.



El amor
esencia de un
proyecto
que implica
servir

Los
Buenos
Somos
Más

► CROMANTIC



Llega a Unicentro Cúcuta una marca que genera pasión en la belleza colombiana por sus productos de alta calidad, en una experiencia de compra única, donde tienes la posibilidad de tocar, probar y jugar con los productos porque tú eres la protagonista.

En las 4 categorías - capilar, maquillaje, uñas y cuidado de la piel - encontrarás que nuestra esencia es el color. Contamos con un portafolio de productos que cubren todas las necesidades de nuestro clientes en cosméticos, manejando las mejores marcas: Physicians Formula, Elf, The Balm, Macadamia, Framesi, Not you mother, China Glaze, con la mejor relación precio y calidad.

Cromantic local 1-28



► Stars war



El presidente Donald Trump le pidió al congreso - y se lo aprobaron! - un presupuesto de ocho mil millones de dólares para la creación de la sexta rama militar de las fuerzas armadas norteamericanas: la fuerza espacial. Hasta ahora es un misterio su modo de operar, no se sabe si será en estaciones orbitales, si acompañarán y protegerán las exploraciones a Marte y otros planetas, si usarán rayos láser contra las naves enemigas y cuanto extraterrestre se les atraviese, pero la idea es que para 2020, año en el que termina el mandato de Trump, este cuerpo militar esté activo.

El asunto va en serio, ya el vicepresidente Mike Pence prometió en rueda de prensa "la creación de un grupo de soldados de élite especializados en el dominio del espacio". Este equipo se parecerá al Comando de Operaciones Especiales y contendrá personal de todas las ramas. Con esta noticia pueden descansar las milicias bolivarianas de Maduro, los norteamericanos andan entretenidos en otra cosa.

► A la brava



La implantación de las nuevas medidas económicas tomadas por el dictador Maduro en Venezuela constituye el más contundente paquetazo que haya sufrido el vecino país. Más duro, incluso, que el que recibieron los venezolanos el 18 de febrero de 1983.

Es inaudito que en pleno siglo veintiuno un gobernante pretenda domeñar las variables económicas a fuetazos, amenazando con enviar a la cárcel a quienes tengan alguna reacción distinta a la que él espera en un país que registra la más alta inflación de la historia, acompañada de la devaluación más brutal y el desmantelamiento total de su aparato productivo.

Los efectos se han hecho sentir de manera inmediata: desde la entrada en vigor del nuevo cono monetario se ha duplicado la cantidad de migrantes venezolanos, se estima que en dos años han salido 4.5 millones de personas, a ese paso se habrá vaciado un tercio de la población de ese país en el 2020.



ROAST BEEF

Comidas Rápidas

Express

*Ven a
Disfrutar el*
SUPER COMBO
TODOS LOS DIAS!

POR SOLO
\$10.000
PIDELO YA!

HAMBURGUESA ESPECIAL
+ GASEOSA 250 ML
+ PAPAS A LA FRANCESA

Desayunos
Almuerzos **DESDE \$7.000**
Comidas Rápidas



Calidad, sabor y tradición



Terraza Café
Local: 1 – 90A

**DOMICILIO
GRATIS**



Ojo Silencioso



Por: Carlos Alberto Suárez Aparicio

En julio de dos mil diez, el sudafricano Louis Oosthuizen, ganó el Abierto Británico de golf, superando por trece golpes al propio Tiger Woods, que por esos días, ocupaba la cúspide de este deporte. Fue una proeza atribuida a las artes del destino y de la suerte, pues con apenas veintisiete años, Louis Oosthuizen se llevó la Jarra de Plata que otorga ese torneo, sin antecedentes importantes para destacar en su incipiente carrera deportiva. En ocho años como profesional, apenas había ganado un torneo, el Open de Andalucía (España), y ni siquiera tenía reseña en la página del escalafón de la PGA Tour. En ese momento los medios y los expertos, atribuyeron el hecho a un indudable y literal golpe de suerte. Sin embargo tiempo después, se pudo comprobar que la disciplina del trabajo se había impuesto sobre la suerte. Detrás de la victoria **existía un secreto y bien guardado**, que fue el génesis de lo que hoy se conoce como «la técnica del ojo silencioso», a través de la cual, varios deportistas de elite, derrotan rivales y ganan competencias.

Louis Oosthuizen, reconoció que antes del Abierto Británico, se preparó con el psicólogo deportivo, Karl Morris, quien desarrolló la teoría del célebre «punto rojo», marcándolo en uno de sus guantes, con lo cual, aprendió a concentrarse sólo en la marca roja antes y durante su golpe. Parece elemental, pero no es tan simple.



Los psicólogos reconocen que "la focalización de la atención y el control visual son elementos importantes para la correcta ejecución de los movimientos y logro de la precisión que requieren diversos deportes".

Aunque tampoco es nuevo hablar del tema. Hace más de 25 años «la técnica del ojo silencioso», se viene estudiando como teoría en el desempeño de diversas disciplinas deportivas. El término como tal, se usó por primera vez en el estudio de los tiros libres de baloncesto, y en el saque y recepción en el voleibol. A la kinesióloga Joan Vickers se le atribuye la definición técnica de la teoría, a partir de la implementación de experiencias y estudios realizados dentro del ámbito académico. "Es una **fijación final o mirada de seguimiento** que se ubica en un lugar u objeto específico, en el espacio visomotor de trabajo, antes del inicio de un movimiento crítico" en otras palabras, se refiere al tiempo que transcurre entre la última fijación visual del deportista en un objeto y el comienzo del movimiento. Para elaborar estos estudios, se utiliza **un dispositivo de rastreo ocular** acoplado en la cabeza

del deportista. Este dispositivo registra literalmente todo movimiento de los ojos y proporciona una idea de dónde están mirando los deportistas. Y es que precisamente, a través de los ojos, el deportista acumula una gran cantidad de imágenes y secuencias directas y periféricas que en algunos casos, terminan por desconcentrarlo. Con esta técnica, se trata de afinar un punto en el cual fija toda su concentración, permitiéndole al atleta, activar un proceso mental más rápido como respuesta, asumiendo la acción de una forma más pausada, como si fuera capaz de pensar en cámara lenta en el momento definitivo de la competencia que afronta.

En muchos casos, los deportistas de elite gozan de esta capacidad, conseguida a través de años de entrenamientos y práctica competitiva. El asunto es que logran desarrollarlo sin ser conscientes de ello, y lo alcanzan, gracias a la concentración que les permite la madurez de la experiencia y el nivel competitivo basado en el talento innato.

Cada deporte posee unas características propias que demandan

determinado nivel y exigencia física, sin embargo se ha logrado identificar ya «la técnica del ojo silencioso» en deportes como el voleibol, el tenis, fútbol, baloncesto, hockey sobre hielo y tiro con arco.

«La técnica del ojo silencioso» es una herramienta de las muchas, que un deportista puede utilizar, pero se hace certera, de acuerdo a la exigencia de los entrenamientos, la calidad técnica, la experiencia y el talento natural del atleta, que son los que terminan otorgando el gran secreto del éxito deportivo.

Está comprobado que «La técnica del ojo silencioso» funciona mejor cuando el deportista está sometido a niveles de enorme presión. Esta técnica le otorga tranquilidad y concentración, suficientes para revertir resultados y ganar competiciones que prácticamente tenían perdidas. Basquetbolistas de gran nivel, tenistas de alta competencia, futbolistas de elite y golfistas del más alto escalafón, han reconocido que «La técnica del ojo silencioso» resulta un gran aporte en su desempeño profesional

Sharik
JOYERIA

- Oro de 18 Kilates
- Piedras preciosas y semipreciosas certificadas
- Plata Ley 925
- Acero dorado, plateado y rosa
- Nacional e Importado
- Joyas nuevas, exclusivas, certificadas y garantizadas.



Tecnología 3D CAD CAM

Jonathan Machuca
Gemólogo y Joyero Profesional

Joyería Sharik

C.C. Unicentro Local 1-25 tel. 581 8350
joyeriasharik@gmail.com

Joyería La Esquina de Oro

Calle 9 No. 6-20 C.C. Alejandria
local 1-163 y 1-164 Centro tel. 572 3227

Joyería Ventura

C.C. Ventura Plaza local 1-66 tel. 575 60 38 - 304 424 8432
joyeriaventuracucuta@gmail.com



Joyeria_Sharik



@Joyeria_Sharik



Grupo Empresarial Joyerías MacGar



JoyeriaSharik

Agosto

Disfrutamos todos los viernes diferentes melodías de viento como invitados tuvimos a Las Dayi Pineda, Banda Sinfónica Juvenil Colegio Comfanorte, Grupo Bienestar Institucional de la UDES y otros conciertos.



DAYI PINEDA



BANDA SINFÓNICA JUVENIL COLEGIO COMFANORTE



GRUPO BIENESTAR INSTITUCIONAL DE LA UDES



EXPOMILITAR

El Centro Comercial Unicentro se unió el 7 de agosto, a la celebración de los 199 años de la Batalla de Boyacá, con el tradicional evento EXPOMILITAR, donde rendimos homenaje a los héroes de la patria.



FUNDACIÓN CONSENTIDOS

El 14 de agosto tuvimos la grata visita de la Fundación Consentidos, donde vinieron a divertirse y pasar un rato diferente en nuestro Centro Comercial, disfrutando de nuestras atracciones, como lo son el parque de Happy City y la piscina de pelotas.



MÁS NIÑOS JUGANDO RUGBY

Nos vinculamos con la liga Nortesantandereana de Rugby, MÁS NIÑOS JUGANDO RUGBY donde se hizo la presentación oficial de los nuevos uniformes para la liga.



UNIAERÓBICOS MIÉRCOLES SALUDABLE

Con estos vientos de cambios, disfrutamos del relanzamiento de Uniaeróbicos Miércoles Saludable, donde disfrutamos Rumba aeróbica y gimnasia aeróbica musicalizada con el apoyo de IMRD.



CÚCUTA SOBRE RUEDAS

Unicentro es la vitrina más vendedora de la frontera, en solo tres días de feria se lograron ventas por más de 5 mil millones de pesos en la feria Cúcuta Sobre Ruedas. Anímate a realizar una gran feria en el centro comercial.



UNICOMETAS

Vivimos un festival en este mes de vientos de cambio llegan a Unicentro. Como es tradicional en nuestro centro comercial, el Festival de Cometas de Unicentro.



ROBERT FARID

Disfrutamos del lanzamiento musical y su primer sencillo "Esa Niña Bonita" ex participante de la voz kids Robert Farid.



**COLECTIVO DE ABOGADOS
VELASCO TARAZONA
S.A.S.**

ASEORIA LEGAL PARA EMPRESAS

**DERECHO LABORAL, PENAL, COMERCIAL, CIVIL, SEGUROS, Y
ADMINISTRATIVO CON GRUPO DE ABOGADOS ESPECIALIZADOS**

DEMANDAS CONTRA EL ESTADO

Acciones Contenciosas, Accidentes de Tránsito y Aviación, Falta de Señalización en Vías Públicas, Muerte y Lesiones de Civiles con Arma de Fuego de Dotación Oficial, Muerte de Policías y Soldados Regulares, Privación Injusta de la Libertad, Muerte de Reclusos, Perjuicios por Trabajos Públicos, Indemnizaciones, Nulidad y Restablecimiento del Derecho, Acciones Contractuales, Reestablecimiento del Equilibrio Económico del Contrato, Responsabilidad Civil, Responsabilidad Médica.

DICTAMENES PERICIALES EN: Indemnización de Perjuicios por Lucro Cesante y Daño Emergente, Pérdida de Oportunidad, Restablecimiento del Equilibrio Económico del Contrato, Conceptos en Derecho.

Consulta en nuestra página web y obtén nuestro portafolio de servicios

CII 22N # 18E - 65 Urb. Niza - Cúcuta
321 995 2610 - 301 775 1067 - 304 378 4122 - 594 4143
www.colectivodeabogadosvelascotarazona.com
velascotarazonaasociados@hotmail.com
velascotarazonaasociados@gmail.com

Septiembre pásala con nosotros

13 y 20

UNIKARAOKE

Todas las parejas son bienvenidas en Unicentro: novios, amigovios, amigos, esposos, arrochitos en bajo, hermanos, papás e hijos en fin, lo más importante es que estos dos jueves se adornarán con las mejores voces; los invitamos a hacer parte de nuestro UNIKARAOKE, un espacio para el nacimiento de nuevas estrellas. Para mayor información acérquese en el punto de información.



14

Viernes

TESOROS HÍDRICOS

El centro comercial tiene el gusto de invitarlos al lanzamiento de Tesoros Hídricos de Nuestros Páramos, un espectáculo lleno de arte, danza, música y artes visuales. Será algo inolvidable que no te puedes perder.



7 y 21

VIERNES DE SERENATA

Disfruta en el Centro Comercial Unicentro estos dos viernes, a las 6pm, de nuestras serenatas tropicales llenas de amor y romance, porque el amor y la amistad valen la pena expresarlos al ritmo de tu corazón.



29

UNIBODAS

En Unicentro cumplimos el sueño de los enamorados: los casamos! Como ya es tradicional en nuestro centro comercial, llega el evento más esperado por todas las parejas del Departamento, quienes en forma colectiva dirán SÍ QUIERO. Convierte su historia de amor en un cuento inolvidable. Insíbete en el punto de información y haz que lo maravilloso suceda.



8 y 15

SHOW DE BAILE

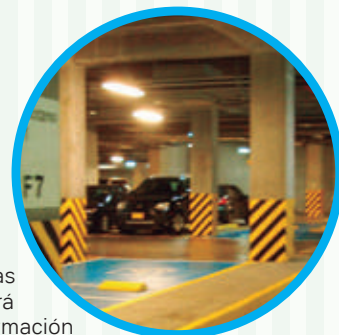
Ven y disfruta en familia estos dos sábados a las 5 de la tarde de los STARTS, las mejores parejas, para bailar salsa y bachata.



Todo el mes

JUEVES PARQUEADERO GRATIS

Ven y disfruta en el centro comercial Unicentro del mejor entretenimiento, la mejor moda para toda la ocasión y de la más variada gastronomía con exquisitas preparaciones. El parqueadero será gratis, registra en el punto de información tus facturas por un mínimo de 50 mil pesos acumulables todos los jueves. No aplica para Metro y los stands.



¡VUELVE LA FIESTA!
¡Vuévela a correr! 3K



TOUR
NOCTURNO
DE COLORES



Comfánorte

Donde queremos estar

VIGILADO SuperSubsidio

29
DE SEPTIEMBRE
5:30 P.M.

3
1

ESTACIONES
LLUVIA DE
COLOR

ESTACIÓN
FIESTA DE
ESPUMA

VALOR INSCRIPCIÓN

\$ 40.000

INCLUYE

KIT

TUJA / CAMISETA
PULSERAS NEÓN
LUX LED / MANDALA NEÓN
ANTIFAZ

SALIDA:
PARQUE 300 AÑOS
RUTA:
ECOPARQUE COMFANORTE

INFO: 5823455
EXTS. 470 / 456
3178936301

PUNTO DE PAGO:

CENTRO DE SERVICIOS Y
CENTRO DE PAGO
(AV 1 CALLE 9 EDIFICIO COMFANORTE)

TAQUILLAS DEL ECOPARQUE

¡TE ESPERAMOS!

Unicentro Más cerca de ti

LIBRERÍAS

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

BELLEZA Y ESTÉTICA

1-04 Ann Chery.....587 0904
1-05 Color King.....578 3138
1-46 Styles Kids.....587 4733
1-74 Cortella.....579 3150
1-83 La Riviera.....581 8369
1-87 Botica De La Piel.....587 2258
1-28 Cromantic.....5818404

DROGUERÍA

1-61 Droguería Inglesa.....587 7108

CALZADO BOLSOS Y MARROQUINERÍA

1-18B Regina Cueros.....587 2895
1-23 Spring Step.....587 1098
1-33 Totto.....587 0984
1-37 Adriangela.....587 4053
1-39 Planeta Store.....579 8868
1-58 Evacol.....587 2531
1-63 Bosi.....581 8359
1-75 Cueros Vélez.....581 8332
1-77 Calzatodo.....579 6971
1-91 Mario Hernández.....587 7744
1-92 Mussi.....594 3389
1-94 Yolanda Gutiérrez.....587 5864
.....315 351 6152
1-95 Bata.....581 8382
1-113 Super Cueros.....581 8342

JOYERÍA Y ACCESORIOS

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

ROPA INTERIOR, PIJAMAS Y TRAJE DE BAÑO

1-11 Touche.....587 4134
1-36 Onda de Mar.....587 7670
1-60 Isayes.....581 8976
1-115 Lili Pink.....581 8438

ROPA PARA DAMA

1-07 ELA.....595 6007 - 595 6006
1-16 Zareth.....581 8675
1-21 Naf Naf.....581 8476
1-79 FDS.....587 0515
1-85 Esprit.....587 5886
1-111 Studio F.....581 8477 - 581 8344

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

1-08 Totto Tú.....587 0767
1-44 Baby Shower.....594 3251
1-59 Off Corss.....579 1782
1-80 Bubble Gummers.....320 790 9415
1-98 Mic.....587 9087

ROPA UNISEX

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

ÓPTICAS

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

TEXTILES

1-03 Theresse Telas.....311 230 0927
.....316 874 3208

HOGAR Y DECORACIÓN

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

ENTIDADES FINANCIERAS

1-29 Giros & Finanzas.....581 8815
1-47 Banco Caja Social.....581 8803
1-110 Banco De Bogota.....581 8480
1-116 AV Villas.....595 6392
1-117 Davivienda.....582 8881
1-123 Bancolombia.....581 8400

CASINO

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

TELECOMUNICACIONES

1-02 Claro Buimon.....594 3180
1-26 Meyer Móviles
1-41 Movistar

TECNOLOGÍA Y FOTOGRAFÍA

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

DIVERSIÓN Y JUEGOS

1-51 Happy City.....587 00 72

JUGUETERÍA

1-119 Pepeganga.....581 8406

HELADERÍAS

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

CINE

1-50 Royal Films.....581 8532 - 316 7411860

PLAZOLETA DE COMIDAS

1-99 El Corral.....317 434 8523
1-100 Restaurante Dimar.....589 6859
1-101 Londeros.....581 7550
1-102 Presto.....581 8333
1-103 Los Arrieros.....581 9095
1-105 Puerto Seguro.....581 8319
1-106 Frisby.....314 582 4658
1-107 La Mazorca.....581 8347
1-108 Zirus Pizza.....579 1349

TERRAZA CAFÉ

1-88A Subway.....587 6060
1-88B Sofi Creps.....578 2050
1-89A Juan K.....581 3555
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.....589 68 64 - 310 482 5078

HIPERMERCADO

1-00 Metro.....582 8600

PROTEGER



COLOMBIA ES NUESTRO COMPROMISO

Protección y experiencia, no es fácil sumar estas dos cualidades. En Fortox llevamos 40 años sumando experiencia, pasión y vocación para dar lo mejor de nosotros por su seguridad.

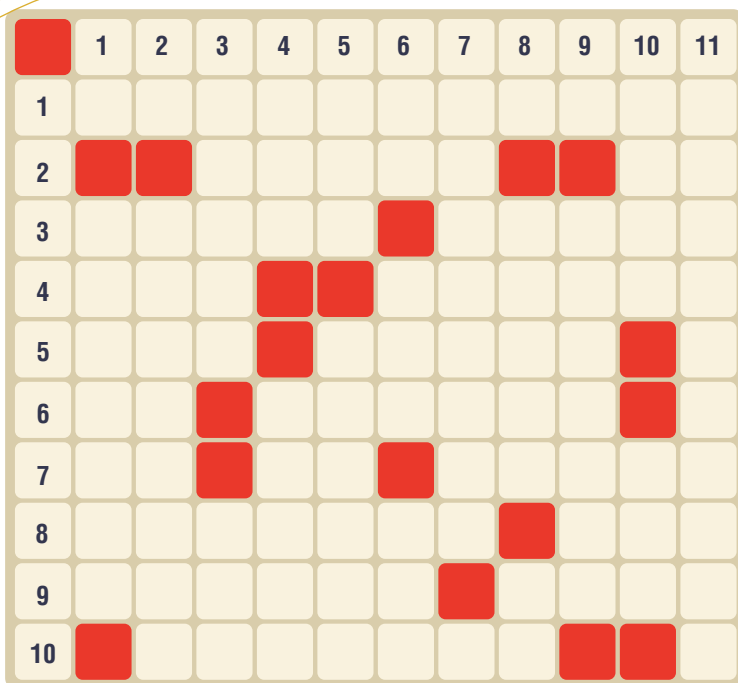
› Consultoría › Seguridad de instalaciones › Seguridad de personas
› Seguridad de productos › Seguridad electrónica

fortoxsecurity.com

Barranquilla: (5) 385 4969
Bogotá: (1) 747 7878
Bucaramanga: (7) 697 6753
Buenaventura: (2) 297 8607

Cali: (2) 487 4747
Cartagena: (5) 693 2426
Chía: (1) 369 4400
Cúcuta: (7) 595 5960

Ibagué: (8) 277 1324
Medellín: (4) 604 8718
Manizales: (6) 895 6892
Pereira: (6) 340 1290



Por: Luis Emigdio Guerrero R.

HORIZONTALES

1. Debemos tener el mejor frente al nuevo gobierno, sugiere la Dirección General de Unicentro.
2. Color del pelaje de algunos caballos. Uno de los dígrafos del castellano.
3. Pequeñísima parte. Accesorio del cuarto de baño, muy usado por las señoras.
4. Escuela hindú de meditación para lograr el despertar espiritual. Hombre tranquilo, apacible.
5. Río tolimense, desemboca en el río Magdalena. La orilla del plato.
6. A este faro le robaron las vocales. Apellido de excelente jugador de la selección uruguaya.
7. Repetido, duerme al niño. Primitiva moneda romana. Niña muy inteligente y aplicada.
8. Personaje muy experimentado. El "papa" de James Bond.
9. Lugar cubierto por la nieve. En el rugby un gol, al revés.
10. Siempre buscamos la media.

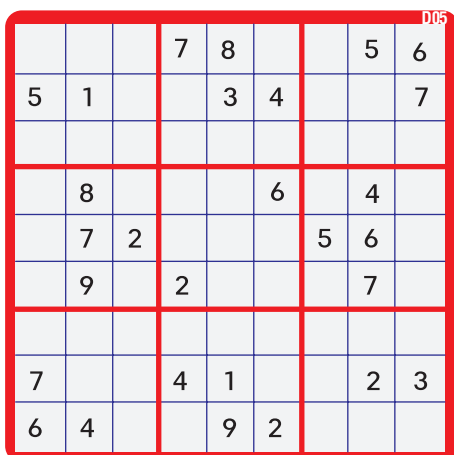
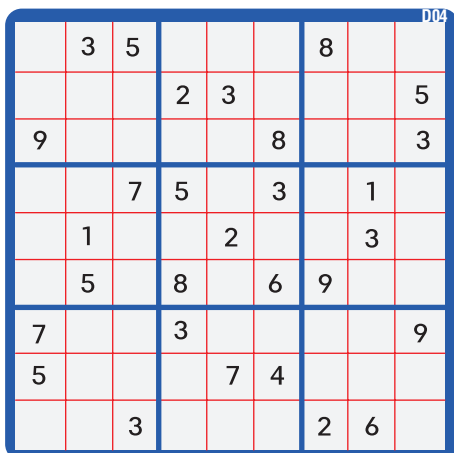
VERTICALES

1. Oro rojo de la gastronomía.
2. Petróleos de Venezuela.
3. El pajarillo canta aguda y sostenidamente. Nuestra primera mama.
4. Roedor muy apetecido en Nariño, al revés. Es la afición a la cinegética.
5. West, famosa actriz de los años 30. Ya no es soltera.
6. Estar a la moda. Sociedad de Áulicos Venezolanos. Habilidad, destreza.
7. Nuevo apellido del bolívar de Maduro.
8. La mamá de Constantino VI. Apócope de padre.
9. Estado de alteración mental, acompañado de gran excitación e intranquilidad.
10. Hilo de hebras poco torcidas. Producir frutos la tierra.
11. Cerro donde nace el río Pamplonita, cerca de Pamplona.

SOLUCIÓN ANTERIOR

HORIZONTAL: Redivivos. Divino. Jo. Galos. Dimar. Ato. OE. IDR. Narciso. Seo. Vi. Om. Avente. Caos. Lata. Cs. Ch. Maorí. Metro. Atmosferas. **VERTICAL:** Ragonvalia. Traviata. Dólar. Tote. Ino. Naam. Vis. Mo. Vi. Censo. Video. FMS. Ido. Os. EE. Mismo. TR. Jade. Acra. Corronchos.

SUDOKU



Nos escriben

Marido por suscripción

La forma en que titulan todos los artículos es muy chévere, la diagramación y las fotografías que ilustran los artículos le imprimen dinamismo y personalidad a la revista. Una buena muestra de ello es el artículo "Ligeros de equipaje", que trata el tema de que hoy todo lo que requerimos no necesariamente hay que comprarlo porque puede obtenerse por suscripción. Hasta un esposo.

Margarita Gómez P. Bucaramanga.

A sacudirse

Encontré de gran interés y muy positivo el artículo "Sacúdase", de Juan C. Quintero. A veces nos aferramos a una idea o estrategia sin contemplar más opciones, como la de evaluar la posibilidad de vender de modo diferente, o a personas diferentes a las actuales, o simplemente vender algo diferente a lo que ofrecemos. La terquedad puede matar un buen propósito, hay que tener open mind para poder valorar otras posibilidades.

Carlos Galvis H. Cúcuta.

Sinceros

Muchas gracias por la publicación del artículo 0.00001, en su edición del mes de agosto. Los venezolanos decentes apreciamos que nuestros hermanos colombianos nos ayuden a informarnos sobre esta tragedia que vivimos, ya que

no hay manera de hacerlo por los medios convencionales amenazados por la dictadura. Dios les bendiga hermanos.

Alberto J. Sánchez G. (vía twitter)

Muchos ceros por litro

Muy sencilla la respuesta a la pregunta que se hace al final del artículo sobre la quitada de cinco ceros al bolívar "fuerte" y el precio de la gasolina. Los ceros que le ponen al bolívar a la izquierda se le suman a la inflación a la derecha. Maduro acaba de anunciar que en adelante el precio de la gasolina será el internacional, la cual bien puede tasarse en un promedio de US\$0.80/litro. Así las cosas, por decreto la gasolina venezolana pasará de un día para otro de 1Bf por litro a 4.000.000 de bsf por litro, una módica alza jamás vista en ningún producto en ninguna parte del mundo.

Y pensar que a Carlos Andrés Pérez lo iban a matar el 27 de febrero del 89 por que decretó un alza del 100%, que tuvo luego que echar para atrás. Luego en septiembre de 1995 el presidente Rafael Caldera sorprendió a los venezolanos con el anuncio de que la gasolina de alto octanaje iba a subir un 139%.

El precio político de la gasolina ha perjudicado mucho a Venezuela, el costo fiscal de sostener ese subsidio es más del doble de lo destinado a salud, más de ocho veces lo que cuestan los planes de vivienda. Pobre país.

Jesús A. Rondón. Bogotá.

¡Somos la vitrina más vendedora de la frontera! en sólo tres días ventas por **\$5.175 millones** en la Feria **Cúcuta Sobre Ruedas**.

- Amplios e iluminados espacios de exhibición
- Ambiente impecable en un clima agradable
 - Seguridad total • Parqueadero cubierto
- Excelente visual desde Avenida Libertadores
Haga su feria o muestra comercial en



Ford