



¡AMIGO TENDERO! QUE NO TE FALTE VAPORUB



**COMPRA 3 LATAS
DE VICK VAPORUB
LATA X 12 GRS**



**Y RECIBE
1 LIBRA DE
ARROZ ROA**



HORAS DE ALIVIO

DE LA CONGESTIÓN NASAL
PARA DORMIR BIEN.



VICK VAPORUB (UNGUENTO). TRATAMIENTO COADYUDANTE DE LOS SÍNTOMAS DEL RESFRÍADO COMÚN. CONTRAIRRITANTE, RUBERACIENTE DE USO EXTERNO, DESCONGESTIONANTE NASAL. ES UN MEDICAMENTO. NO EXCEDER SU CONSUMO. LEER INDICACIONES Y CONTRAINDICACIONES EN LA ETIQUETA. SI LOS SÍNTOMAS PERSISTEN CONSULTE AL MÉDICO. REGISTRO SANITARIO N° INVIMA 2009 M-013296-R1

La Tienda

auténtico vocero de los tenderos

ECONOMÍA
La clave de un negocio próspero, pag. 5

EDITORIAL
Conoce al amor de tu vida, pag. 8

CONSEJOS
Conoce muy bien a tus clientes, pag. 9

DEPORTES
La historia de nuestra selección Colombia, pag. 11



...Pasatiempos - pag 6.

...Horóscopo - pag. 10

...Clasificados - pag. 11



FUNDA FAST S.A.S

ENTIDAD PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO



EDITORIAL

2021: Las tiendas en épocas de pandemia

Arrancó el 2021 y el Covid 19 ahí, presente, rebelde, contagioso, quitándonos personas de nuestros afectos y en general a muchos seres humanos, cada uno con su propio drama por cuenta del virus.

El confinamiento hizo que muchos sectores de la economía se afectaran e incluso tuvieron que cerrar las puertas. Restaurantes, discotecas, centros de eventos, teatros, entre muchos otros, dejaron de tener concurrencia y muchos de sus propietarios han tenido dificultades económicas.

Gracias a Dios la suerte de las tiendas de barrio ha sido distinta. Por ser consideradas más cercanas, accesibles en poco tiempo y en general seguras, los mercados de los barrios se hicieron más populares que nunca. Se calcula que un 79% de los consumidores, han realizado compras en las tiendas de barrio en tiempos de la pandemia. Además la crisis económica y el mismo temor al contagio, han hecho que los clientes no hagan grandes mercados, sino reducidas cantidades, varias veces en la semana, con lo cual la tienda se consolidó como su mejor y más segura opción.

El mayor crecimiento en compras se observa en elementos de aseo, jabones, limpiadores, desinfectantes e insecticidas, la razón es obvia: hay gran prevención sobre la posible entrada del virus a las casas por lo cual el lavado de manos, baño reiterado, lavado de ropas, limpieza de pisos y hasta de calzado, han venido demandando productos que rápidamente se consumen y obligan a la compra.

Pero no nos debemos conformar con pensar que estamos bien y que somos de los pocos

establecimientos que han encontrado en la pandemia una oportunidad de acompañar la comunidad y mejorar nuestros ingresos. Las solicitudes de la clientela están en el siguiente orden:

- Esperan mayor surtido.
- Requieren que nuestros negocios se perciban más higiénicos.
- Aspiran que tengamos horarios de atención más amplios.
- Quisieran que tuviéramos domicilios y poder comprar por teléfono y por Internet.

Alguien dijo que el éxito es el mayor enemigo del éxito. No dejemos que estas oportunidades de tener un mercado cercano y fortalecido por las circunstancias, no sea aprovechada por nosotros los tenderos incluyendo estos servicios y manteniendo esa relación cálida y de servicio que hace que los tenderos seamos reconocidos como los mejores vecinos de la zona. No lo olvides, en todos estos propósitos de crecimiento y fortalecimiento de tu tienda, nadie te entiende y apoya como Fundafast lo hace. ¡Buen 2021!

Editorial por: **Eduardo José Victoria**

■ **CONSEJO EDITORIAL**
 Isabel Cristina Ocampo S.
 Sebastián Care
 Eduardo José Victoria Ruíz

■ **DISEÑO**
 Manchola Agencia
 Jose Miguel Rios

■ **GERENCIA Y COMUNIDAD**
 Manchola Agencia
 Isabela Manchola

■ **LICENCIA**
 002890 / 1975 Mingobierno

■ **DIRECCIÓN**
 Avenida 2 CN # 23 AN - 34,
 B/ San Vicente
 Cali, Colombia

■ **TELÉFONOS**
 (572) 661 4748 - (572) 661 4747

■ **ESCRÍBANOS**
 info@fundafast.com.co
 www.fundafast.com.co



ECONOMÍA

La clave de un negocio próspero

Administrar un negocio con eficacia es la clave para su crecimiento. Por eso, es importante tener en cuenta la gestión de recursos ya que en muchos casos estamos centrados en las ventas sin saber cual es el proceso de administración que se está llevando a cabo.

Uno de los problemas más recurrentes en nuestros negocios es la falta de una eficaz administración, debido a la falta de experiencia o a un desconocimiento del correcto manejo de los recursos.

Cuando se inicia un negocio, por lo general el dueño pone mayor atención a las ventas o a la producción y se olvida o deja para después el tema de la administración, el cual es importante para planificar y prevenir futuros riesgos, como quedarse sin inventario o el incremento en el precio de su materia prima, por ejemplo.

Sea del tamaño que sea, para todo negocio es fundamental llevar un control de su información para poder administrarse, lo cual no implica simplemente vender, inventariar cuando haya tiempo y al final de la jornada hacer cuentas y pensar que eso fue lo que se ganó de utilidad.

Estos 5 tips te pueden ayudar a mejorar la administración de tu pequeño negocio:

CONTROLA TU INVENTARIO

En los negocios, sobre todo los pequeños, es importante llevar un registro de cada producto vendido al final del día. Al terminar cada mes, hay que verificar el total de cada producto vendido para saber cuál es el que tuvo una mayor demanda, eso ayudará a llevar la relación entre ventas, costos y utilidad.

LLEVA EL CONTROL DE TUS COSTOS

Si eres de los que aún cree que al restarle el costo del proveedor a tu precio obtienes tus utilidades, no es así, debes considerar otros costos como:

- **Costos fijos:** Estos no dependen de las ventas, como son la renta del local, los sueldos o pagos de servicios (agua, luz, gas, teléfono).
- **Costos variables:** Dependen del producto vendido, como son la materia prima, los insumos usados, entre otros.
- **Costos directos:** Son los más obvios, es el precio al que te lo deja tu proveedor.
- **Costos indirectos:** La mayoría no los toma en consideración, como son el gasto de gasolina para ir a recoger o repartir el producto, el transporte, el desgaste y arreglo de las máquinas, etcétera.

LLEVA EL CONTROL DE TUS DEUDAS

Es necesario que tengas en mente las deudas de corto y largo plazo que tienes que pagar, como son los sueldos, la renta, el pago de servicios, de créditos, pago a proveedores, entre otros.

Gracias al control que tienes en tus ventas, puedes determinar la cantidad de artículos que debes vender cada mes para tener el dinero que te ayude a cumplir en tiempo y en forma con todas tus deudas.

CONTROLA EL USO DEL EFECTIVO

Para que tu negocio sobreviva, debes tener un control de tu efectivo circulante, que es el que utilizas todos los días para efectuar tus movimientos financieros con tus clientes, proveedores de insumos o materia prima y con quienes te ofrecen servicios.

Lleva un registro diario del dinero físico que entra y del dinero que sale. Recuerda que no es lo mismo el control del efectivo y el de ventas, ya que una venta a crédito no se ve reflejada en el dinero físico que tienes en caja.

Considera todos los costos de tu negocio

PASATIEMPOS

LETRAS DESORDENADAS

En cada grupo de letras quita una de las letras y ordena el resto para hacer el nombre de un animal:

LOOS APTOG JOLNE

SPOAT NAUTCF

PALABRAS DESORDENADAS

Ordena las siguientes palabras y forma un refrán típico colombiano:

TIENDA EL QUE TENGA

QUE ATIENDA LA

DESCUBRE LA PALABRA

En el segundo conjunto de letras hay varias letras que no estaban en el primero, encuéntralas y ordénalas de forma en que veas el nombre de una ciudad Colombiana:

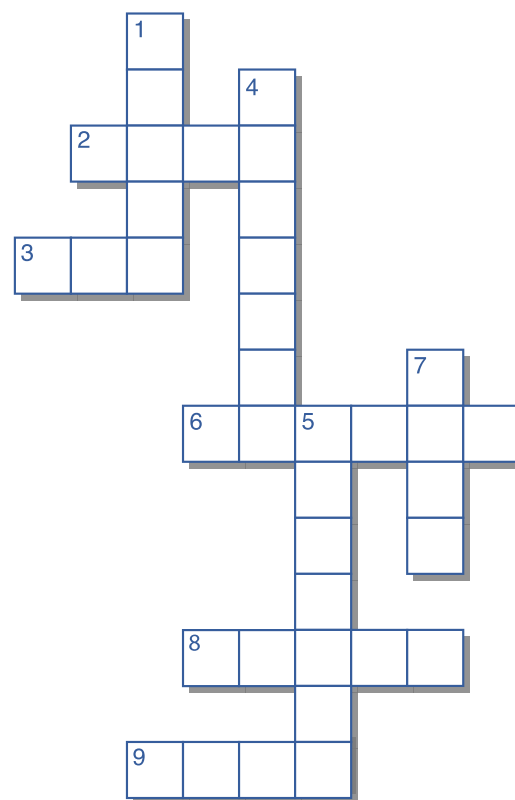
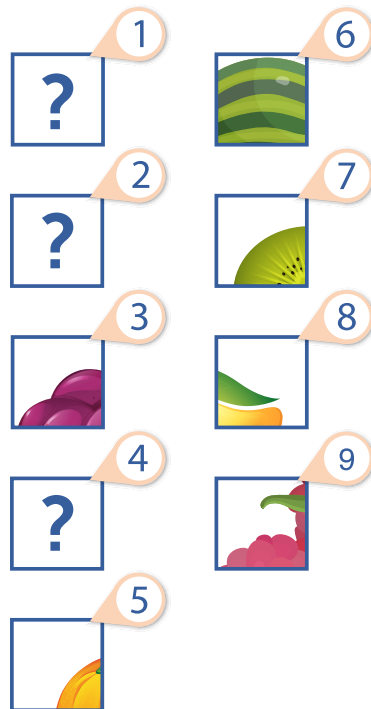
KJGKMNGHBKY

GXVKRHNGSD

JKLKTNGHBKULGX

ULVLKRAGHUNASD

CRUCIGRAMA FRUTAL



SOPA DE LETRAS

F	G	V	N	A	Y	J	C	V	R	T	Y	J	H	I	M	O	P	A	Y	E	A	U	T	J	K	Ñ
G	H	J	I	K	A	R	T	U	N	A	B	R	O	W	N	I	E	V	N	A	Y	C	R	U	Y	H
A	D	G	R	T	J	U	B	A	F	G	V	N	A	Y	J	C	V	R	T	Y	J	H	E	H	E	J
R	T	A	Y	J	O	L	O	H	Y	E	Y	K	A	R	T	S	D	F	G	C	D	O	W	F	A	U
E	G	F	G	V	N	R	R	E	G	M	U	Y	O	G	U	R	T	C	V	O	A	C	A	E	S	Y
H	H	R	T	Y	J	Ñ	T	L	H	P	G	H	K	S	G	H	F	K	S	M	N	O	C	Y	D	U
D	R	L	E	C	H	E	R	A	U	A	O	T	D	F	D	S	F	D	S	P	U	L	G	H	G	D
T	K	A	M	A	R	I	L	D	T	S	T	S	F	D	E	F	T	G	D	O	N	A	Y	K	V	E
G	B	I	S	C	O	C	H	O	A	T	R	G	G	S	K	L	F	G	E	T	F	T	U	U	A	A
Y	E	N	T	O	C	N	S	N	G	E	G	H	R	N	A	T	I	L	L	A	U	E	I	S	E	F
I	R	T	U	N	C	I	A	P	A	L	E	T	A	T	A	G	H	J	I	K	A	R	T	U	N	A

- Brownie
- Helado
- Chocolate
- Biscocho
- Lechera
- Natilla
- Torta
- Compota
- Dona
- Paleta
- Pastel
- Yogurt

RESPUESTAS

Letras desordenadas: oso, pato, león, sapo, tucán
Descubre la palabra: Tuluá

Palabras desordenadas: El que tenga tienda que la atienda

Crucigrama: 1. Fresa 2. Pera 3. Uvas 4. Manzana 5. naranja 6. Sandía 7. Kiwi 8. Mango 9. Mora



**Distritiendas
de Colombia S.A.**

Te ayudamos a surtir tu tienda con los mejores precios y promociones de nuestros proveedores líderes.

FRESPAN

P&G



Kellogg's



ADAMS



Brinsa



PURINA



super



Grupo familia

Mondelēz International



Pregúntale a tu asesor

Tenemos la solución en precio, calidad, surtido y financiación.

Carrera 32A # 10 - 220 Acopi/Yumbo
313 750 0927 - 313 596 44 50
www.distritiendasdecolombia.com

EDITORIAL

Conoce al amor de tu vida

Sobre tanta incertidumbre tengo una gran certeza: vinimos a este mundo a amar.

Sería cruel si quiera pensar en un mundo sin amor, sería cruel pensar en una vida en donde no sintiéramos ese flechazo al momento de cruzarnos, por fin, con esa persona que llevábamos tanto tiempo esperando.

Es natural pensar en encontrar el amor de nuestras vidas e incluso más natural, querer conservarlo cuando ya lo tenemos. Cuando llega esa persona que nos mueve el piso, el cielo y la vida, se nos nubla el pensamiento, las emociones van por encima de la razón y el tiempo, el tiempo no existe. Lo que antes eran horas, se convierten en fracciones de segundo.

Cuando tenemos al frente a esa persona y nos quedamos mirando, no podemos creer que exista alguien tan perfecto ¿los defectos? ¿Qué defectos? ¿Acaso hay algo así? y si sí, ¿Será posible que alguien como esta persona los tenga? La respuesta es no. No es posible, al menos para nosotras que somos las que estamos mirando y definitivamente no los encontramos, a pesar de saber que evidentemente, si están ahí.

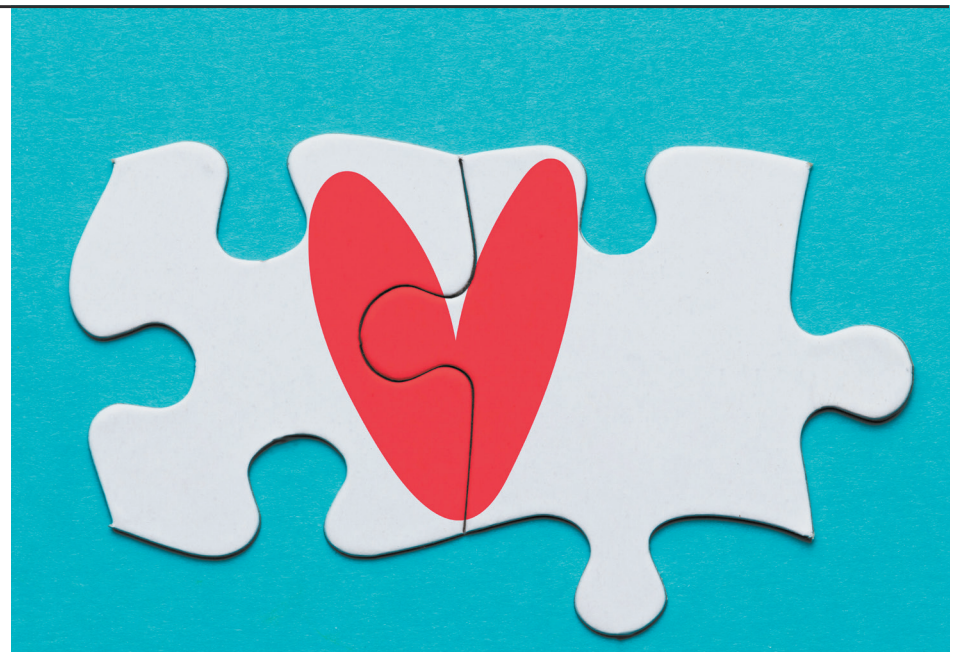
¿Tienen presente el sentimiento de levantarse una mañana o pasar la noche con esa persona? Es como si nuestra alma regresara a nuestro cuerpo después de que alguien nos la había arrebatado, sin previo aviso y no podemos pensar en otra cosa más que querer pasar el resto de nuestras vidas junto a esa persona.

Pensando en el punto más alto de este sentimiento de amor, ¿Ustedes serían capaces de decirle a esa persona que no es suficiente? ¿Serían capaces de decirle que no vale tanto, que debe conformarse, que es fea, que está gorda, qué debe aguantarse los golpes que le traiga la vida únicamente por la razón de que no puede conseguirse a alguien mejor?

La respuesta es no ¿Verdad? Ahora las invito a hacer un ejercicio, vuelvan y lean estas palabras, vuelvan y sientan estas mariposas que estoy segura que sintieron al pensar en esa persona que describí anteriormente y sean esa persona.

Sean el amor de sus vidas, dedíquense el tiempo que merecen, hagan lo que les gusta, pero sobretodo: vivan por ustedes. Antes de ser mamás, son humanas. Antes de ser esposas, son mujeres. Enfoquémonos en ese super poder de ser únicas y reconozcámonos, amémonos, admirémonos, exijamos. Exijámosle a la vida, que somos merecedoras de amor.

Mi invitación para ti, es que a partir de hoy, te pongas primero. Yo sé, es difícil. Nos han enseñado que primero van los demás y después nosotras, las mujeres. Las mujeres que lo dan todo por aquellos que aman, las mujeres que se desvelan cociéndole el saco a sus hijos, solo para que se vayan bien vestidos a la escuela, las mujeres que madrugan a prepararle el plato a su esposo, para que coma como en "la casita" en el trabajo o simplemente, las mujeres berracas que en contra de todo pronóstico, decidieron que si podían solas.



No vas de última, por favor. Que nunca se te olvide. Vas de primera, piensa en ti, vive por ti. Que tus años no se pasen viviendo la vida de los demás. Nos han enseñado todo mal, nos han enseñado que ponernos primero es un acto de egoísmo y resulta que, es un acto de amor. Cuando nos ponemos primero, cuando aprendemos a amarnos, a poner límites, entramos a la zona del amor saludable, aprendemos a amar porque sabemos amarnos.

No importa quien seas, cuántos años tengas, seas alta, bajita, delgada, gruesa, no importa como te veas, que hagas o quién seas, quiero que te acuerdes de algo: Vales la pena, vales la vida y lo vales todo.

Artículo por: **María Alejandra Velilla**




Amigo Tendero

PURINA® Dog Chow® trae una buena noticia para ti, un **nuevo formato** al precio que tus clientes estaban esperando.

350 gr






Dog Chow® 350 gr

Ahora desde \$3.300 pesos

*Precio de venta sugerido al público

EXTRA life™

MAXIMIZA SU CALIDAD DE VIDA

Formato exclusivo para tiendas


Your Pet, Our Passion.®

CONSEJOS

Conoce muy bien a tus clientes

Los clientes tienen personalidades y comportamientos muy diferentes entre sí, así que debes armarte de mucha paciencia para atenderlos y manejarlos adecuadamente.

No es tarea fácil, pero es muy importante que conozcas todos los tipos de clientes para ofrecer un servicio de primera, además, esta información te será de gran ayuda para lograr su preferencia y potenciar el éxito de tu tienda.

LOS CLIENTES GROSEROS

- **Perfil:** Tienen mal humor. Piden las cosas de forma grosera y sus expresiones tienden a ser ofensivas. Se molestan cuando no les das la razón. Discuten por todo. Nada los complace.
- **Comportamiento:** Entran al negocio con mala cara, quejándose por una situación que no tiene nada que ver contigo o la tienda y además, esperan que les des una opinión o solución a dicho problema. Es común que salgan de la tienda descontentos e insatisfechos. Se sienten maltratados por quien los está atendiendo, seas tú o algún empleado, y amenazan con no volver a comprar en la tienda.
- **Cómo atenderlos:** Evita engancharte con su mal humor, recuerda que son personas inconformes con ellas mismas. Mantén una actitud amable, atiéndelos rápido para que se vayan pronto y se lleven su mala vibra lejos de tu tienda. No caigas en provocaciones ni les hagas caso a sus comentarios mal intencionados, ten presente que su objetivo es sacar su mal humor en los demás, así que enfócate sólo en venderles lo que piden y cobrarles.

LOS CLIENTES SABIONDOS

- **Perfil:** Creen saber más que tú sobre el manejo de tu tienda, los productos que vendes y el servicio que ofreces. Tienen una recomendación para todo. Buscan ser el centro de atención en todo momento. Su convicción de poseer la verdad absoluta los hace ser, en algunas ocasiones, necios y agresivos.



- **Comportamiento:** Como se sienten unos sabelotodo, no permiten que le recomiendes un producto que satisfaga mejor sus necesidades y terminan comprando otro que tal vez no es el más adecuado. Ignoran cualquier comentario que les hagas. Aunque estén equivocados siempre tratarán de imponerse haciéndote sentir ignorante.
- **Cómo atenderlos:** No caigas en su juego, evita debatir con este tipo de clientes, deja que se luzcan y expongan sus argumentos. Cuando terminen de hablar, muéstrales, con producto en mano, que existen mejores opciones que los beneficiarán. Te sugerimos exponer tus razones sutilmente, que no se sientan atacados ni señalados por ti. Generalmente estos tipos de clientes ven su error y, aunque no lo reconozcan, se sentirán cómodos de seguir comprando en tu tienda.

LOS CLIENTES HABLADORES

- **Perfil:** Son personas amigables y simpáticas que usualmente hablan más de lo que compran. Aparentemente conocen los beneficios y características de los productos que están comprando, pero no es así. Generalmente sus conceptos son errados. Estos tipos de clientes demandan mucha atención, por lo que si no se sienten bien atendidos, pueden llegar a molestarse.
- **Comportamiento:** En el momento de la compra te harán la plática, y si llegan a sentirse en confianza, podrían quedarse en la tienda hablando contigo todo el día.
- **Cómo atenderlos:** Sé amable, pero mantén tu distancia. Generalmente son personas agradables, sin embargo, te pueden quitar el tiempo que necesitas para otras actividades. Ve al grano, ayúdalos a decidir qué van a comprar y despáchalos rápidamente, pero con cortesía. No celebres sus chistes o bromas, ya que si lo haces se sentirán en confianza, lo que podría ocasionar que todos los días te visiten sin comprar nada. Toma el control de la conversación, preguntas y respuestas concretas.

LOS CLIENTES BIPOLARES

- **Perfil:** Cambian de opinión constantemente. Son impacientes, tanto que pueden salir de la tienda sin comprar, así necesiten el producto. Tienen malos modales para pedir lo que necesitan y cambian de estado de ánimo sin razón.
- **Comportamiento:** Entran a la tienda sin saludar y piden ser atendidos rápidamente sin importarles que haya personas antes que ellos. Tienden a ser muy indecisos a la hora de elegir entre varias opciones de productos.
- **Cómo atenderlos:** No tomes sus actitudes como algo personal, mantén la calma y trátalos con amabilidad. Dentro de tus posibilidades, atiéndelos rápido. No les des oportunidad de cambiar de opinión sobre lo que ya eligieron.

LOS CLIENTES IMPULSIVOS

- **Perfil:** Son personas abiertas a probar nuevos productos. Saben lo que necesitan, pero usualmente compran algo adicional a lo planeado. Compran para verse bien y les gusta estar a la moda.
- **Comportamiento:** Entran a la tienda con buena actitud, y aunque ya saben qué van a comprar, suelen agarrar productos nuevos o que les llamen la atención, sin tomarse el tiempo de pensar si lo necesitan o no.
- **Cómo atenderlos:** A estos clientes hay que estimularlos con publicidad punto de venta, despertando su interés y antojo. Recuérdales que en tu tienda ofreces productos nuevos y de calidad. Coloca estratégicamente dentro de tu local los productos de impulso (dulces, frituras, chocolates, etc.), arregla la mercancía por categorías y promociones atractivas que salten a la vista.

Libra, Leo, Sagitario &
Capricornio

Los más apasionados

Cáncer, Géminis,
Escorpio & Virgo

Los más racionales

Aries, Piscis, Acuario
& Tauro

Los más creativos

HORÓSCOPO



ACUARIO
Enero 20 - Febrero 19

El 2021 para Acuario será un periodo de transformaciones y de nuevos retos en un año un poco agitado. Eres una de esas personas capaces de cambiar el mundo, pero antes deberás cambiar algunos aspectos personales. Por ejemplo, es posible que tengas que cambiar en cuanto al amor.



PISCIS
Febrero 19 - marzo 20

Piscis se dará cuenta en 2021 que necesita dedicar más tiempo a sí mismo para encontrar la felicidad que tanto desea. Solo así lograrás dejar atrás las cargas del pasado y los lastres que no te están dejando ser todo lo feliz que antes eras.



ARIES
Marzo 21 - Abril 20

Aries dejará atrás un año muy complicado y lo hará transformando todos los aspectos de su vida a mejor, tanto en amor, como en salud, dinero o trabajo. En el amor habrá vivido alguno que otro desengaño que le haya dejado sin fuerza, pero eso no significa que en los próximos meses no pueda recuperar la ilusión... ¡Todo lo contrario!



TAURO
Abril 21 - Mayo 20

¿Qué vivirán los Tauro en 2021? Parece ser que llega un año cargado de buenas intenciones y, sobre todo, con muy buenos augurios para su mundo laboral. Será un momento cargado de nuevas oportunidades que fomentarán el emprendimiento en nuevos negocios o nuevos estudios gracias al dinero que has podido ahorrar en los últimos años.



GÉMINIS
Mayo 21 - Junio 21

La amistad será el motor principal para los Géminis en el 2021. Tendrás una conexión muy fuerte con tus seres queridos, igual que con tus familiares. Tanto, que quizá esa amistad pueda convertirse en una bonita historia de amor si eres sincero contigo mismo y dejas los males de tu pasado atrás.



CÁNCER
Junio 22 - Julio 22

¿Qué vivirán los Cáncer según el horóscopo en 2021? Lo cierto es que unas nuevas energías positivas se encargarán de renovarte por dentro para que te sientas mucho más feliz. A pesar de esas rupturas amorosas que has vivido años atrás y que te han hecho ser una desconfiar en el amor, lograrás disfrutar de tu independencia como solo tú sabes.



VIRGO
22 Agosto - 22 Septiembre

La energía positiva y, con ella, la felicidad, llegará a tu vida en 2021. Virgo tendrá la suerte de contar con el apoyo suficiente para dar rienda suelta a su creatividad, lo que le llevará a desempeñar un trabajo admirable, unos proyectos consolidados y unas ganancias bastante buenas que aumentarán tu estabilidad económica.



LIBRA
Septiembre 23 - Octubre 22

Para Libra el 2021 se abre con un gran aprendizaje a sus espaldas: todo lo que necesitan es llegar de primeros y ser agradecidos. Las dudas no te llevarán a nada bueno, y gracias a dejarlas a un lado lo que jamás hubieras imaginado es probable que llegue de una vez por todas en el amor, el trabajo, la salud o en el dinero.



LEO
Julio 23 - Agosto 23

Tal vez la buena racha que venías arrastrando se acabe en el 2021, eso podría hacer que la culpa se instale en tu vida y afecte todo, tanto amor, como al trabajo y la salud, puede que encuentres a alguien que te quiera incondicionalmente pero no sin antes pasar unos meses conociendote a ti mismo.



SAGITARIO
Noviembre 23 - Diciembre 20

La falta de rumbo ha sido la protagonista en la vida de Sagitario en los últimos años, así que con la mirada puesta en nuevos retos personales, el 2021 servirá para escapar de una gran espiral de negatividad, y solo así lograrás equilibrio en todos los aspectos de tu vida.



CAPRICORNIO
Diciembre 21 - Enero 19

Todo parece indicar que esas tinieblas que te venían acompañando desde hace tiempo se desvanecerán y podrás ver algo de luz al final del túnel. El 2021 será un gran año para ti, sobre todo en los aspectos más emocionales de tu vida.



ESCORPIO
Octubre 23 - Noviembre 22

La madurez plena llegará en 2021 para todos los Escorpio, y esto te ayudará a salir de un pequeño bache y a continuar con tu vida como solo tú sabes. Además, el amor crecerá mucho siendo un buen momento para dar un pasito más en tu relación (un compromiso, un bebé o una mudanza...)

Hace 30 años Colombia le ganó a Brasil

La paternidad de la 'verde-amarela' sobre la selección colombiana es categórica. Sin embargo, hace 30 años el equipo nacional se impuso 2-0 en la Copa América Chile 1991.

A lo largo de la historia, la selección Colombia ha vivido de pequeñas pero grandes gestas. Para las actuales generaciones está fresco en la memoria el recuerdo del golazo de James Rodríguez en el mítico estadio Maracanã de Brasil, cuando la selección superó a Uruguay por 2-0 y clasificó a los cuartos de final del Mundial 2014.

Pero en el pasado hubo otros hitos que marcaron la historia del fútbol de selecciones para el país. El primero de ellos fue el famoso 4-4 ante la antigua Unión Soviética en la fase de grupos del Mundial Chile 1962, en lo que significó la primera aparición del equipo nacional en el máximo certamen del fútbol mundial.

Luego vino la sufrida clasificación a Italia 1990, tras 28 años de ausencia, en el repechaje ante la selección de Israel, y el histórico 1-1 ante los alemanes en el campeonato del mundo con el inolvidable gol de Freddy Rincón, tras un genial pase de Carlos Valderrama. Y ni qué decir del 5-0 ante Argentina en Buenos Aires, en el cierre de las eliminatorias al Mundial Estados Unidos 1994.

Dicha generación dorada, liderada desde el banco por Francisco Maturana y Hernán Darío 'El Bolillo' Gómez, vivió una década gloriosa entre 1987 y 1998, clasificando a tres Mundiales de forma consecutiva.

Pero en dicho proceso hubo un hiato en el proceso de Maturana y Gómez. Tras el Mundial de Italia,

Maturana abandonó el grupo y en 1991 asumió Luis Augusto 'El Chiqui' García, para dirigir al equipo que viajó a Chile a competir en la Copa América de ese año.

En el transcurso de dicho torneo, Colombia jugó en la primera fase con Brasil y le ganó por 2-0 en el estadio Sausalito, en Viña del Mar, una de las sedes actuales de la Copa América 2015. Fue un hecho histórico. Tanto así, que a la fecha es la única victoria de los colombianos ante los brasileños en partidos no amistosos.

El partido se jugó el 13 de julio de 1991. Ese día Colombia saltó a la cancha con su primer uniforme: camiseta amarilla, pantaloneta azul y medias rojas. Mientras que Brasil lució su uniforme alternativo: camiseta azul, pantaloneta blanca y medias azules.

El once titular del equipo dirigido por 'El Chiqui' García fue el siguiente: 'El Loco' René Higuita en el arco; Luis Fernando 'El Chonto' Herrera, Luis Carlos Perea, Andrés Escobar y Diego León Osorio en la zona defensiva; en el mediocampo Leonel Álvarez, Eduardo Pimentel, Freddy Rincón y Carlos 'El Pibe' Valderrama; Arnoldo 'El Guajiro' Iguarán y Anthony 'Pipa' De Ávila.

Ese Brasil, dirigido por Roberto Falcao, tenía como figuras al arquero Claudio Taffarel, al lateral izquierdo Branco, a Mauro Silva y Rai. Aunque llegaba con muchas críticas por parte de la prensa, la 'verde-amarela' quedó subcampeona, por detrás de Argentina, en dicho torneo que cerró con un cuadrangular final en el que participó Colombia.

Colombia derrotó a Brasil con dos golazos del 'Pipa', al minuto 35 de la primera parte, y otro del 'Guajiro', a los 21 del segundo tiempo. Aproximadamente 15.000 espectadores vieron la hazaña del seleccionado nacional.

La primera anotación llegó tras una jugada iniciada por Freddy Rincón en la zona media del campo. 'El Coloso de Buenaventura' le pasó el balón al 'Pibe' Valderrama que subió por la banda izquierda. El samario metió un centro que Andrés Escobar rozó con la cabeza y el balón le cayó a el 'Pipa' De Ávila que

remató en el área chica con su pierna derecha. El segundo gol fue aún mejor. El 'Guajiro' Iguarán encaró a la zaga de Brasil que lo trabó pero 'El Pibe' recuperó el balón, se lo tocó al 'Pipa' que se la devolvió con un taco genial y el mono no dudó en pasársela a Iguarán que recibió el pase y, sin marca, remató con un potente derechazo al palo izquierdo de Taffarel que se quedó inmóvil ante el certero tiro que se fue al fondo de la red.

Dos golazos ante los pentacampeones del mundo y un triunfo histórico. Este miércoles ambos seleccionados se verán nuevamente las caras y los colombianos esperan que el equipo dirigido por Pékerman repita una gesta similar en territorio chileno, 24 años después. De esa forma no solo se cortará una racha negativa ante los brasileños, sino que se mantendrán vivas las esperanzas de avanzar en la Copa América Chile 2015.

CLASIFICADOS

Se vende

Campero Mitsubishi, Montero V11, Modelo 2003, Color Gris Astral, Gasolina 2400 CC, 124.732 Kms, Todo original, \$27.000.000 negociable
Info: 301 244 8469

Se vende brinca brinca nuevo, Valor: \$ 250,000
Para más información comunicarse con: María Eugenia Cardona- Fundafast S.A.S.
Teléfono: 661 4747 Cali



Recuerda siempre usar el tapabocas cuando atiendas a un cliente

FRESPAN

SEÑOR TENDERO COMPRE FRESPAN
MENOR PRECIO MAYOR GANANCIA

Pregúntele a su asesor de Distritiendas

PBX: (57)(2) 654 0388



NUEVO

FRUTTO NARANJA

**SEGURO
SON
BUENOS
DÍAS**

**PORQUE EL DÍA COMIENZA
MEJOR CON UN VERDADERO
JUGO DE NARANJA.**



100% NATURAL

100% JUGO DE NARANJA

EXCELENTE FUENTE DE VITAMINA C

SIN CONSERVANTES

SEGUROS DE LO QUE SOMOS