

HOLA! Devoto

Red de Amigos

MAGAZINE DIGITAL SIGLO XXI - AÑO 5 - Nº 108

LA CASA DE

10

Paseo de los Encuentros Murales y Esculturas

Esquinas

Hitos arquitectónicos y
comerciales del barrio

VILLA DEVOTO

Un barrio hermoso





contenido

- 04** Editorial “La Vida”
- 06** Darse Cuenta
- 08** Amigos en Devoto
- 14** Paseo de los Encuentros
- 20** Los muchachos del café
- 26** Esquinas del barrio
- 42** La Casa de D10S
- 45** Copa América
- 47** Consejos para cuidar las plantas en otoño
- 50** Ayudando a nuestros hijos
- 51** Autismo
- 53** Red de Amigos

Editorial

La Vida

La vida, un misterio envuelto en experiencias, colores y emociones. Es un viaje lleno de altibajos, de alegrías efímeras y tristezas profundas.

Es un lienzo en blanco que cada uno de nosotros tiene el privilegio de pintar con nuestras acciones, nuestros sueños y nuestras relaciones.

La vida nos desafía, nos enseña, nos sorprende y nos conmueve.

Nos recuerda que cada momento, cada encuentro y cada experiencia son valiosos. En su complejidad y en su simplicidad, la vida nos invita a saborear cada instante, a abrazar la belleza que nos rodea y a encontrar significado en lo más profundo de nuestro ser.

La vida, un regalo precioso, una aventura inigualable, un viaje que merece ser vivido con pasión, gratitud y amor.

Desde el momento en que damos nuestros primeros pasos, la vida nos invita a ser creativos, a explorar el mundo que nos rodea con ojos curiosos y corazones abiertos.

La creatividad, es esa fuerza inagotable que trasciende los límites de la imaginación y da forma al mundo que nos rodea.

Es el impulso que nos lleva a ver más allá de lo evidente, a desafiar lo establecido y a encontrar belleza en lo inesperado.

La creatividad es la chispa que enciende la innovación, que impulsa el progreso y que alimenta el alma humana.

Por todo esto vive intensamente cada minuto hoy y ahora



El tiempo que se disfruta es el verdadero tiempo vivido

13 de abril

- Día de Villa Devoto -

El 12 de noviembre se festejaba el día de Villa Devoto, por tradición y no porque sea su fecha de fundación

Se desconoce la fecha de fundación de Villa Devoto.

El 15 de septiembre de 2005 la Legislatura porteña aprobó la Ley 1784 fijando el 12 de noviembre de cada año como fecha conmemorativa de Villa Devoto

Los considerandos de la norma señalaban que ese día, en 1888, se había inaugurado la **estación Devoto del Ferrocarril Buenos Aires al Pacífico**.

Con posterioridad se conoció un informe del **Instituto Histórico de la Ciudad de Buenos Aires**, con la firma de su Directora, **Licenciada Liliana Barela**, que, en su párrafo final, sostenía: "... en vista de la documentación, informes y bibliografía consultada, este Instituto no se encuentra en condiciones de avalar la fecha 12 de noviembre de 1888 como Día de Villa Devoto y sugiere nuevo tratamiento del proyecto".

Agrega el Instituto que "... no se ha podido confirmar que la estación Villa Devoto fue inaugurada el 12 de noviembre" y agrega que cuando aún no estaba la estación, "sí se habían presentado los planos" del barrio.

Por su parte, la **Junta de Estudios Históricos de Villa Devoto** también expresó su oposición y otro tanto hicieron sectores vecinales preocupados por la identidad y la historia barrial.

En notas enviadas a esta Legislatura, la Junta de Estudios Históricos informa que la presentación de los planos de urbanización de un nuevo barrio con el nombre de Villa Devoto fue el 4 de abril de 1889, y que el entonces **Intendente Guillermo Cranwell** aprobó ese plano y el trazado correspondiente, el **13 de abril**, día que, en definitiva, se sugiere para homenajear al barrio.

Por todo lo expuesto y atendiendo a la documentación que se adjunta, solicitamos la aprobación de este Proyecto que nos permitirá salvar el involuntario error cometido y dar satisfacción al reclamo de los vecinos de Villa Devoto."

Día del barrio: La ley N° 2349, sancionada el 19/07/07, de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires dice: "Instituyese el 13 de Abril de cada año como **DÍA DE VILLA DEVOTO** en conmemoración de la fecha que, en 1889 se aprobó el trazado del barrio"

Emblema: Por sus casas bajas con patios y las veredas con árboles añejos, se reconoce al barrio como el jardín de Buenos Aires.



DARSE CUENTA

Desde enero de 1993, Argentina suma más de 10 recesiones y recuperar el pico anterior a cada crisis recesiva demoró en promedio 24 meses.



La experiencia más reciente, y que aún estamos transitando, comenzó a partir de julio de 2022. Tocó un primer piso en mayo de 2023 por la sequía.

Posteriormente, la cercanía con las elecciones incentivó a las autoridades a hacer política fiscal y monetaria expansiva para empujar aún más la demanda agregada

DARSE CUENTA

"El Cliente: El Corazón de Todo Negocio"

En el mundo empresarial, el cliente ocupa un lugar central y fundamental. Más que un simple comprador, el cliente es el corazón que impulsa el funcionamiento de cualquier negocio. Su satisfacción y lealtad son la clave para el éxito a largo plazo.

Cada interacción con el cliente es una oportunidad invaluable para construir relaciones sólidas y duraderas. Escuchar activamente sus necesidades, entender sus deseos y resolver sus problemas son pilares fundamentales para cultivar una experiencia excepcional.

En un mercado saturado de opciones, la atención al cliente se convierte en un diferenciador crucial. Aquellas empresas que priorizan la excelencia en el servicio no solo ganan la preferencia del cliente, sino también su confianza y lealtad.

El cliente, con sus expectativas y demandas en constante evolución, desafía a las empresas a innovar y mejorar continuamente. Su retroalimentación honesta y su experiencia en el punto de venta son invaluable para la optimización de productos y servicios.

Detrás de cada transacción comercial, hay una historia humana. Cada cliente es único, con sus propias necesidades, deseos y aspiraciones. Al comprender y valorar esta individualidad, las empresas pueden ofrecer experiencias personalizadas y significativas que resuenen en el corazón del cliente.

En última instancia, el cliente no solo impulsa el crecimiento económico de una empresa, sino que también enriquece su cultura y su propósito. Por ello, es esencial honrar y priorizar su bienestar en cada aspecto del negocio. Porque cuando el cliente está satisfecho, todos ganan.



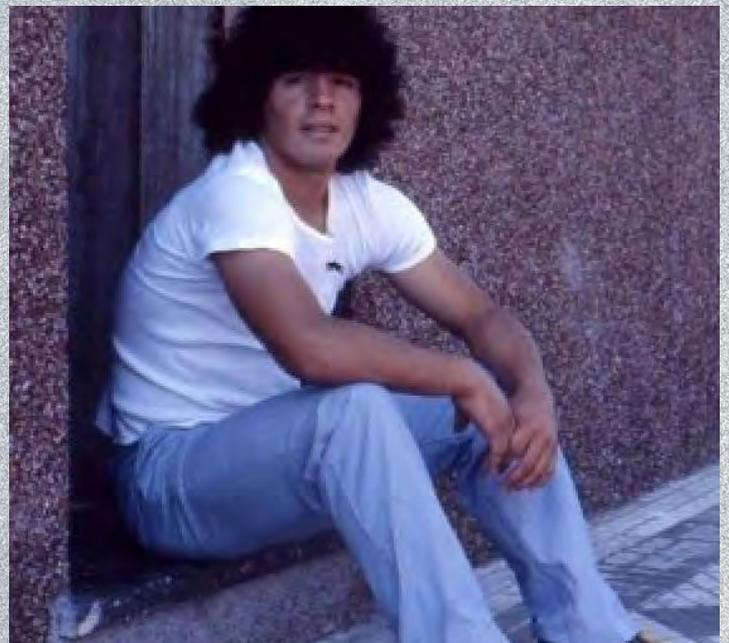


HOLA! Devoto



MAGAZINE

*Imágenes y videos de nuestros
Amigos en el Barrio*



AMIGOS EN DEVOTO







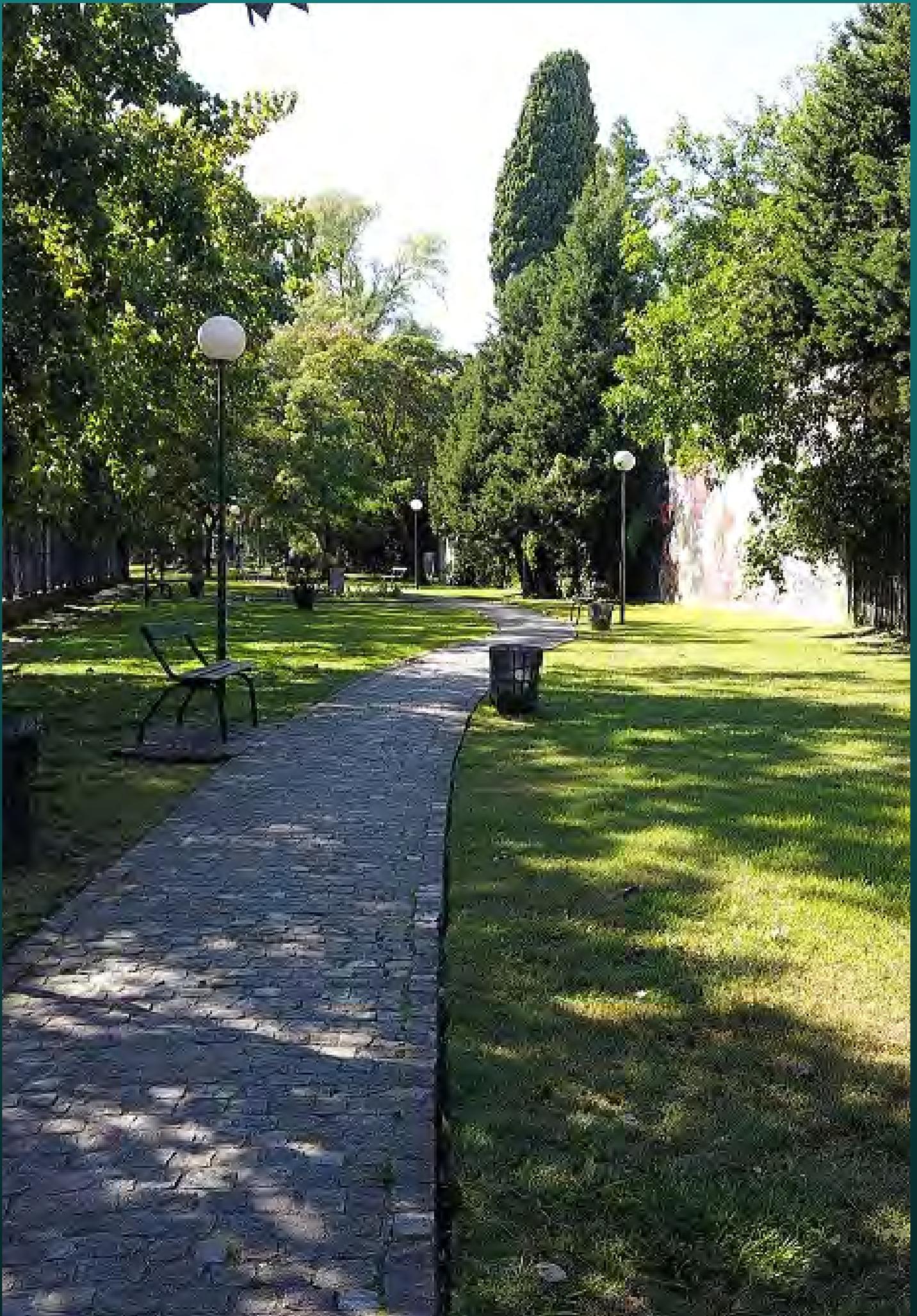




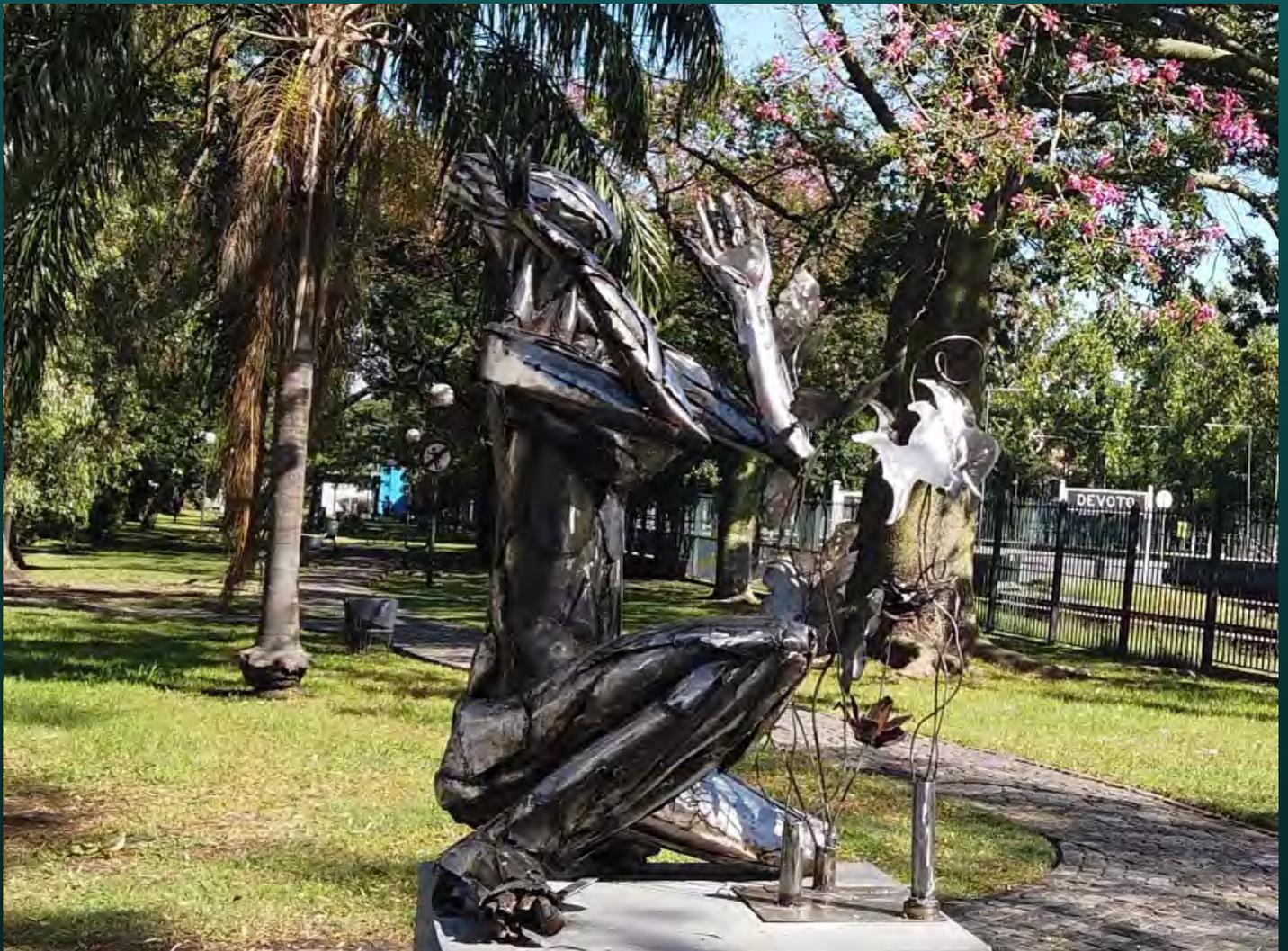
CASAS DE LA VILLA

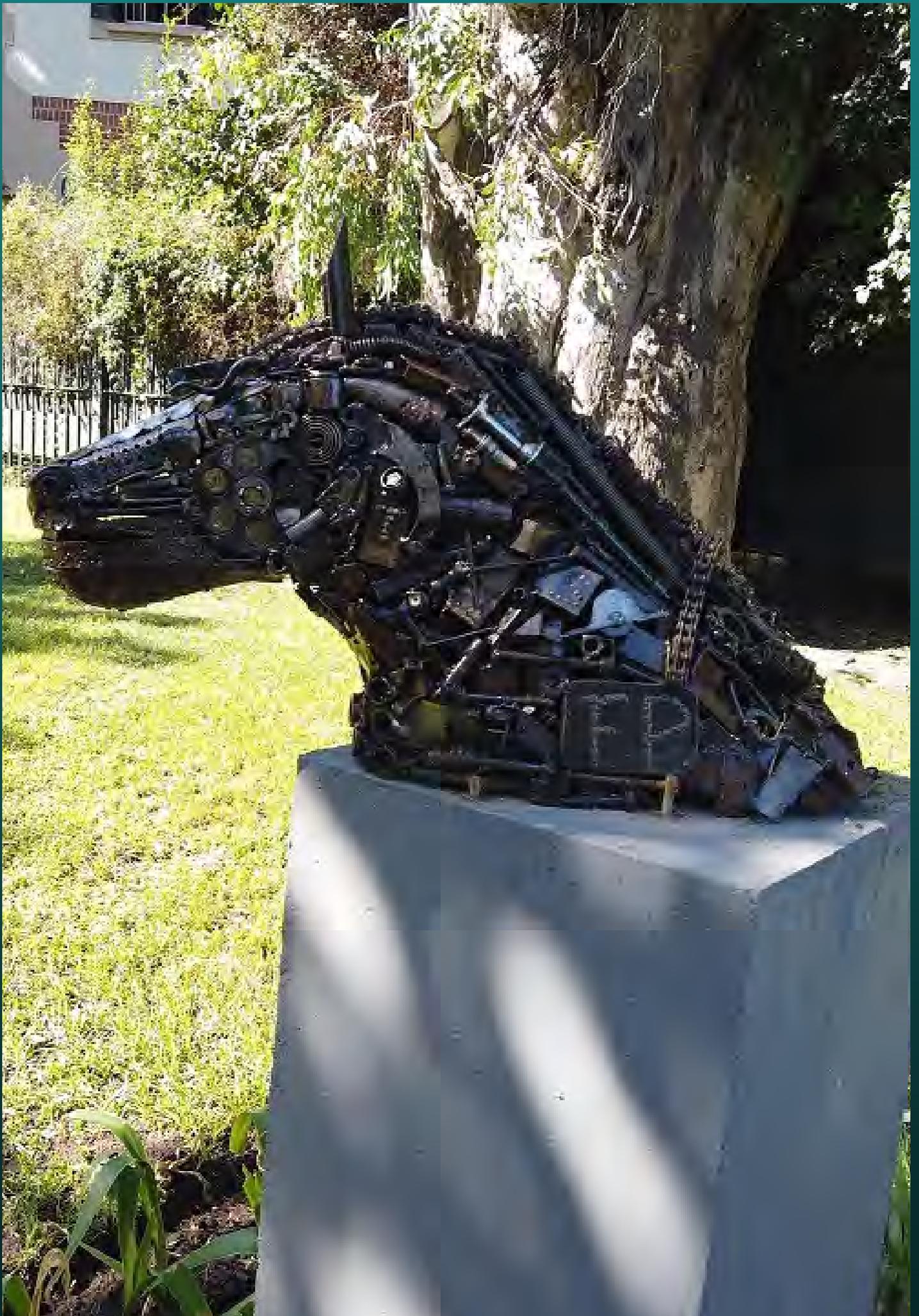
Paseo de los Encuentros Murales y Esculturas















El martes 19 de marzo se realizó la inauguración oficial del **Café de García**

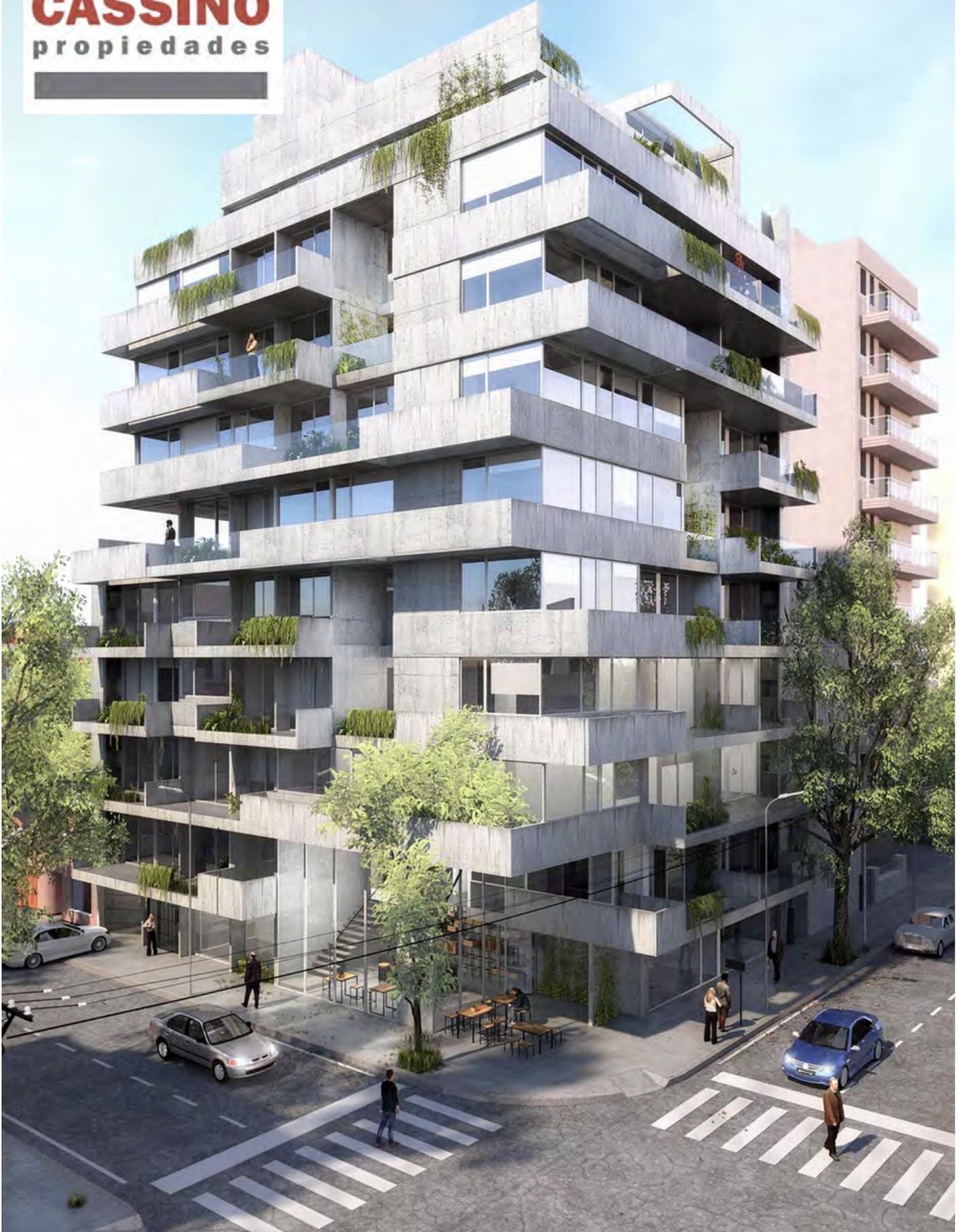




Con Amigos,
invitados, y por
supuesto con los
muchachos del
Café







Cómo nos atienden en los comercios, empresas, hay formación en atención al cliente



Los vendedores porteños, flojos en cordialidad: 4 de cada 10 son poco amables y apenas saludan

Ni un “hola” ni un “buenos días”. Tampoco un “¿cómo le va?”. Mucho menos un “¿en qué podemos ayudarlo?”. El vendedor, entretenido con su smartphone detrás del mostrador, sólo reacciona cuando el cliente reclama que alguien lo atienda. El empleado entonces suspira y lanza un seco “sí, decime”, sin dejar de mirar el aparato y sin disimular su fastidio. Al final la compra se concreta, pero el cliente sale pensando: “¡Acá no vuelvo más!”.

Escenas así se repiten cada día en todo tipo de locales. Y con especial frecuencia en los de Buenos Aires, donde lidiar con comerciantes apáticos, descorteses y hasta hostiles se volvió no sólo usual, sino mucho más común que en otras partes del país.

Así lo concluyó, al menos, una consultora especializada en “mystery shopping” tras enviar agentes con cámaras ocultas a más de 7.000 comercios en los últimos dos años para evaluar, haciéndose pasar por clientes, qué tan bien o mal atienden al público. Los resultados, a los que accedió Clarín, indican que 4 de cada 10 vendedores de Capital y Provincia brindan un trato “poco amable y cordial”.

Récord de denuncias de consumidores: sólo en Capital hay 1 cada 25 minutos

“Muchas veces vas a comprar algo y te hacen sentir que te están haciendo un favor, algo que en otros países es impensable”

El ABC del buen y del mal comerciante
Los expertos evalúan como cordial al empleado que:

Brinda saludos completos. Recomiendan que tenga tres componentes. Primero, una bienvenida (“buenos días”). Segundo, interesarse por el otro (“¿cómo está?”). Y por último ponerse a disposición (“¿Qué desea?”).

Mantiene contacto visual y sonríe. Lo consideran clave para mejorar la predisposición del cliente desde el inicio.

Muestra interés y predisposición. No se limita a despachar lo que le piden. Escucha, y acompaña al cliente, dándole espacio pero también asesoramiento.

Al contrario, consideran faltas de cordialidad cuando el vendedor:

No está “en guardia”. En vez de mantenerse atentos, es el cliente quien debe llamar la atención para que comience el diálogo, por estar el empleado distraído con su teléfono, mirando TV o conversando con sus compañeros.

Habla lo mínimo. No saluda mirando a los ojos y habla con frases cortas que bloquean la interacción (“¿sí?”, “decime”, “ok”).

Tiene una postura corporal inadecuada. Muy relajada demuestra desgano. Y muy rígida, incomodidad.

Olvida despedirse. Lo recomendado es cerrar la interacción agradeciendo por la compra y con la palabra apropiada (“chau”, “adiós”), seguida por un buen deseo (“que tenga buen día”, “buen fin de semana”).

Sabías que el 91% de tus clientes insatisfechos nunca volverán a tu comercio

No se trata sólo del producto o del precio. Son muchas las empresas que pierden clientes por una mala atención.

1.- Antes que nada: el saludo: es el primer mensaje que recibe tu cliente. "Hola", "¿Cómo le va?", "Buenas tardes", "Bienvenido, mi nombre es..."; todo dependerá de la formalidad de la organización en el trato y de cada cliente en particular. Pero algo es seguro: nunca debe faltar.

2.- La cordialidad, siempre: el trato no debe ser distante o indiferente; es importante que quien esté en contacto con el cliente sea cortés y agradable. La cordialidad debe mantenerse aun cuando el cliente esté enojado o el empleado haya tenido un mal día.

3- A nadie le gusta esperar: La atención debe ser eficiente. Esto no implica hacer todo de forma inmediata, pero sí valorar el tiempo del cliente. El empleado debe dejar lo que está haciendo para interesarse en el cliente; si está atendiendo a otra persona, debe darle a entender que en cuanto pueda estará disponible, y repetírselo si la situación se demora.

4.- ¡No me avasalles, por favor! Cuando un cliente ingresa a un local, lo ideal es intentar descifrar si está buscando ayuda o si simplemente desea "mirar". Atosigar al cliente no es una buena opción, ya que el efecto es contraproducente. Lo recomendable es acercarse luego de un tiempo prudencial y decirle "¿Puedo ayudarlo en algo?" o "Ante cualquier consulta estoy a su disposición".

Información confiable: es fundamental conocer ampliamente el producto que se está ofreciendo. Si al asesorar al cliente, éste percibe que entiendes de lo que estás hablando, estará más tranquilo y te escuchará con mayor atención. Debés estar preparado para brindar un asesoramiento de calidad, acerca del producto mismo (características, beneficios, precios) o de las políticas de la empresa (tiempos de entrega, formas de pago, descuentos).

La apariencia sí importa: la calidad también se puede ver afectada por una mala imagen: de los empleados, del lugar o de los productos que se ofrecen. Todo lo que ve el cliente debe brindar un aspecto formal y profesional. Esto incluye el aspecto de los empleados, el orden de los productos o la limpieza del local.

Cada promesa es un contrato: las promesas que se le hacen a un cliente deben respetarse. Siempre que se asuma un compromiso es imprescindible poder cumplirlo: un trabajo a pedido, un plazo de entrega, un precio convenido.

Si sabés que no vas a poder cumplir, sé honesto; es preferible la sinceridad antes que prometer algo para convencer o salir de apuros. No subestimes al cliente. Por una promesa incumplida se pierde toda la confianza lograda hasta el momento.

Una pizca de flexibilidad: no tiene sentido excusarse en las estrictas políticas de la organización para no complacer al cliente. Debes estar dispuesto a ser flexible y a hacer ciertas concesiones que creas convenientes para generar un buen trato.

La discusión no es una opción: siempre hay que actuar de forma profesional. Ante una opinión o reclamo por parte de un cliente, no es acertado discutir o debatir, sino mantener una postura amable y abierta al diálogo. Es fundamental respetar la opinión del cliente, aunque el empleado o la empresa misma no la compartan.

Quejas y sugerencias: una oportunidad de mejora: cuando un cliente realiza algún tipo de reclamo está dando una nueva y última oportunidad: la de reaccionar frente a un error. Ninguna empresa está libre de cometerlos, sean "reales" o percibidos.

Esquinas

Hitos arquitectónicos y comerciales del barrio

BETULAR PÂTISSERIE

Mercedes esquina Asunción



Esquinas

ALICIA - RESTAURANT

Mercedes esquina Asunción



Esquinas

BIKE 5 - BICICLETAS

Mercedes esquina Asunción



Esquinas

CASA LUCCA - COCINA DE INMIGRANTES

Fernandez de Enciso esquina Asunción



Esquinas

DEAN & DENNYS DEVOTO - FAST FOOD

Nueva York esquina Gualguaychú



Esquinas

NEGRONI - BISTRO & SUSHI BAR

Pareja esquina Chivilcoy



Esquinas

TOSTADO CAFÉ CLUB

Bahía Blanca esquina Av. Salvador María del Carril



Esquinas

CAFÉ DE LA PLAZA - RESTAURANTE

Bahía Blanca esquina Av. Lincoln



Esquinas

PABLOS - RESTÓ & PASTELERÍA

Nueva York esquina Mercedes



Esquinas

TIEMPO DE SABORES - RESTÓ - VINOTECA

Asunción esquina Chivilcoy Esquinas



Esquinas

ANTICHE TENTAZIONI - GELATO

Nueva York esquina Chivilcoy



Esquinas

VICTORIA IMPALA - RESTAURANTE

Av. Francisco Beiró esquina Av. Lastra



Esquinas

SUNNY - PIZZA & FRIENDS

Nueva York esquina Fernández de Enciso



Esquinas

LA VINATERIA - BAR

Nueva York esquina Gualguaychú



Esquinas

CAFÉ DE GARCÍA - BAR

Sanabria esquina José Pedro Varela



Esquinas

ANTA HELADOS

Chivilcoy esquina Simbrón



LA CASA DE D10S



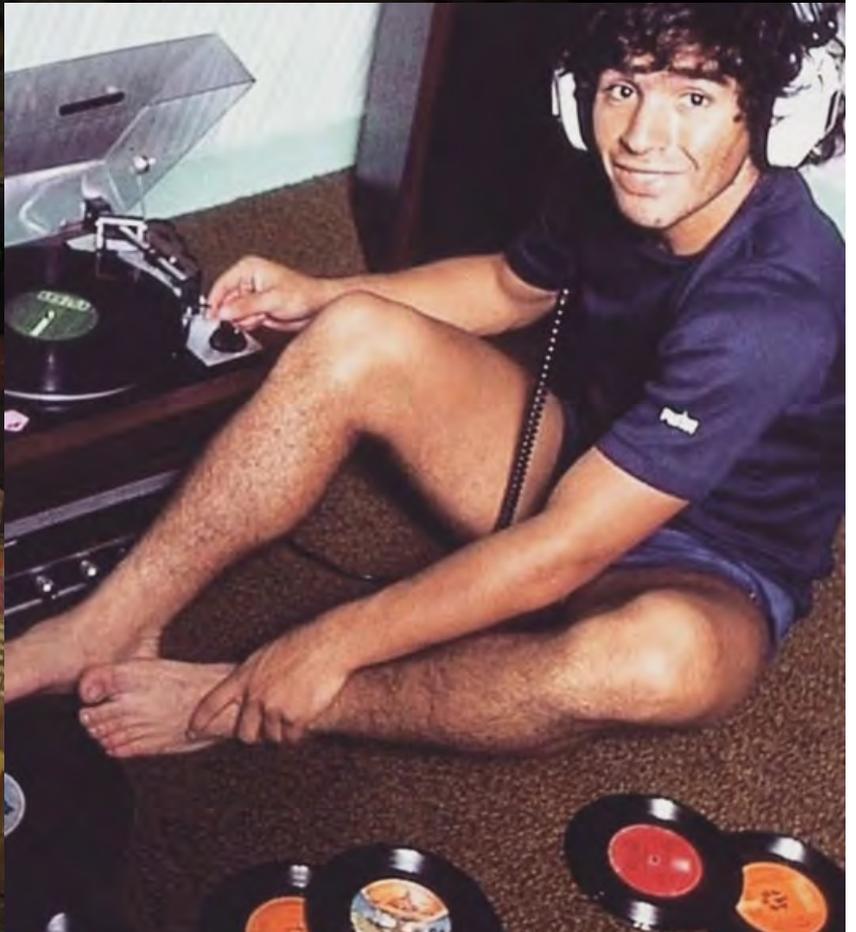
Como llegar



Lascano 2257- La Paternal - CABA - Argentina

La primera casa propia de Diego Armando Maradona y familia (1978 - 1980) en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el barrio porteño de La Paternal y a escasos metros del estadio que hoy lleva su nombre de la Asociación Atlética Argentinos Juniors (A.A.A.J), el Club de sus orígenes y en donde dio sus primeros pasos como jugador profesional.

El hogar que le dio Argentinos Juniors a Diego para su cumpleaños número 18, fue recuperado por la Junta de Estudios Históricos de los Barrios de La Paternal y Villa General Mitre a través de su presidente, el dr. Alberto Miguel Perez Martin, puesto en valor y reconocido como un lugar Histórico y en Homenaje al mejor futbolista de la historia.





No te lo pierdas, tienes que visitar esta casa, por qué es una experiencia, mágica!!! Es algo único.



- CONMEBOL -
COPA AMERICA
USA 2024

CAPITÁN



VIBRA
EL CONTINENTE



FÁBRICA DE BOLSAS REUTILIZABLES

eco
bolsas



ecobolsas® JOSÉ MARTÍ 3333 - SAN JUSTO - BUENOS AIRES - ARGENTINA
TEL. (+5411) 4441 3401 / 3419 | (+5411) 4484 0442 / 0258 www.eco-bolsas.com

6 Consejos para cuidar tus plantas este otoño



El otoño ya está aquí y es una temporada de muchos cambios, cambian los colores de los árboles, se acortan las horas de luz, comienza un clima más fresco, se caen las hojas, los árboles y plantas comienzan a prepararse para soportar las bajas temperaturas del invierno.

Según cada estación cambian también las necesidades de tus plantas, por esta razón, en esta nota te traemos algunos tips de cuidado, de manera que, tus plantas estén listas para soportar las bajas temperaturas y puedan crecer sanas cuando llegue la primavera.

- **Abona tus plantas**

Como entran en reposo en invierno, es ideal que tus plantas cuenten con los nutrientes necesarios para soportar el invierno. Te recomendamos aplicarles abono las primeras semanas del otoño y usar un abono de liberación lenta como un granulado que se disuelva con el riego. No es necesario exceder en fertilizantes, como es una temporada donde el crecimiento naturalmente es más lento, no te alarmes si tus plantas crecen más lento que lo que crecieron durante los meses de calor.



- **Riega con menos frecuencia**

Cómo las temperaturas comienzan a descender, tus plantas van a necesitar menos agua. Es fundamental que disminuyas la cantidad de agua, para evitar el encharcamiento y que las raíces se pudran. Lo mejor es que revises el sustrato antes de regar, sumergiendo tus dedos en la tierra y regar sólo cuando la tierra esté seca. Además es muy importante verificar siempre que el macetero tenga buen drenaje.

- **Aumenta la humedad ambiental**

Muchas plantas de interior son de origen tropical, por esta razón prefieren un ambiente húmedo, como el aire al interior de las casas tiende a secarse más en esta época, una solución es usar un humidificador de aire que te ayudará a otorgarles mayor humedad. Cómo las plantas prefieren un ambiente más estable evita ponerlas cerca de calefactores y lugares de corrientes de aire para evitar el estrés.





• **Aprovecha la luz**

Cómo los días en otoño se acortan, las horas de luz solar disminuyen, por esta razón debes preocuparte que tus plantas de interior reciban la mayor cantidad de luz. Para eso trata de ubicarlas en un lugar donde puedan aprovechar el máximo los rayitos de sol y no olvides rotarlas para que se desarrollen de forma pareja y reciban la luz de manera uniforme.

• **Poda y limpieza**

El otoño es una época ideal para podar las plantas que requieren fortalecer su follaje o floración en los meses de invierno. Debes preocuparte de limpiar y podar las ramas más débiles, hojas secas y flores marchitas. Esto ayudará a tu planta a ahorrar recursos en sus partes más sanas y se desarrollará mejor.



• **Plantar y trasplantar**

Esta es una temporada perfecta para plantar especies que tengan floración en invierno, como son los Cyclamen, Camelias y los bulbos como los Jacintos y Narcisos. Además como en general la mayoría de las plantas están en receso vegetativo y las temperaturas no son tan extremas, si necesitas cambiar a un macetero más grande o cambiar de lugar un arbusto o árbol de tu jardín esta temporada es ideal, porque la tierra conservará mayor humedad y las plantas tendrán tiempo para adaptarse antes de la llegada del invierno.



Ayudando a nuestros hijos a desarrollar la resiliencia en la era del narcisismo



Cuando los padres responden a cada demanda con un “sí” incondicional tal vez están privando a los niños de la oportunidad de aprender a manejar la decepción.

La tendencia a conceder cada deseo y a evitar cualquier forma de frustración o desilusión en los chicos por parte de los padres, con la intención de protegerlos o fomentar su autoconfianza, podría generar consecuencias inesperadas.

Este enfoque bienintencionado, sin embargo, puede tener efectos contraproducentes, contribuyendo al desarrollo de rasgos narcisistas en lugar de fomentar una autoestima saludable.

La autoestima, según la define la psicología, es la valoración que una persona tiene de sí misma, basada en el reconocimiento y la aceptación de sus habilidades y limitaciones.

Una autoestima saludable es esencial para el desarrollo emocional y psicológico, ya que contribuye a la resiliencia, la capacidad para enfrentar desafíos y la habilidad para establecer relaciones interpersonales equilibradas.

2 DE ABRIL

DÍA MUNDIAL
DE LA CONCIENTIZACIÓN SOBRE EL
AUTISMO
"El autismo es una forma de ver el mundo diferente."



El 2 de abril, fue el día elegido por la Asamblea de las Naciones Unidas (ONU) en el año 2007, como el Día de la Concienciación sobre el Autismo. Tuvo como antecedente la Resolución A/RES/62/139 y su objetivo fue sensibilizar a la opinión pública, así como promover su aceptación y aprecio, mediante la extensión del reconocimiento de la equidad en la sociedad.

El Trastorno del Espectro Autista (TEA) es una condición frecuente que afecta a 1 de cada 36 niños y niñas, según datos de los Centros para el Control y Prevención de Enfermedades (CDC) de los Estados Unidos de América, en base a pesquisas propias de su

sistema de salud.

Los trastornos del espectro autista (TEA) son un grupo de discapacidades del desarrollo que pueden provocar algunas alteraciones y/o dificultades con aspectos relacionados con la interacción social, comunicacionales y conductuales significativos en algunos casos. En nuestro país, no existen estadísticas oficiales. La Organización Mundial de la Salud estima que a nivel mundial, 1 de cada 100 niños y niñas tienen autismo, no pudiéndose medir todos los países.

Las primeras señales de alerta pueden detectarse tempranamente, pero en muchos casos, el diagnóstico es mucho más tardío.

Algunas personas con autismo pueden evolucionar y alcanzar la independencia para vivir, otras, por el contrario necesitarán de asistencia de sus apoyos y cuidadores durante toda su vida. No existe un sólo formato de autismo y por ello, es un espectro, donde pueden incluirse las diversas trayectorias de la evolución de la persona.

El Manual DSM-5, utilizado por médicos e investigadores, cuando hace referencia al TEA, lo presenta como manifestaciones centrales, alteraciones en la comunicación y en las interacciones sociales, junto a otras características como comportamientos repetitivos, restringidos y estereotipados, generalmente con un impacto de por vida. Las manifestaciones son variables entre individuos y el tiempo, acorde al crecimiento y maduración de las personas.

La Ley Nacional N° 27.053 (2014) instituyó el día 2 de abril, como el Día Nacional de Concienciación sobre el Autismo, en la República Argentina y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires adhirió a tal fecha, por la Ley N° 4.156 (2012) llevándose a cabo diversas actividades para visibilizar la temática y la toma de conciencia. La Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad y su protocolo facultativo, hoy tienen jerarquía constitucional.

La Ley Nacional N° 27.043 (2015) y su Decreto reglamentario N° 777 (2019)

establecieron de interés nacional el abordaje integral e interdisciplinario de las personas que presentan Trastornos del Espectro Autista (TEA) buscando la coordinación de las políticas en materia sanitaria, educativa, laboral y de desarrollo social, promoviendo la inclusión de las personas que presentan Trastornos del Espectro Autista. Asimismo, la cobertura básica queda a cargo del Programa Médico Obligatorio (PMO) a través de los diversos efectores de salud.

Las empresas privadas han ido implementando programas de inclusión y de atención de las personas con TEA en sus locales comerciales en el marco de la responsabilidad social empresaria (RSE). Se establecieron horarios especiales con disminución de estímulos visuales y auditivos, capacitación del personal de atención al público, accesibilidad urbana y señalética, funciones teatrales especiales y hasta las Terminales aeroportuarias desarrollaron sus protocolos de atención al pasajero, a fin de facilitar el proceso de embarque, etc.

El acceso al mercado laboral es un ítem pendiente, así como la accesibilidad educativa plena en establecimientos educativos de gestión pública y privada, pese a los esfuerzos realizados.

Angel O. Piazza - Abogado



*¿Qué andas
buscando?*

HOLA!
Servicios
Red de Amigos

Red de Amigos



HOLA!
Servicios
Red de Amigos

Red de Amigos

HOLA!
Servicios
Red de Amigos

+ Servicios

+Beneficios

**Todo en tú
teléfono**

Tablet o PC

HOLA!
Servicios
Red de Amigos

Red de Amigos

Una nueva forma de llegar a la gente



Ingresa

Tu Comercio - Empresa - Profesion o Servicio

Bienvenidos a

La Red de Amigos

HOLA! Servicios

Servicios públicos Devoto



Es diferente. Muy diferente.



GENERAL PAZ

El único Gran Hotel.



GENERAL PAZ HOTEL

El Único de la General Paz.
A metros de Avenida San Martín.
4752-0777
www.generalpazhotel.com