

Regalos con significado

Generalmente resulta difícil combinar el verdadero significado de la Navidad con el frenesí habitual de esta época. A veces sólo queremos dar a nuestros seres queridos un "algo" que les recuerde lo importantes que son y cuánto los queremos. En este especial, una opción energética, una de leyenda, una solidaria, otra creativa y hasta un increíble manifiesto de amor.

Texto y fotos: Victoria Gradín

Obsidiana

"Joyas para Reinas sin corona"



María Julia Tramutola es diseñadora gráfica. Trabajó en varios estudios y después armó el propio junto con tres socios. Se dedicó un tiempo al diseño de muebles infantiles, pero hace tres años, luego de la llegada de su cuarto hijo, decidió tomarse un tiempo en casa para dedicarse a los chicos.

"El año pasado hice un taller de piedras -cuenta-. Me encantó conectarme a su energía, sentí algo muy intenso, como si toda la vida hubiera sabido hacerlo. Se despertó en mí una atracción muy especial por el color, la pureza y el brillo de las piedras". Y agrega: *"Un tiempo después surgió la idea de combinar mi pasión por el diseño con los nuevos conocimientos, a través del boceto de joyas"*.

Así, en mayo del año pasado, encontró la forma de combinar sus pasiones y, empezó a producir piezas realizadas con piedras semipreciosas (cuarzos, onix, turquesas, ámbar), elegidas cuidadosamente por su color, brillo y calidad.

"Cada piedra es única y, de acuerdo a ella, diseño la pieza", explica. Siempre intenta respetar su forma original dejando que sean el color y el brillo los que prevalezcan. Sus diseños son originales y mezclan la rusticidad natural con un trabajo de orfebrería impecable. *"Así como la Tierra guarda en sus entrañas lo más brillante, pienso que todas las personas conservan dentro de su alma una luz inigualable. Las piedras traen a la superficie algo de esa luz oculta en lo más profundo, con el fin de iluminar lo más bello que tenemos"*, asegura.

"Es sorprendente ver cómo cada persona elige la piedra que necesita", confiesa. Si bien ella ofrece diseño y no le menciona las propiedades de cada piedra al comprador, frecuentemente la gente viene con algo concreto en la mente y termina llevándose una que jamás hubiera imaginado: *"Compran repitiendo que no entienden por qué se la llevan, sencillamente no pueden dejarla. Entonces les pregunto si les pasa algo en particular y, en la mayoría de los casos, se llevan la piedra adecuada para esa situación"*.



Precios: Desde \$100 hasta \$190.
Tel: (15) 4421-9579
E-mail: obsidiana@speedy.com.ar

Promo lectores Tigris: 20% de descuento por diciembre 2006



Origo

“Su roseta, su leyenda y los 12 signos”



Origo es un sistema de identificación desprendido de la numerología que intenta develar las características esenciales y distintivas de la personalidad, ocultas en cada nombre.

Elly Hayd es licenciada en Publicidad y la responsable de mantener viva esta propuesta que arrancó hace casi 10 años, de la mano de una íntima amiga. *“La idea primigenia fue desarrollar lo que en aquel entonces era sólo un manojito de garabatos. Fue así como empezamos a investigar sobre el origen y la etimología de los nombres. El propósito fue dar forma de sello a los nombres de pila y sin darnos cuenta nos embarcamos en un tren de exploración y estudio que duró más de dos años”,* relata Elly.



Etimológicamente, Origo proviene del latín. Conceptualmente, es un sistema de individualización. La idea es la personalización a través de los signos, es decir, cada nombre escrito en una nueva forma y color. *“Esta propuesta, gracias a la leyenda y a la historia en la cual se sustenta, es dinámica y adaptable prácticamente a cualquier formato: desde un regalo personal a un evento temático, desde una propuesta artística a otra comercial”,* asegura.

Tiene velas, veladores de papel o de vidrio, llamadores de ángeles, vasos tipo chopp y pisapapeles de piedra. Cada uno de ellos obviamente distinguido por uno de los doce signos. *“Actualmente apunto más a lo que comercialicé en los Estados Unidos, que considero más exclusivo y personal: una línea de anillos y colgantes de plata 950 (algunos incluso con aplique de oro 18 quilates.)”,* detalla. Lógicamente, cada artículo/signo viene con su respectivo “folleto”, en el que se detallan las características del mismo, tanto en castellano, como en inglés.

“Origo es mucho más que un emprendimiento para mí, ya que con él inicié un camino que continúa instruyéndome sobre muchos aspectos de la vida, los negocios, el sistema en el que vivimos, la gente y, principalmente, sobre mi historia y personalidad. Es mi caos y mi orden. Como un gran puzzle, donde cada ficha encaja en su lugar”, concluye.



Promo lectores Tigris: 20% de descuento por diciembre 2006

Kurcho

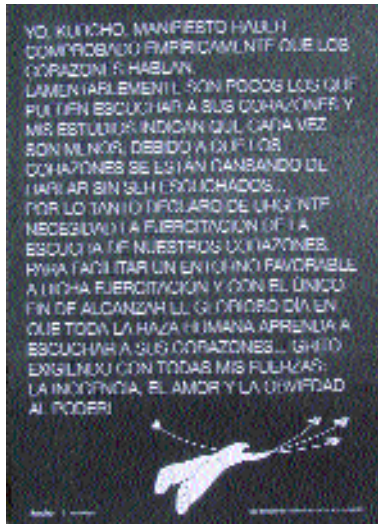
“Un manifiesto de amor”



Kit Kurcho: la caja contiene un libro, una remera, cuatro afiches y un avioncito de papel (con frase: “El amor al poder”).
Dato: próximamente Kurcho, remeras para los chicos.

Puntos de venta: Tienda Malba (Avda. Figueroa Alcorta 3415-Palermo- 4808-6500), Tienda Puro diseño (Av. Pueyrredón 2501, local 1004, Recoleta- 5777-6104/07) o a través de Internet.

Precios venta directa:
 Kit kurcho, \$90 - Remera hombre, \$50 - Remera mujer, \$45 (Barrio Sta. Bárbara - lote 2026 - Familia Badaloni - Tel: 4101-3926)
 Tel: Nicolás (15) 6283-1416
 Ignacio (15) 6156-9092
 E-mail: contacto@kurcho.com
 Web: www.kurcho.com



Hablar de amor es un tema mayor. Aunque generalmente se tiende a banalizar el asunto a través de un tratamiento gráfico estereotipado (florcitas, corazones y tonos pastel), lo cierto es que la frecuencia vibratoria del amor sintoniza a los seres humanos con su energía más elevada. Esto no se refiere al amor personalizado sino al amor como un estado, que se irradia y genera cambios, tanto en lo personal como en lo colectivo.

Nicolás Caracciolo, diseñador gráfico, escribió un genial manifiesto y más tarde lo volcó en imágenes sobre su libro titulado “32 consejos para no morir antes de tiempo”, donde intenta transmitir una mirada completamente diferente sobre los problemas, el sufrimiento y el caos del mundo que lo rodea.

“Kurcho habla de inocencia y amor pero con un tono casi dramático, a través de lo que nosotros llamamos denuncia constructiva y declara: atención que el amor es algo serio y todos deberíamos escuchar lo que nuestros corazones quieren decirnos”, explica Nico.

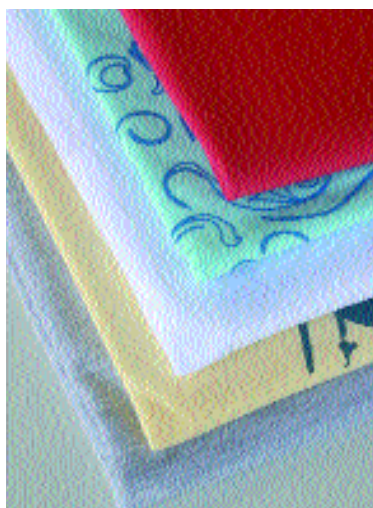
En principio sus dibujos nacieron como bocetos de conceptos, pequeñas ideas, realizados a mano alzada y bastante rápido. Más tarde, revisándolos, se dio cuenta de que ese tratamiento básico -puro, de líneas y planos de alto contraste, y de siluetas sin rostro-cerraba perfecto con la idea del discurso. “Kurcho no tiene cara justamente porque todos pueden ser un poco Kurcho... de ahí viene la frase, are you Kurcho enough? La idea es que la gente se identifique y se apropie de esa silueta que está volando con un globo y ayudando a alguien”, aclara.

Hace dos años se incorporaron al proyecto **Leticia Caracciolo** e **Ignacio Badaloni**, administradores de empresas y responsables de la organización del movimiento. La idea es difundir el mensaje del manifiesto usando una remera, leyendo el libro entre varias personas, regalando un afiche, pegándolo en la calle o tirando un avioncito desde algún lugar alto para que un caminante lo vea. “Pienso que el movimiento es una voz más (una de las tantas) de resistencia en un mundo bastante golpeado, injusto y cada vez más insensible. Pero, por sobre todas las cosas, creo que es un mensaje de esperanza para entender que lo que está por venir puede ser mejor”, culmina.



Media Pila

"Juntos se puede"



"Mediapila es una fundación formada por jóvenes que creemos que este país va a salir adelante si todos los argentinos nos ponemos media pila. Somos chicos optimistas, con iniciativa, que nos cansamos de las quejas y de pensar que estamos condenados a vivir en un país con tanta gente pobre", explica Rosario Bullrich, una de sus integrantes. Decidieron hacer algo al respecto porque creen en un país mejor, en un país con menos gente en la calle y con menos gente revolviendo la basura. "Soñamos con que no haya alguien limpiándose el vidrio o pidiendo una moneda en cada semáforo de la ciudad, y el único camino para lograrlo es comprometerse generando un cambio", sostiene convencida.

Puntualmente lo que hacen es capacitar a cartoneros en el corte y confección de remeras, les enseñan a cortar, estampar y coser. Su objetivo es formarlos en un oficio para que dejen de ir a los comedores comunitarios a tomar una merienda o a buscar un bolsón de comida y puedan salir a trabajar, ganándose el pan con un trabajo digno. *"El concepto no es regalarles el pescado, sino darles la caña y enseñarles a pescar", declara.*

El precursor de esta iniciativa y el responsable de estimular este movimiento colectivo tan importante es José María Sarasola. Actualmente, José logró armar una marca solidaria que, gracias a la ventas, paga sueldos, compra más máquinas y reinvierte todo lo recaudado en la marca.

Empezaron en noviembre de 2004 haciendo una prueba piloto. *"Realmente fue un éxito y si bien no todos podían involucrarse por completo, muchísima gente se sumó comprando remeras y alentando el proyecto", recuerda Rosario.*

La propuesta es un cambio de actitud, ponerse media pila, comprando o vendiendo remeras, donando máquinas industriales de coser (overlock, collareta y recta) o haciendo pedidos (buzos de egresados, remeras para empresas, para equipos de fútbol u otras marcas de ropa). *"Trabajo enérgicamente y sin horarios todos los días para que la fundación progrese, ya que para mí esto significa mucho más que mi trabajo. Representa a mis amigos, a mi familia y a mi país", remata.*

Ventas: Stand Jumbo Palermo - Cadena Mediapila - Ferias.

Precios: niños, \$20 / adultos, \$25.

Dirección: Uriarte 1855, Palermo Viejo.

Tel: 4833-6575 / (15) 5990-8112

E-mail: info@mediapilapais.com.ar

Web: www.mediapilapais.com.ar

Que sepa coser, que sepa bordar...



Precios:

- Set bolsas grandes (trajes de baño, etc), \$38.
- Set bolsitas (aparatos, celular, etc.), \$45.
- Set remeras (contiene 2 remeras), \$93.

Nota: Todas las cajas incluyen instrucciones claras para la correcta confección y bordado y los elementos necesarios para que dos niñas puedan realizar el trabajo.

Tel: (15) 4147-1416

Web: www.daydreamersandstrivers.com



Sylveen Duggan es licenciada en relaciones públicas, profesora de inglés y mamá de tres niñas. Buscando actividades que entretuvieran y enriquecieran a sus hijas, se reencontró con una habilidad que había aprendido cuando era chica: "Cuando tenía diez años aprendí a bordar, recuerdo que me serenaba y me encantaba el resultado que obtenía". "Ver a mi abuela realizando diferentes manualidades con tanta seguridad, y la velocidad con que lograba cosas tan lindas y útiles, me resultaba fascinante", continúa.

La idea de enseñarles a bordar a las chicas surgió una tarde cuando estaban sus hijas con amigas sin saber qué hacer. No sólo estuvieron tranquilas y ocupadas, sino que aprendieron "jugando" algo que les quedaría para toda la vida. "En ese momento pensé que podría armar los sets con todo lo necesario para aprender a bordar con amigas, y así nació *Daydreamers and Strivers*", detalla.

Su idea es que las chicas se junten con una nueva excusa de por medio, con la consigna de jugar y crear al mismo tiempo. Pueden hacer desde bolsitas personalizadas para guardar hebillas, gomitas para el pelo, aparatos de ortodoncia, otras más grandes para el traje de baño y el protector solar, por ejemplo. También toallitas para la cara, remeras y bolsitas de *pot-pourri* para perfumar la ropa que guardan en su ropero. No sólo para ellas, sino también para regalar a las personas que más quieren. Navidad es un buen ejemplo, ya que un regalo hecho a mano tiene un valor muy especial tanto para quien lo recibe, como para quien lo realiza.

"Estamos en una época en la que todo vuelve: la moda, la decoración y, por suerte, también algunas costumbres familiares que se transmiten de generación en generación, -señala-. Me encanta compartir este tipo de actividades con mis hijas e invito a que en otras casas puedan pasar momentos tan agradables y enriquecedores como los nuestros". ■

Promo lectores Tigris: 20% de descuento por diciembre 2006

