

Contacto i

Revista digital en español

Febrero 2022 ∞

Ropa, accesorios,
pastelitos
y más.

¡Conoce
los *start ups*
que causaron furor!

MM Cake Art

Alba

Sticker Projekt PMS

Sí funcionan, ¡y muy bien!

EMPRENDIMIENTOS

Lale Atelier

Tzunun France

¿Cómo lo lograron?

Phil Porter
emprende en
Schnoor One

contenido

Contenido

Un vistazo a los temas y artículos en nuestro número 8, febrero 2022.

Editorial

Mentes brillantes que se arriesgaron a emprender.

Lo más chido

Mes de febrero, mes del amor y la amistad y de ¡fotos chidas!

En Portada

Emprendimientos. Si funcionan, ¡y muy bien!

Freebies

¡Hay muchos *freebies* en este número! Aquí te decimos cómo participar.

El boom de...

¡Aquí te damos unos tips dónde comer tacos que sí son tacos.

Columna

Orly G. Grajeda:
ExtraOrlynaria Polinesia

Opinión

Christian Lehn:
La pasantía.

Artecontacto

Phil Porter emprende en Schnoor, ¡Entérate!

Trueque digital

Trueque: Intercambia lo que ya no quieras y adquiere lo que necesitas.



Phil Porter en Schnoor

¡Schnoor, ahí te vamos!

Por la Redacción



El sazón de...

Gorditas de la Villa por Mayela Brecht.



Emprendimientos

Si funcionan, ¡y muy bien!

¡Conócelos aquí!



Entrevista

Cynthia Balke nos habla su amor por México y su *start up* **Lale Atelier**.

Hay *freebies* por parte de los emprendimientos.

Sigue leyendo y averigua ¡cómo ganarte uno!

Contacto i

Revista digital en español

Revista *Contacto i* se publica en Bremen, Alemania. | *Onlinemagazine* *Contacto i* erscheint in Bremen, Deutschland.

Revista digital gratuita. | *Kostenloses Online-Magazin.*

Teléfono: +49 159 0649 8569

eMail: hola@revistacontactoi.com

Sitio WEB:

www.revistacontactoi.com

https://linktr.ee/Revista_Contacto_i/

Redacción | *Redaktion*

Dirección proyecto, *layout*, redacción y responsable de la edición:
Wendy S. Rodriguez.

Corrección de estilo, redacción y columnas:
Orly García Grajeda.

Opinión:
Christian Lehn.

El sazón de...
Mayela Brecht.

Autores de esta edición:
Melisa Munguía.
Anabel Méndez-Steinbring.
Cynthia Balke-Osorio.
Miriam Miller.

Número 8 | Día de publicación:
6 de febrero de 2022.



Fotos: © Lale Atelier

No más salidas a la discoteca, no más salidas al cine o al teatro. No más salidas de compra o ir a comer a un restaurante. La pandemia revolucionó nuestras actividades cotidianas de tal manera, que lo único que se nos ocurrió fue pedir todo en línea.

Y entonces los paquetes de Amazon, Hermes, o cualquier otro proveedor de bienes y servicios comenzaron a llegar hasta la puerta de nuestras casas.

Editorial

«El secreto para hacer realidad los sueños puede ser resumido en cuatro C's: curiosidad, confianza, coraje y constancia, y la mayor de todas es la confianza».
– Walt Disney.

En este número les presentamos algunos *start ups* (o mejor dicho, **emprendimientos**) que surgieron en medio de la pandemia y que revolucionaron nuestras formas de compra.

En exclusiva: **Lale Atelier en Soest** y su **Amor por México**, las maravillosas fotografías de los emprendimientos y el reportaje de **Phil Porter** en Bremen, Alemania.

Y para celebrar el **Mes del Amor y la Amistad**, lanzamos la casa por la ventana con maravillosos **#freebies** de las emprendedoras y los emprendedores.

Este número está dedicado al crecimiento, a la confianza y a la creación. Déjate inspirar por estas mentes brillantes.

Wendy S. Rodríguez

Directora Creativa y ejecutiva de

Revista Contacto i

Lo más chido

Deleitarse con las fotografías de nuestras emprendedoras, nuestros emprendedores y nuestroxs emprendedorxs en Instagram y, lo mejor, ¡que nos permitieran hacer uso de las mismas!, ha sido de lo mejor que nos pudo haber pasado.

Agradecemos a todas las emprendedoras, a nuestros emprendedores y a todxs los emprendedorxs porque, sin su permiso, no habríamos tenido fotos tan bellas, únicas y especiales para este número.

Aquí pueden ver las redes sociales de los emprendimientos que causaron furor:

www.instagram.com/lale_atelier_



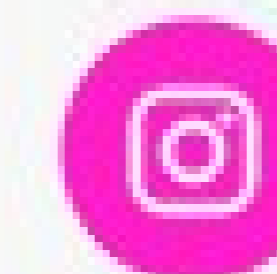
www.instagram.com/tzununfrance



www.instagram.com/mm.cake.art/



www.instagram.com/halloalba/



Fotos: © Lale Atelier



Tanto se ha hablado de la pandemia y de sus consecuencias en todas sus formas; sin embargo, dentro de todo este descontrol, ésta ha traído algo bueno: la idea de emprender.

Así se pudo ver la enorme cantidad de emprendimientos que surgieron y que siguen vigentes tanto de forma física como en redes sociales.

Y así fue como hallamos a **Lale Atelier**. Nuestra primera impresión: calidad fotográfica, productos de alta calidad y un gran amor por México. ¡Wow!

Hoy estamos con **Cynthia Balke**, la CEO de Lale Atelier, quien nos contará cómo surgió, qué es Lale Atelier, quién o quiénes están detrás de este *start up*, para qué o quién y dónde encontrarle.

¡Empezamos!

Revista Contacto i: Cynthia, se ha hablado mucho de la pandemia y de sus consecuencias en todas sus formas habidas y por haber, pero de todo este descontrol, se pudo ver que mucha gente comenzó a emprender y surgieron los llamados *start ups* -en inglés- y que son un boom en las redes sociales.

Así te descubrimos, en nuestras redes sociales, y nuestra primera impresión al ver tu cuenta de Instagram fue de ¡wow! La calidad fotográfica es increíble, tus productos también son de alta calidad y lo que nos llamó mucho la atención fue tu eslogan: "Amor por México".

Hoy estamos aquí contigo y deseamos ansiosamente saber y que nos cuentes cómo surgió tu idea de este emprendimiento.



Fotos: © Lale Atelier

Cynthia Balke: Como lo has mencionado, fue por ahí, le puedo decir abiertamente, por el gran amor a México que tengo y que me gusta llevar a los distintos países en los que he tenido la oportunidad de vivir.

Cuando hice la maestría hace cinco años en España, fue la primera oportunidad que tuve de vivir fuera de México. Estudié Negocios y mi proyecto también fue un tema relacionado con México, de tacos. También estuve en Canadá, viví un par de años y el tema de México también estuvo siempre muy presente conmigo. Creo que soy una persona muy apasionada de la cultura mexicana.

Mi familia radica en la zona de la Huasteca de Hidalgo, entonces tenemos la costumbre y las tradiciones mexicanas prehispánicas y precolombinas muy arraigadas. Creo que de ahí viene.

A principios de este año nació la idea, como tú mencionas, de la pandemia. Era mi segundo año viviendo en Alemania y aunque me quiero desarrollar profesionalmente en otros ámbitos y proyectos, siempre tuve la intención de hacer algo que tuviera que ver con México.

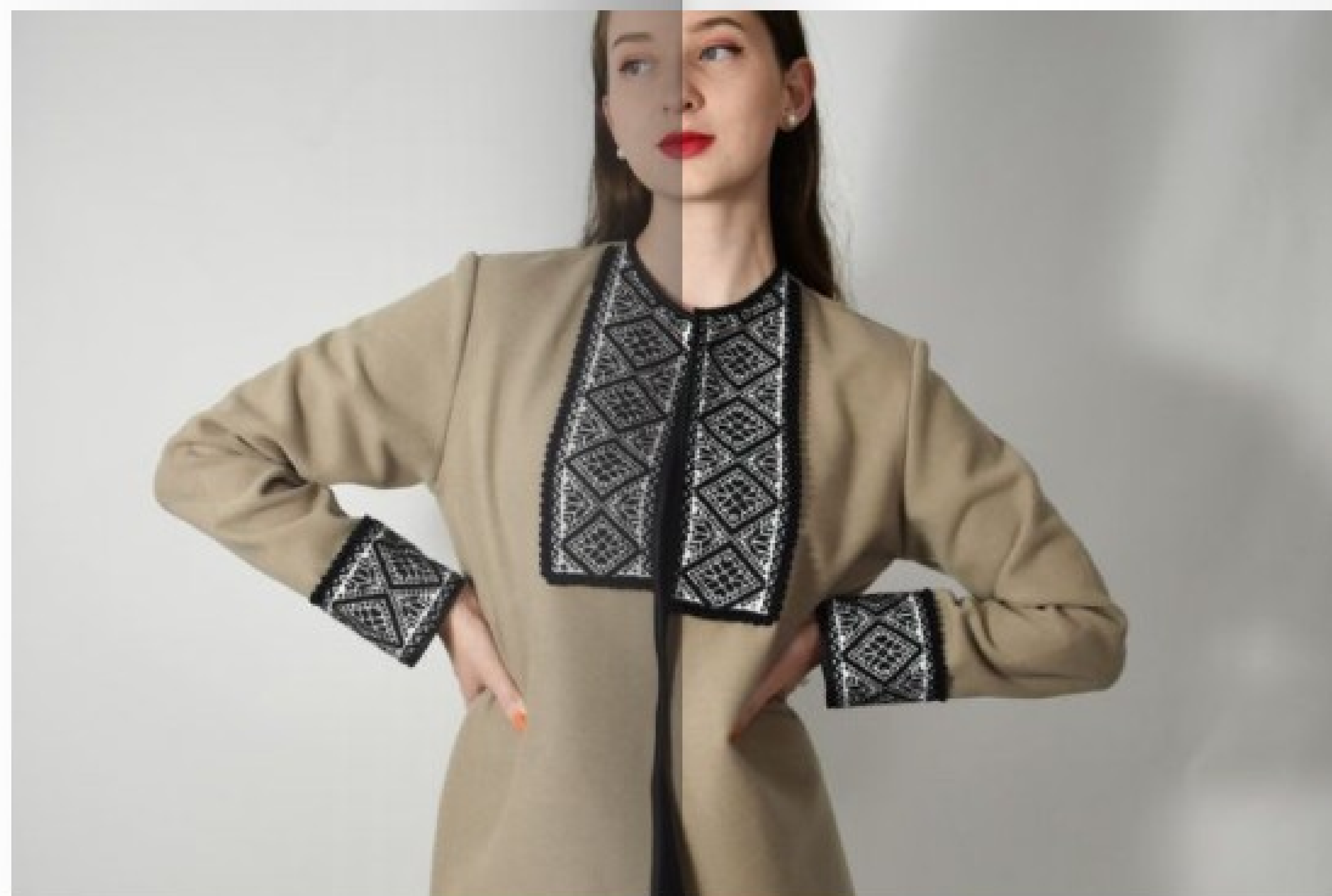
Entonces me di cuenta de que adonde sea que vayas, en cualquier parte y rincón del mundo, a la gente siempre le emociona la palabra **México** y la cultura mexicana. No hay alguien a quien le digan que eres mexicano y que no te devuelva una sonrisa o que te pregunte por "Coco", que es muy conocido internacionalmente.

Mucha gente en el mundo está interesada en nuestra cultura. Entonces, quería participar de cierta forma trayendo un poquito del color, especialmente a Alemania, y pues la gran fortuna que tenemos aquí en la Unión Europea es que pues extender el negocio prácticamente a todo Europa.

Los colores fueron elegidos son los que me gustan, pero también están muy relacionados con México. El **rosa mexicano**, que se inventó en una pasarela en México, me parece que cuando lo ves, siempre te dirige a nuestra cultura.

Los bordados me encantan, así que afortunadamente encontré colaboradores y proveedores que tenían ideas parecidas, que fue lo que más me costó un poco de trabajo al principio, encontrar lo que quería, porque claro, cuando tú quieres importar artesanías, ¡hay infinidad de ellas en el mercado en México!, encuentras infinidad.

Pero yo quería algo que tú pudieras usar en el día a día, para un evento importante u oficial, por un evento formal o para el día de hoy, nada más, pero que te sientas bien usándolo. A lo mejor alguna cosita que no esté bien hecha, pero para usar no sólo en la casa o en el día de la Independencia, sino que también puedas salir a la calle y te sientas muy



orgullosa de que traes algo bien hecho, bien bonito y que refleja un poco de nuestra cultura.

Los **sacos**, por ejemplo, las **blusas**, los **huipiles** que son muy bonitos, siguen siendo por supuesto para una gran comunidad en México la ropa tradicional del día a día, pero también para la gente que vivimos fuera, los podemos usar con mucho orgullo. Es algo lindo y es algo que expresa mucho sobre nuestra cultura.

En el caso de la decoración para el hogar, los **cojines** son preciosos, me encanta la cultura otomi.

Los **tenangos**, que son relativamente nuevos en nuestra cultura, han sido bien aceptados y, de hecho, copiados por muchos artistas alrededor del mundo.

Bueno, si ya va a estar en un estante o algo así, pues me gustaría que fuera directamente de un productor mexicano y que ese productor también se vea beneficiado por esa compra, que si nuestros bordados son conocidos alrededor del mundo, pues que las personas que los hicieron se vean beneficiadas también.



Fotos: © Lale Atelier

Me di cuenta que había muchas tiendas alemanas que vendían cosas mexicanas, ahí vi que era muy aceptado el concepto mexicano, pero yo quería estar ahí para hacer esa conexión entre el productor y el cliente. Entonces empecé a hacer la idea.

Por ahora estamos *online*, creo que así nos vamos a quedar porque queremos extendernos y vender no sólo en Alemania, sino en otros países de la Unión Europea.

De hecho, mucha gente de México me escribe para ver si les puedo vender en México, pero yo estoy en Alemania, en México hay muchos productores que lo pueden hacer.

Revista Contacto i: ¿Qué significa **Lale Atelier**? Seguramente muchos se preguntarán qué significa y quién es quién o quiénes están detrás de.

Cynthia Balke: El nombre me costó trabajo encontrarlo porque quería algo que significara México, que cuando lo leyeras fuera México.

La primera palabra en la que yo pensé fue en las **muñequitas lele**, me gustan esas muñequitas de Querétaro, pero claro, por los



***"Un viaje de mil millas
comienza con el primer paso".
- Lao Tse***

***"Cada logro que vale
la pena, grande o
pequeño, tiene sus
etapas y el triunfo; un
principio, una lucha y
una victoria".
- Mahatma Gandhi***

derechos de autor preferí no meterme en problemas, así que hablé con una abogada y me dijo que no, que no había ningún problema porque yo estaba en otro país y no estoy vendiendo una muñequita, sino un concepto de ropa, me dijeron que no había problema.

Luego busqué algunas palabras mexicanas que me gustan mucho, pero también haciendo la evaluación con alemanes, se les hacían muy complicadas las palabras en español. Entonces, tenía que buscar una palabra que fuera fácil de recordar.

Me quedé con la idea de Lale, con dos sílabas, y sólo cambiar algunas letras que le dan sentido a mi familia: los nombres de mi madre, que es Leticia, mi hermana Amairani, mi padre Lorenzo, y mi hermano Emanuel. entonces las cuatro letras de mi familia las disfracé para que pudiera quedar una palabra sencilla de recordar, pero que tiene un significado familiar para mí, que es lo que más me une con México, y que para mí la palabra en sí misma tiene un gran significado.

Y ¿quién está detrás? La idea vino de mi hermana, que está en México. Ella es la que me ha ayudado con recibir y contactar con los proveedores en México, cuando a veces me cuesta trabajo por los horarios; me ayuda con inventarios y todo eso.

La que está al frente aquí en Alemania soy yo.

Revista Contacto i: Muy interesante, o sea que tú eres la CEO. Qué orgullo, desde ahorita ya te digo que estoy super contenta, feliz de haberte conocido, de saber de tu emprendimiento y de que traigas este amor por México a tierras germanas, que hagas esa labor.

Hay muchos mexicanos que les incomoda, no porque seamos envidiosos o no queramos que otros tengan éxito, pero como que se pierde mucho eso entre esos intermediarios.

Pasa mucho que aquí ves un restaurante de comida mexicana que, finalmente, venden comida Tex-Mex.



Foto: © Lale Atelier

"Cuando compras algo, estás comprando la creatividad, el trabajo, el esfuerzo de gente atrás, no sólo una copia" - Cynthia Balke

Cynthia Balke: Sí, me gusta venderle a alemanes y extranjeros, garantizarles que es un producto que de verdad viene de México, pero también me gusta mucho venderles a mexicanos que a la mejor no pueden ir frecuentemente a su ciudad o a México, y si quieren usar algo que sea como super representativo, super lindo.

Y también una parte importante para mí son los regalos, lo viví cuando muchas veces quería regalar algo mexicano, me costaba trabajo encontrar algo que de verdad fuera lindo y bien hecho. Pasa mucho entre nosotros los mexicanos o con otras parejas, que quieren traernos algo mexicano.

Es como tener esa oportunidad de tener a tu alcance, incluso a kilómetros de distancia, algo que sea original y, sobre todo, que esté bien hecho y que lo puedas lucir.

Me gustaría remarcar que la principal idea de Lale Atelier es que sean **productos mexicanos 100%, hechos la mano**, pero que además sean productos bien hechos. Que el mundo sepa que las cosas de México están bien hechas, tienen buenos terminados, que realmente lo puedas lucir.

Revista Contacto i: Pues yo ya te voy a estar pidiendo, ya vi algunas cositas que dije: "¡Lo tengo que comprar!", porque sí me impacta, me llamó mucho la atención. Me imagino que a muchos mexicanos y mexicanas, a mucha gente, les llama la atención, pueden ver ese amor por México viendo las fotografías. Te impacta y te anima a querer tener algo que viene de México y que sabes que está bien.

Cynthia Balke: Mi suegra y mi cuñada siguen una página de tiendas que ponen cada semana una tienda de moda, y vi que apareció una que se llama "Viva México", que son muchos estampados mexicanos, pero realmente no sabemos de dónde vienen. A ellas les gusta decorar la casa con muchos colores, que no es tan típico por aquí.

A mí me gusta que si compras, por ejemplo, los cojines otomíes, bordados a mano, si tú lo regalas a alguien y lo tiene en su sala, siempre puedes decir que realmente está hecho a mano, que tiene una historia detrás, no que sólo fue impreso 400 mil veces y sólo tienes una copia.

Yo sé que a veces lo hecho a mano a veces incrementa un poco los costos y que puede ser un poquito más difícil de comprar o asequible que una copia de una tienda departamental, porque obviamente hay un proceso y eso es algo que también me gusta mucho aclarar durante la publicidad que hago, que son compras conscientes, que cuando tú estás comprando algo, estás comprando la creatividad, el trabajo, el esfuerzo de gente atrás, no solamente una copia impresa de Made in China.

Cuando quieres comprar algo original, quieres tener ese trabajo y ese esfuerzo detrás. A veces cuesta un poquito más porque las personas que lo hacen también merecen un pago justo.

Revista Contacto i: Por eso, al final, son obras de arte no porque son bordados que se hacen a mano y que eso no lo puedes replicar, el trabajo a mano no se puede replicar.

Cynthia Balke: Es tiempo, es esfuerzo, es creatividad. Eso no lo puedes tener una copia. Por eso, de los productos que tenemos, solamente tengo una talla o dos tallas, porque es muy diferente tener algo que sabes tú que la mejor dos o tres personas más lo podrán tener, pero que no es algo que tendrán 400 mil personas el mismo producto.

A mí se me hace algo muy interesante y me pasa en México. Tenemos la casa llena de pequeños detalles que siempre traemos de México, tengo mucha decoración de cada país al que voy. Hace unas semanas fui a Nepal y me traje muchísimas cosas hechas a mano, porque realmente valoro el trabajo hecho a mano, a la gente.

Esa es la idea que quiero transmitir: que cuando compras algo hecho a mano, compras más cosas que sólo una prenda, estás comprando creatividad, trabajo, esfuerzo y toda una cadena.

Aquí en Alemania es toda una cadena de transportación, de logística; si aquí a México es difícil a veces vender, comprar y llevar este proceso, pues cuando es en otro país tan lejano y tan lleno de reglas como aquí, pues el esfuerzo es mucho más grande también, lidiar con todo el tema burocrático y mil cosas.

Es un tema más de amor en este emprendimiento que monetario, por decirlo así. Es un trabajo que hago, que mi hermana me ayuda por esto: por mostrarle al mundo un poquito de nuestras cosas.

Revista Contacto i: Mi última pregunta sería: ¿qué más viene para Lale Atelier? ¿Qué otros proyectos

proyectos vienen en un futuro a corto o largo plazo? ¿Qué es lo que estás buscando ahorita con Lale Atelier?

Cynthia Balke: Todos los negocios buscan crecer y extenderse. Como ya mencioné, éste es un negocio pequeño y quiero traer cosas de calidad. Así que mi objetivo de momento no es crecer, pero sí continuar introduciendo nuestros productos en cada parte donde México pueda estar presente.

Me han invitado algunas ocasiones a presentaciones de moda aquí en Alemania, en España; por la pandemia fue muy complicado, pero en cuanto sea posible, me gustaría participar en estos mercados de productos culturales y artesanales.

Me gustaría que fuera una plataforma para poder ayudar de cierta forma a los productores que están detrás. Desde el momento en el que uno compra una pieza a un productor, ya estás ayudando.

Sobre todo en el año de la pandemia, que fue uno de los más difíciles, me decían algunos artesanos, como la señora que me hace los trajes de baño, por ejemplo, "Es que si tú me compras trajes de baño, es el primer traje de baño que voy a vender este año, porque por la pandemia no he vendido ni uno solo", eso en el 2020. Ella es una costurera en Tampico, Tamaulipas, ahí hay playa, pero por la pandemia ¡las playas han estado cerradas! "Tú me estás haciendo esta compra y me estás ayudando, estás ayudando a la gente que trabaja para mí", me dijo.

Entonces soy un intermediario, no la mejor directamente, pero soy un intermediario porque traigo esto y pongo la posibilidad a alguien más de comprarlo y poder seguir haciéndole compras a estas personas, a estos productores.

Estoy también hablando con una fundación en México, que ayuda a la población indígena, me gustaría contribuir de una mayor manera en el futuro, cuando podamos crecer un poquito más.



Foto: © Lale Atelier

Por lo pronto esto es mi lema: pagar el precio justo, para que las mismas familias puedan seguir viviendo de este oficio que han aprendido y llevado toda su vida.

También me gustaría poder hacer más cosas en el futuro para que la gente que quiera donar, a lo mejor cinco euros o hacer una cierta donación o algo para las poblaciones indígenas, eso sería increíble, ese sería como mi top. Pero hasta ahora estoy trabajando en eso estoy, en pláticas con la fundación y me gustaría manejarlo desde la página.

Revista Contacto i: Me parece muy loable tu labor, Cynthia, es increíble, es una cuestión muy humanitaria y creo que con esa intención vas a llegar muy lejos, más de lo que ahorita tienes.

A veces el tener un negocio nos hace un poquito pensar más en números, es obvio, pero cuando lo combinas con la **cuestión humanitaria**, creo que de ahí salen cosas muy muy interesantes y yo, lo único que puedo decirte desde ahorita es desearte todo el

éxito del mundo, porque con lo poco que nos has contado, la verdad, nos parece muy loable y espero que tus sueños y tus objetivos se cumplan.

Como último, me gustaría preguntarte si tienes alguna anécdota divertida dentro de este trabajo que has tenido con tu Lale Atelier. ¿Has tenido alguna anécdota que te gustaría compartir con nosotros, algo muy súper divertido o de no, esto de veras fue un problemón?

Cynthia Balke: Como mencioné, fui hace unas semanas a Nepal y me pareció una perfecta oportunidad para poder lucir la ropa de nuestra tienda y algunos productos que yo misma he adquirido en otros países.

Me fui a Dubái usando un collar mexicano padrísimo. Me fui a Nepal usando este saco que traigo, fui a una boda nepali, mi abrigo mexicano, mucha gente lo amó y me pregunto, y pues les dije que en mi tienda.

Eso me pareció super lindo porque sí son valorados en todas partes del mundo, no es como que me lo voy a poner solamente el 15 de septiembre para una fecha patriótica, sino que voy a ir a cualquier lado vistiendo orgullosamente algo mexicano.

Precisamente eso cumplió con un deseo mío, que era llevar la llevar la ropa de Lale a una cultura completamente distinta, desconocida, y que ahí les pareciera lindo.

Revista Contacto i: ¡Qué interesante, Cynthia! Te agradezco enormemente por tu tiempo, por tus respuestas, por tu labor altruista también, porque no solamente piensas en los números y en el crecimiento, sino también en la cuestión humanitaria, que creo que es muy importante, sobre todo en estos días, que es muy fácil.

Me parece super interesante escucharte, saber lo que piensas y que no solamente quieres alcanzar un éxito, que claro que es una "parte de", sino también te interesa darle un poco de ayuda a esa gente que, como lo dijiste con el traje de baño, que fuiste la primera persona que le compró. Me imagino todo lo que hay detrás, esos problemas de esta pandemia, que vino a cambiarle la vida a muchos

comerciantes, sobre todo en México, que de la noche a la mañana tuvieron que cerrar y que no hay esas ayudas como aquí.

Por esa razón me parece admirable que tú, con tu trabajo y con tu taller, cambies un poco la perspectiva de esas personas, otorgándoles un poco de alegría cuando les compras un producto.

Cynthia Balke: Me gustaría que más gente lo pudiera hacer, yo soy una pequeña arenita en un inmenso mar, realmente se necesita. Cada quien debería poder hacer lo que está en sus manos y con sus capacidades económicas, a lo mejor no puedo hacer nada muy grande, pero desde la pequeña trinchera, todos podemos ayudar un poquito.

Todas estas personas son en las que menos pensamos, porque si acaso pensamos "Uy, sí, un montón de gente se quedó sin trabajo", pero ¿realmente te pusiste a pensar en todos esos artesanos que están en sus casas bordando, tejiendo para vender?, pero ¡las tiendas están cerradas!, entonces nadie se los compra y tiene que quedarse ahí por más tiempo y no tienen el sustento, a veces, de todo un pueblo.

Por ejemplo, este pueblo de San Antonio, en la Huasteca de Hidalgo, es un pueblo muy pequeñito, en el que vive la chica que me hace los cojines, me dijo que toda su familia, su madre, su abuela, sus tías, todas se dedican a tejer, a coser, a bordar los Tenango. Entonces, ¡imagínate, toda la familia que se quedó sin chamba! Entonces hay que hacer un poquito de consciencia en eso.

También, incluso ayudas no comprándome a mí, sino que cuando vayas a México, compra en las tiendas de la calle o a las personas que están vendiendo humildemente, porque son las que más lo necesitan, no tienen un sueldo seguro como otras.

Revista Contacto i: Mil gracias, Cynthia, te agradezco enormemente por darnos un poquito de tu tiempo, para hablarnos sobre tu **Lale Atelier**, estamos muy contentos de saber un poquito más de tu emprendimiento. ¡Éxito!

A woman with dark hair pulled back, wearing a black jacket with vibrant pink and white geometric embroidery on the cuffs and down the front. She is shielding her eyes from the sun with her right hand. The background shows a clear blue sky and a modern building with a glass facade.

***El futuro pertenece a quienes creen en la belleza de sus sueños".
– Eleanor Roosevelt.***

Tzunun France Joyería en plata

Se trata de una tienda en línea de joyería artesanal en **plata ley.95** y en chapa de oro. **Melisa Munguía** nos cuenta su historia:

Tzunun France surgió en diciembre de 2020. Luego de ser madre por primera vez, deseaba seguir trabajando, pero sin descuidar a mi hija, y tener un emprendimiento en línea me permitía eso y mucho más. Fue entonces que decidí comenzar con la ayuda de mi familia. Ellos desde México, diseñando y trabajando con los artesanos, y yo en Francia, dando a conocer nuestras joyas hechas a mano, por artesanos de Taxco, Guerrero.

Las personas involucradas en el emprendimiento, somos mi familia y yo. Mi padre, mis hermanos y Lupita (la mano derecha de mi padre) son el puente entre los artesanos en México y yo, en Francia.

Gracias a ellos he logrado hacer realidad varias de las joyas personalizadas que nos han solicitado nuestros clientes.

Mis hermanos y mis cuñadas son quienes diseñan nuevas piezas, para tener cosas únicas y de calidad.

Tzunun quiere llevar la maestría de los artesanos plateros no sólo a mexicanos en el extranjero, sino también a personas que aprecien y valoren la cultura mexicana. Buscamos llegar a un público más extenso, con la venta de joyería con piedras naturales.

Las piezas se diseñan y elaboran en **Taxco de Alarcón, Guerrero**, también, conocida como "la ciudad de la plata". Y en **Francia**, donde me encuentro yo, hago toda la promoción, logística y envíos a Europa.

Busco seguir con el legado que dejó mi madre. Ella dedicó toda su vida junto con su marido (mi padrastro) a la producción y venta de joyería de plata. Quizás, en un futuro, pueda vender mis productos en una tienda física. Por ahora intentaré participar en eventos donde pueda exhibir la joyería.

*"Mi padre, mis hermanos y Lupita (la mano derecha de mi padre) son el puente entre los artesanos en México y yo, en Francia".
– Melisa Munguía*



Foto: © Melisa Munguía

Hemos crecido poco a poco. Yo sola hago la promoción de las piezas que pueden ver en nuestras redes sociales y estoy contenta de que las personas, no sólo compatriotas, sino también europeos y latinoamericanos, han recibido con mucho amor mi proyecto. Espero llegar más al mercado europeo y captar más su atención.

Luego del surgimiento del COVID, los artesanos plateros en Taxco, sobre todo los pequeños empresarios como mis hermanos, pasaron por una situación económica muy complicada.

En ese entonces, no podían abrir sus negocios porque la gran mayoría de las personas estaban confinadas y la venta de joyería no era una actividad primordial.

Fue así, que mis hermanos empezaron a mostrar su catálogo de joyería en **Instagram** y **Facebook** y tuvieron un gran recibimiento, la gente adoraba sus piezas grandes con piedras naturales.

Mientras tanto, yo comenzaba una nueva vida como madre y quería ayudarlos de alguna forma. Fue así que le pedí a mi padre y hermanos que me ayudaran siendo el enlace entre los artesanos y yo, y así poder mostrar su trabajo en el extranjero.



Foto: © Orly. G. Grajeda



"Además, ya cuento con clientes europeos que aman lo que hacemos. Eso, sin duda, me alegra mucho y creo que alegraría mucho a mi madre y a mi padrastro".
– Melisa Munguía

Fotos: © Tzunun France



**Tzunun significa "Colibrí"
en maya
- Melisa Munguía**

Agradezco mucho el apoyo de mi familia y de mis compatriotas, muchos mexicanos que viven en Europa son ahora mis clientes y mis amigos. Además, ya cuento con clientes europeos que aman lo que hacemos. Eso, sin duda, me alegra mucho y creo que alegraría mucho a mi madre y a mi padrastro.

Tzunun significa "colibrí" en lengua maya. Elegí el nombre para seguir con la línea que ya tienen mis hermanos, puesto que su tienda en México se llama Tzunun; sólo agregué "Francia", para dar a entender que nos encontramos en este país.

Cabe mencionar que mis hermanos eligieron Tzunun porque les recuerda a mi mamá. Después de que ella falleciera, vimos a un colibrí y recordamos la leyenda maya que dice que "si un colibrí aparece frente a ti, viene a contarte que las almas de tus seres queridos están bien". En la foto están mi mamá, **Josefina**, y mi padrastro, **Joaquín**. De hecho, la joyería antes se llamaba **J&J** por las iniciales de sus nombres. Algunas piezas aún llevan el sello de la platería con J&J.



Foto: © Melisa Munguía

**"Una onza de acción
vale una
tonelada de teoría".
- Ralph Waldo Emerson**

¿Dónde comprar y apoyar?

CONTACTO

Melisa Munguía
Instagram: @tzununfrance
tzununfrance@gmail.com
<https://www.etsy.com/shop/TzununFrance>





"En Alemania encontré escasez de buen servicio y amabilidad en el trato al cliente"

– Miriam Miller

Miriam estudió Comunicación Gráfica y una maestría en Comunicación corporativa, Pero su pasatiempo en hornear y decorar pasteles la encaminó al mundo de la creatividad pastelera en Alemania. ¡Toda una delicia!

Revista Contacto i: ¡Hola Miriam! Cuéntanos un poquito de ti.

Miriam Miller: Vengo de una familia muy trabajadora, trabajaba con ellos en la empresa Moldes y Detalles, que vende productos para la elaboración y decoración en repostería y pastelería.

Revista Contacto i: Emprender en Alemania, ¿cómo se dio esa idea?

Miriam Miller: Dejar de lado el área profesional para hacer una familia ha sido un paso muy grande y muy prometedor en mi vida.

Mi esposo en todo momento me apoyó porque siempre tuve en mente mi meta de tener mi escuela de pastelería en Alemania.

Hacer pasteles en Alemania es un *hobby* para pocos, no como en México, que allá las familias viven de producir delicias dulces.

Entonces, mi giro de ser escuela se tornó en vender pasteles, pero tenía que ser diferente a cualquier pastelero en Alemania. Ahí es donde encontré escasez de buen servicio y amabilidad en el trato al cliente. Cada uno de mis clientes es especial y escucho muy atenta a sus deseos para convertirlos en pastel.

Revista Contacto i: ¿Quiénes o quién esta detrás del emprendimiento?

Miriam Miller: Por ahora soy equipo de 1. Pero la verdad es que puedo decir que cuento también con mis hijos como parte de este emprendimiento. Ellos me motivan a dar más de mí y a estar en la mira a las nuevas tendencias.



Foto: © MM Cake Art

Revista Contacto i: ¿Para qué o para quién es MM Cake Art?

Miriam Miller: MM Cake Art es un gran pedazo de mi corazón y amor al arte. Va enfocado a las personas que desean algo más allá de un pastel con crema y frutas.

La mayoría de mis diseños cuentan con más de 18 horas de trabajo, entre planeación y secado de los adornos.

Me encuentro en **Schladen**, cerca de las montañas Harz. Pero eso no es limitante, ya que he tenido clientes a los que les he enviado, por ejemplo, desde Stuttgart hasta Hamburgo.

Revista Contacto i: Cuéntanos, ¿hacia dónde se dirige tu emprendimiento?

Miriam Miller: Por ahora me encuentro estableciendo un nuevo local, mi segunda ubicación, y voy definiendo cada vez más el arte que deseo crear.

Revista Contacto i: ¿Proyectos en puerta?

Miriam Miller: ¡Me encuentro muy feliz! A pesar de estar en medio de una pandemia, mi negocio ha sobrevivido. Soy muy inquieta y muy positiva, siempre encuentro el modo de hacer lo que me interesa.

En cinco años me veo en un local de 100 m². Es mi sueño. Y claro: enseñando a muchas personas a crear ¡arte en pasteles!

Revista Contacto i: ¿Tienes alguna anécdota donde nos puedas compartir que se presentaron en el camino?

Miriam Miller: Resumirte ocho años viviendo en Alemania con la idea en la cabeza de que deseo hacer pasteles es terrible, a veces sonará como un cuento de terror.

Jamás en mi vida me había topado con tanta negatividad: "No puedes", "No sabes", "No tienes permiso", "Así no es". "No, no, no" para donde voltearas.

Fueron momentos críticos y todas las veces que estuve por rendirme, recordé a mi papá (él es mágico), porque siempre me decía: "El NO ya lo tienes en la bolsa, ahora ve por el SÍ". Y con esa frase ¡he sobrevivido!

Cada vez que alguien me ha dicho que no, siempre he preguntado "Entonces ¿cómo?". También es de valientes pedir ayuda. ¡Es válido! No todo lo tienes que hacer tú sola. Siempre hay alguien que sabe o que ya cruzó por lo mismo que tú. ¡Pregunta sin miedo! Y pregunta cuantas veces sea necesario hasta entenderlo, porque, pues en alemán luego uno ni entiende bien.

Lo que a mí me quedó bien claro es que las reglas en Alemania son muy precisas. Síguelas al pie de la letra y seguro llegarás a donde deseas.

La burocracia (papeleos de darse de alta, inspecciones, etc.) es también algo importante, ¡pero no imposible!

Pero fuera de todo esto, lo que más se necesita es el apoyo incondicional de la familia y que tú creas en ti misma. Nunca dudes de tu capacidad.

Revista Contacto i: ¿Por qué elegiste ese nombre y qué significa?

Miriam Miller: ¿Sabes? Cuando uno va a un museo dice: "Éste es un Picasso" y automáticamente imaginas su firma, su letra, su estilo. ¡Y sabes que es un Picasso! Así lo imagine desde siempre, que si alguien dice "Miriam Miller" venga a su cabeza la imagen de un pastel ¡y me tengan en su mente inmediata!



Revista Contacto i: Wow, así es como nuestra redacción ya piensa en **MM Cake Art**.

Estamos realmente muy agradecidos por habernos contado un poco de tu emprendimiento, su nacimiento, proceso y proyección a futuro.

Estamos realmente convencidos que MM Cake Art pronto se quedará en la mente de muchas personas más. ¡Gracias, Miriam!

Si quieres hacer un pedido directamente, he aquí la información:

CONTACTO

Miriam Miller

Damm 27

38315 Schladen, Alemania

Lunes - Viernes: 10:00 - 14:30

+49 152 3369 6956

miriam@mmcakeart.de

<https://www.mmcakeart.de>



Y si te gusta decorar pasteles, **MM Cake** ragalará un 10% de descuento en su online shop. ¡Espera la dinámica para abrir!

MM Cake Art

*"Mi papá me decía:
El NO ya lo tienes en
la bolsa, ahora ve por
el SÍ".*

- Miriam Miller



Fotos: © MM Cake Art

Hallo Alba

Shop natürlich
und rein.

Un emprendimiento amigable, alternativo y artesanal: **ALBA, natürlich und rein**. Anabel nos cuenta:

Nosotros somos Anabel y Jan, una pareja "mexicoalemana". Con nuestro proyecto buscamos ofrecer alternativas para el cuidado personal más amigables con el medio ambiente y que sean elaborados con ingredientes naturales. Por el momento, nuestros productos son **jabones, shampoos, acondicionadores y cremas en barra**, hechos a base de ingredientes 100% naturales de manera artesanal y empacados **libres de plástico**. Para su elaboración no se realizan pruebas en animales, son productos en su mayoría veganos y libres de aceite de palma; además, no contienen siliconas ni parabenos.

La idea de este proyecto surgió en 2019 y maduró varios meses con nosotros, mejor dicho, durante 9 meses en mí. Nuestra adorable hija nació en el verano de 2020 y este proyecto vio la luz unos meses después, nombrándolo **ALBA** en su honor.

Nuestra principal motivación es poner ese granito de arena para dejarle a nuestra hija y a las nuevas generaciones un **planeta más limpio**.

"Vivir de una manera más consciente, natural y amigable con el medio ambiente ha sido una motivación para buscar opciones más ecológicas y naturales".- Anabel Méndez



Foto: HALLO ALBA

*"Con nuestro proyecto buscamos ofrecer alternativas para el cuidado personal más amigables con el mundo".
- Anabel Méndez*



Fotos: © HALLO ALBA

*Este proyecto vió la luz unos meses después, nombrándolo **ALBA** en honor a su hija.*

Vivir de manera más consciente, natural y amigable con el medio ambiente ha sido una motivación para buscar opciones más ecológicas y naturales a los productos que consumíamos habitualmente, haciendo énfasis especialmente en los productos de cuidado personal como gel de baño, shampoo, desodorante, etc. Probamos muchos productos, buscando sustituir los que ya usábamos, pero ninguno nos convencía 100%.

Así es como surgió este proyecto, donde buscamos ofrecer opciones para el cuidado personal más amigables con el medio ambiente y con ingredientes naturales, poniendo especial atención en el adecuado uso de los recursos y lo más importante: productos que realmente **protejan, nutran y consientan** el cuerpo. De esta manera deseamos generar conciencia e incentivar el uso de productos más amigables con el medio ambiente.

La tienda es *online* y nos encontramos cerca de Stuttgart.

Nuestra finalidad es crecer el catálogo actual de productos y poder ofrecer alternativas ecológicas a productos del hogar y de uso diario.

Estos meses han sido muy enriquecedores, de mucho aprendizaje y muchos retos, pero tras 8 meses de haber lanzado la tienda *online*, vemos cada día el fruto de nuestros esfuerzos, no sólo en ventas, sino también en el *feedback* de nuestros clientes, que confiaron por primera vez en nosotros y en muchas ocasiones lo siguen haciendo, comprando cada vez más frecuentemente.

Nos encontramos aún en la etapa de aprendizaje, dándonos a conocer en tiempos de pandemia, donde mercados y bazares fueron cancelados. Por fortuna hemos encontrado a través de las redes sociales varias comunidades donde junto con otras emprendedoras hemos hecho sinergia y participado juntas.

Nuestra meta para este año es aumentar nuestro catálogo de productos y tener más puntos físicos de venta, así brindar a nuestros clientes también la experiencia de conocer los productos físicamente, alerlos antes de comprarlos.

Nuestro proceso inició con el concepto y tipo de productos que queríamos vender, después empezamos a probar productos similares que ya existían en el mercado, tomando en cuenta qué nos gustaba, qué no, para finalmente buscar los productos ideales que queríamos ofrecer. No fue fácil, pero encontramos los correctos.

Paralelamente, realizamos toda la tramitología que se requiere para poder tener una tienda online, claro esto a cargo del alemán de la familia.



Leer y documentarnos sobre las propiedades de los ingredientes, el proceso de elaboración de los productos, aunque nosotros no los elaboramos, era para nosotros un *must*.

Trabajamos la identidad de la marca con un muy buen amigo, así como la creación del logo y *branding* para los productos y página. Suena poco, pero fueron semanas las que esto conllevó. A pesar de ser mercadóloga de profesión, muchas veces me perdía, y tener a un asesor externo fue clave para que este proyecto viera la luz.

Cuando estábamos revisando los requerimientos de una de las opciones que queríamos como empaque, nos pareció la mejor alternativa, así que preparamos todos los diseños de cada uno de los productos. Cuando los quisimos pedir, los costos y condiciones no eran como los teníamos en mente y lo tuvimos que descartar por completo.

Inmediatamente buscamos un "Plan B", que semanas después fueron nuestra solución. También hubo momentos de enojo, estrés y aprendizaje, que seguro son parte de todo emprendimiento.



Fotos: © HALLO ALBA

También pasó que cuando empecé a tomar las fotos de los productos, terminaba regañada por nuestro asesor. Después de tantos regaños, entendí que lo importante del producto era que se viera correctamente, alineado y todos esos detalles que no veía al inicio.

Ahora lo agradezco, pienso que puedo mejorar mucho más, pero también he recibido muchos buenos comentarios sobre nuestras imágenes.

Y tengo un dato curioso: Muchas personas no saben por qué la tienda se llama Alba y, a veces, me llaman Alba a mí.

***"Nuestra meta para este año es aumentar nuestro catálogo de productos".
- Anabel Méndez***

Sticker-Projekt

Paula-Modersohn-Schule

Y sí, no sólo los emprendimientos se dieron en el ámbito comercial y de productos y servicios, sino también en el **ámbito escolar**.

La escuela **Paula-Modersohn-Schule**, en **Bremerhaven Wulsdorf**, inició un proyecto navideño llamado „**StickerAlbum-Projekt**“.

Este laborioso proyecto ha sido hecho con mucho cuidado en la „**Casa de la Niñez**“, es decir, en los grados 5°, 6° y 7° de esta escuela.

Las alumnas y los alumnos de estos grados han producido este libro de pegatinas.

¿Qué puedes ver en él? ¿Qué puedes hacer con él? Bueno, es muy fácil.

Funciona como un calendario de adviento, pero con sobres. En cada sobre (24 sobres) hay 4 pegatinas que puedes ir pegando cada día en el libro.

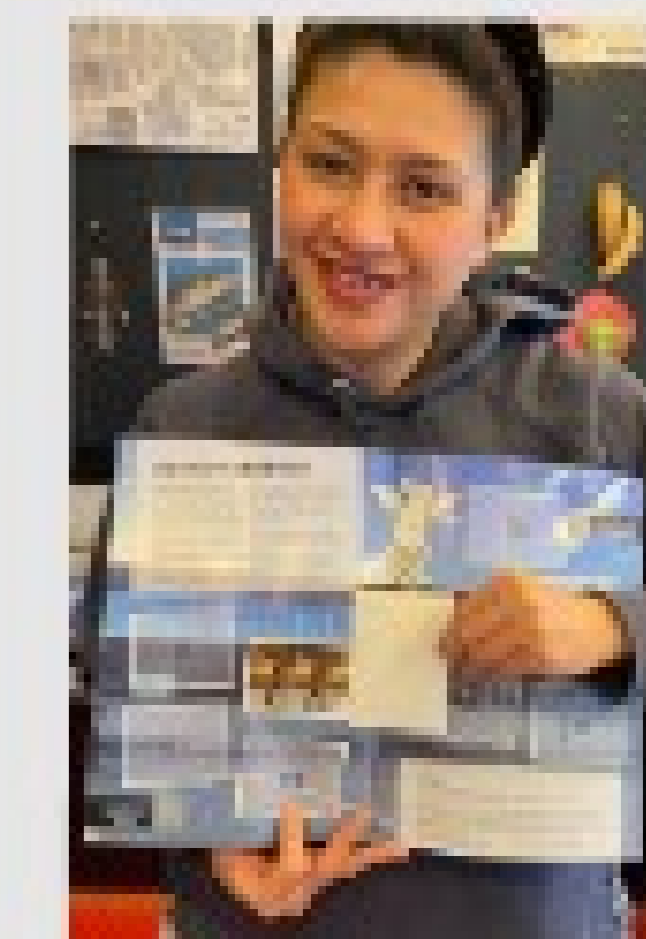
Cada alumna o cada alumno obtiene un sobre y ésta o éste va pegando sus cuatro pegatinas en el libro. Y así hasta llegar al día 24. Mega cool, ¿no es así?

Además de aprender un poco sobre los lugares más chidos de Bremerhaven y de lo que puedes hacer en ellos, te dan tres ideas muy originales para hacer un calendario de adviento. Simplemente, ¡fabuloso!

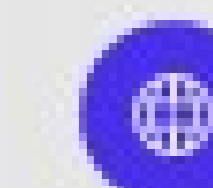
Este libro puede ser adquirido antes de Navidad, así que si quieres tener uno, ve preparando tu pedido para que puedas celebrar en casa, en la escuela o en donde tú quieras con este ingenioso y divertido calendario de adviento.

¿Dónde adquirirlo?

- * Erlebnis Bremerhaven: Tourist-Info Hafensinsel, H.-H.-Meier-Straße 6, 27568 Bremerhaven.
- * Librería de la ciudad Stadtbibliothek (Columbus-Center), Bürgermeister-Smidt-Straße 10, 27568 Bremerhaven.
- * Librería Hübener, An der Mühle 34, 27570 Bremerhaven.
- * Elektro Schöpf, Mecklenburger Weg 113, 27578 Bremerhaven.
- * Adler, Abschlepp- und KFZ-Technik, Alte Geesteschleife 3, 27568 Bremerhaven.
- * Museo Morgensternmuseum, An der Geeste, 27570 Bremerhaven



Fotos: © Revista Contacto |



El sazón de...

Mayela Brecht

¡Hola! Mi nombre es **Mayela** y estoy feliz de estar en **contacto** con ustedes por este medio.

Seguro habrán leído o escuchado suficientes anécdotas parecidas a la que yo les podría contar acerca de ese **choque cultural** que nos recibe en el nuevo hogar a los que nos venimos a vivir del otro lado del mundo.

Los descubrimientos gastronómicos que, ligados a la añoranza, nos hacen meternos a la cocina y preparar con lo que uno encuentre algo que nos sepa a México.

En mi caso, al poco tiempo de llegar a Alemania fundé por un corto periodo lo que fue la primera panadería mexicana como tal: la nombré "**Apapacho**", precisamente para honrar ese anhelo del sabor a México que tarde o temprano algunos sentimos.

Afortunadamente, hoy en día hay muchas tiendas de compatriotas que han logrado traer muchos productos mexicanos a nuestros hogares. Asimismo, hay diversos grupos o páginas online que hablan de recetas adaptadas para que uno no se quede con el antojo.

Yo, junto a mis queridas compañeras, estamos al frente de uno de esos grupos: **Sabores de México en Europa**. Ahí coexistimos aficionados y expertos en la cocina mexicana, compatriotas que apenas van a comenzar a cocinar, buscan una guía y la encuentran en estas redes sociales.

He elegido esta receta de **gorditas** para compartir con ustedes porque es algo que al probarlo o incluso prepararlo, me transporta directamente a ese mercado sobre ruedas (tianguis) que estaba todos los viernes saliendo de mi escuela, que era enorme, con carpas de color rosa.

Al lado de mi escuela quedaban los puestos de fruta con aroma a mango fresco, sandía, jicamas con chile, piña, el típico barril de tepache en frente de este.

Los siguientes eran los cocteles de camarones y pescaditos rebosados. Pasando estos puestos, justo antes del de la ropa, estaba un puesto pequeñito que, mientras ibas avanzando, un olor sobresalía entre todo: **piloncillo** y **canela** al carbón.

Siguiendo el aroma encontraba una señora menuda, con algunas arrugas en la cara por fruncir el seño, frente a un diminuto **anafre** que sostenía un **comalito**, sobre el cual habían pequeños circuitos cafés que se tornaban negros y, para evitarlo, la doña usaba una espátula de metal y las volteaba con mucha habilidad.

Lo que más resaltaba visualmente eran los **papeles de colores** donde envolvía las deliciosas "**gorditas de La Villa**", o sea, donde está la **Basilica de Guadalupe**, en la Ciudad de México.

Si han caminado conmigo este mercado y visto en su imaginación ese puestecito, seguramente también percibieron ese aroma tan particular de ellas. Por eso les comparto esta receta para que en cualquier lugar que se encuentren, puedan evocar esas imágenes de nuestro querido México.

GORDITAS DE LA VILLA

INGREDIENTES:

- 100 ml leche
- 250 gr harina de maíz
- 7 gr de bicarbonato o polvo para hornear
- 11 gr de canela molida (o al gusto)
- 15 gr manteca
- 7 ml de esencia de vainilla
- 200 gr azúcar
- 2 piezas de huevo

PROCEDIMIENTO:

Ésta es una receta sencilla que se puede hacer tanto a mano como en batidora.

- Tomar todos los ingredientes secos (harina, polvo para hornear, azúcar y canela) y mezclar dentro de un bowl o en el recipiente de su batidora.
- Añadir la manteca y desbaratar hasta que la mezcla parezca "arenosa".
- Incorporar poco a poco los líquidos (leche, huevos

"...me transporta directamente a ese mercado sobre ruedas (tianguis) que estaba todos los viernes saliendo de mi escuela..." – Mayela Brecht

y vainilla) hasta que se haga una mezcla homogénea que se va a despegar de las manos y será maleable.

- Una forma tradicional de hacer las gorditas es tomando una pequeña porción de la masa entre las manos y crear una pequeña bolita que se aplasta entre las palma.

- Otra variante es ayudándose con una máquina para tortillas; se hace exactamente lo mismo, pero en vez de aplastarlas con las manos, se hace con la prensa.

- Recomiendo que todas las gorditas sean aproximadamente del mismo peso y tamaño para que observen cuánto tardarán en cocerse.

- El último paso es poner las gorditas en un comal previamente calentado, darles la vuelta y retirarlas cuando hayan dorado de ambos lados.

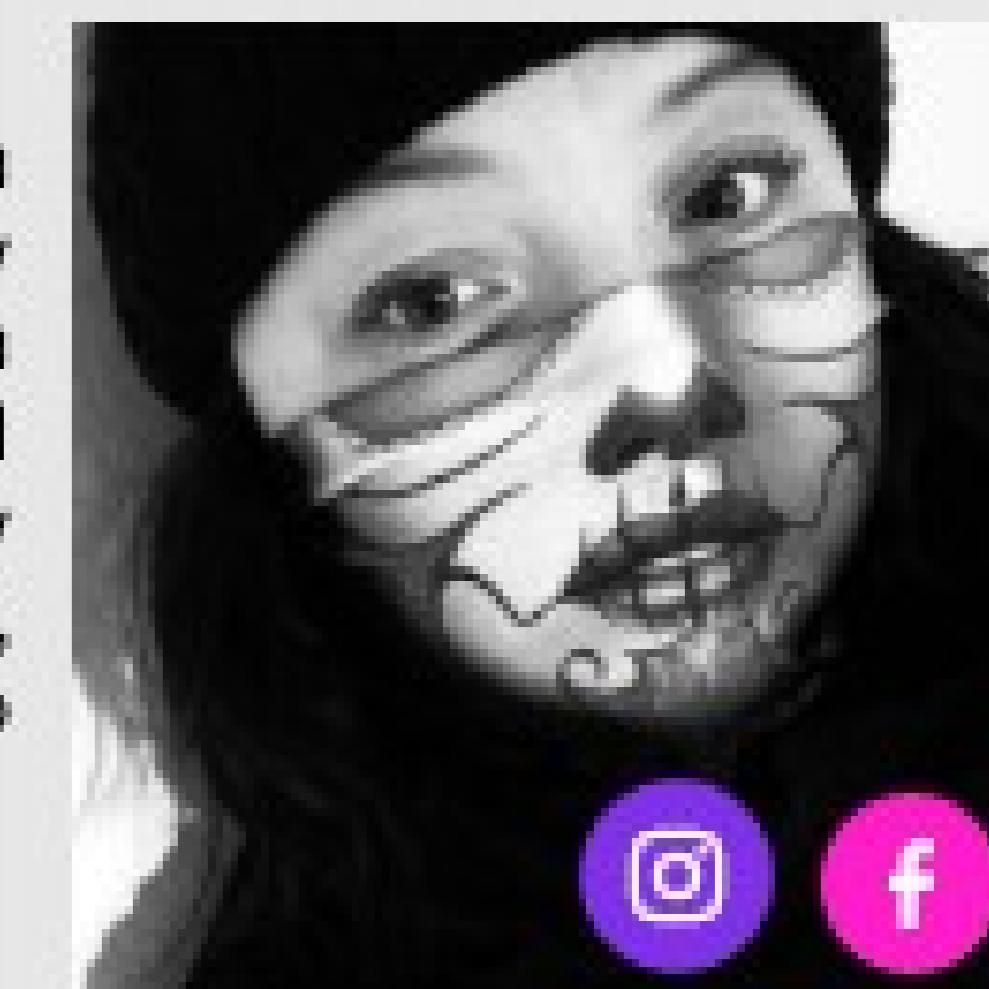
- Manéjalas con mucho cuidado, pues se desbaratan en las manos y, por su puesto, ¡también en tu boca!

SOBRE MÍ

Soy originaria de la Ciudad de México y heredé el gusto por la cocina mexicana al crecer entre comales y fogones de Oaxaca, Guanajuato y el Estado de México.

Estudié Diseño Gráfico en la UNAM.

Actualmente vivo en Alemania y promuevo la cocina mexicana junto con otros paisanos en **Sabores de México en Europa**.



Gorditas de la Villa

Extraorlynaria Polinesia.

Por Orly G. Grajeda

Nunca he sido buena para los negocios. O al menos eso es lo que siento desde niña.

No sé si se siga usando, pero en mis años de escuela primaria había una tiendita denominada cooperativa, ahí se vendían "chunches" (dulces) como chicharrones, mazapanes, paletas de dulce, tamarindos con chile, palomitas, jugos de frutas "Boing", etc. A cada grupo de la escuela le tocaba en cierta época (no recuerdo si semana o mes). Yo elegía muéganos o chicharroncitos. Y siempre me faltaba o me sobraba dinero. ¡Pero si yo había contado bien!

Mi mamá odiaba que yo vendiera porque, al parecer, le daba miedo que pensarán que yo me había robado el dinero; así que ella reunía la cantidad y se la daba a la maestra para que no estuviera vendiendo "mal". Entiendo que mi mamá quisiera protegerme, pero impidió que desarrollara mi "sentido monetario", me hice una persona insegura y miedosa con lo que fuera. Por eso nunca he tenido tarjetas de crédito. Y tampoco aprendí cómo ahorrar para mi futuro.

Se me enseñó que mi meta tenía que ser un trabajo en el gobierno, porque así te asegurabas una vida tranquila: vacaciones pagadas, seguro

médico social, jubilación, escuela para los hijos en caso de que ejerciera como maestra, etc.

Pero crecí y no quise seguir ese camino que me trazaron los adultos. Además, en México empezó a contratarse a la gente por medio de "outsourcings" (empresas externas), así que podías decirle adiós a una pensión segura, ahora éramos responsables de nuestro "ahorro para el retiro".

Y así como las empresas te contrataban, te despedían, te recontrataban y volvían a despedirte, siempre a su antojo, para evitar que uno "hiciera antigüedad" con ellos y tampoco pudieras ir al Tribunal de Justicia del Trabajo para denunciar semejantes prácticas y pelear por tus derechos laborales porque lo que había en el papelito, era lo importante.

Bueno, yo me adapté -o pretendí adaptarme- hasta que me fui a Alemania. Tenía un plan que no me agradaba tanto, pero me ocupaba en aprender alemán porque era primordial para moverme en este nuevo mundo.

Mi plan tampoco funcionó. No pude hacer una maestría, aunque me habían aceptado, sólo que faltaba el bendito certificado C1 de idioma alemán. Boté eso.



"En México empezó a contratarse a la gente por medio de "Outsourcing" – Orly G. Grajeda."

Foto: © Orly G. Grajeda

Y en mi mente comenzaron a forjarse ideas: dar clases privadas de español, ir a limpiar casas, dar clases de baile **hawaiano** o **tahitiano**, trabajar de mesera, hacerle de traductora español-alemán (ay, claro, sin C1, jojo), seguir siendo correctora, escribir en una revista, dar clases de japonés, estudiar Arte, ayudar a migrantes de habla hispana... ser mamá.

Muchas veces no suelo calcular la dimensión de las cosas, así que intenté ser "Todóloga" porque ¡las mujeres podemos todo!, solía escuchar muchas veces eso y vi que algunas lo conseguían.

Pero lo que más me apasionaba era dar clases de **danzas polinesias** porque aquí en **Bremen** no encontré quién impartiera clases y me urgía moverme, ejercitarme (no, no soy de Zumba ni de salsa), así que tomé valor y pregunté a la **Tanzschule Cordero López** si podía dar clases en sus instalaciones.

Inés (la dueña) me abrió las puertas y comencé a participar en festivales de verano y a impartir un par de talleres sueltos para mostrar a las personas de qué iban estos nuevos ritmos, muy desconocidos por estas tierras alemanas.

Obviamente no iba a enseñar algo que había aprendido hace más de 15 años, cuando esas danzas se aprendían viendo una película norteamericana y de un show en "x" restaurante. Así que tomé esto en serio y asistí a clases en línea con **Hanna Luz**, una profesora y bailarina profesional en México. Esta actualización me hizo sentirme más segura para poder ofrecer algo más cualitativo y en serio.

Me puse a preparar coreografías, a hacer traducciones de canciones al alemán, tomé también un curso para hacer una página web, Inés mandó imprimir publicidad, tuve que abrir cuentas en redes sociales, lo cual no me hacía mucha gracia porque no muy dada a eso, pero era necesario (me dijo Inés). Entonces abrí mis cuentas de **Tänze Maohi Bremen** y **ExtraOrlynaria Polinesia**.



TÄNZE MAOHI BREMEN



Foto: © annmariephotography

Pero mantener una red social requiere de mucho tiempo. Las ideas estaban ahí, pero tenía que atender casa, curso de alemán, clases de español, hija, marido, amistades, salud, clases de ori Tahiti, y luego nos llegó la pandemia y a encerrarse y sobrevivir.

No tengo mucho espacio en casa para preparar mis coreografías y grabaciones, así que salir a un parque en atuendos veraniegos para filmar algo cuando estábamos a cero o diez grados no era -ni es- una opción para mí, así que me vi restringida para subir material a las redes sociales. Y sin esto, actualmente, tu red social se va para abajo.

A esto se sumó el cierre de centros y estudios deportivos cuando el número de infecciones se disparó. Así dos años. Me quedé con dos alumnas, después con una.

Intentamos reactivar las clases, teníamos convenio con la universidad de Bremen, pero no reunieron a más de siete participantes. Para mí, con que fueran tres o cuatro me bastaba y podría obtenerse buen material y mostrar a los espectadores cómo se bailaba. Pero no, la universidad no aceptó y entonces recibí la noticia de que se cancelaba definitivamente mi curso.

Sí, fue un golpe de desilusión, pero ¡no quiero dejar esto! Me niego.

Aún tengo planes con **Tänze Maohi Bremen**. No me quiero morir sin mostrarles a la gente de mi "ranchito" Bremen lo hermoso que es danzar **hula** y **ori Tahiti**, cómo pueden contar historias con las manos, quitar estereotipos sobre esas naciones de la Polinesia y enseñar a que deben respetarles si algún día van por allá de vacaciones.

En febrero participaré en mi primer concurso internacional en danza tahitiana, con un *aparima*. Estoy muy emocionada. Soy consciente que una experta y profesional no soy, que no me subiré al podio, pero ganaré experiencia y convivencia con mis compañeras, aunque sea de forma *online*.



Foto: © Mónica Ballesteros

**"Lo importante no es ganar, sino competir".
- Pierre de Coubertin**

SOBRE MÍ

¡Ia ora na/Hola!
Soy Orly G. Grajeda, y aunque escribir es mi pasión, también lo es bailar, sobre todo danzas polinesias, eso desde que tenía 12 años.
¿Quieres echarles un ojo a mis redes?
Aquí puedes ver:

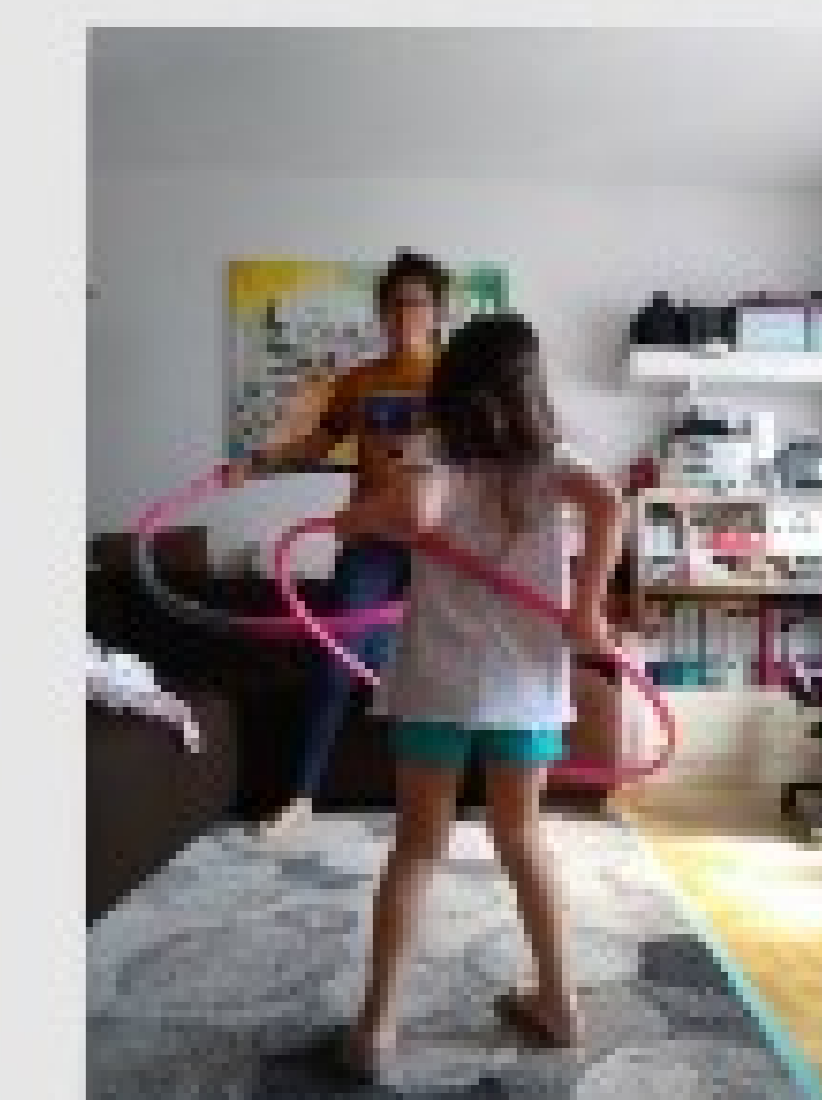
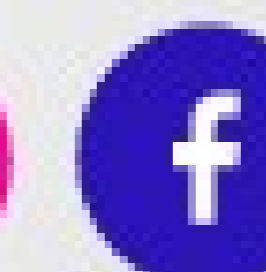


Foto: © Orly G. Grajeda



La pasantía

Por Christian Lehn

Fotos: © Pixabay



¡Hola!

Como ya sabéis, soy profesor en prácticas y doy clase de **inglés y español** en **Bremerhaven, Alemania**. En mi opinión, es una de las profesiones más atractivas y quiero compartir mis experiencias.

Primero, hay que decir que fue un largo camino. Doce años en la escuela y seis años en la universidad hasta que puedas empezar con la pasantía, que dura unos dieciocho meses más. Aquí en Alemania, ser profesor es una de las formaciones profesionales más largas.

Durante los estudios uno aprende muchas cosas interesantes en clases de lingüística, literatura, estudios regionales y las prácticas de idiomas. Analizar el lenguaje y aprender más sobre la historia de idiomas fue algo que me encantó. Sin embargo, la vida en la escuela es totalmente diferente en comparación con la vida en la universidad.

A veces tengo la impresión de que la mayoría de lo que aprendí durante mis estudios es irrelevante para ser un buen profesor. Cómo portarse enfrente de una clase de veinte alumnos es algo que no puedes aprender con libros. Además, la **personalidad**, que es algo muy importante dando clase, es algo que no se evalúa en los estudios. He conocido a muchos profesores buenos y cada uno tiene su estilo de dar la clase.

Depende mucho de la propia personalidad y también es algo que tienes que **practicar y aprender**. A veces no es fácil responder a la pregunta de cómo portarse en la clase porque cada situación es diferente.

Uno de mis profesores de la universidad lo comparó con un piloto cuando aterriza. Hay tantas señales que tiene que atender, igual que en la escuela. Lo bueno es que durante la pasantía, tienes la opción de averiguar los métodos que funcionan y cosas que no sigues haciendo.

"Aquí en Alemania, ser profesor es una de las formaciones profesionales más largas".

- Christian Lehn

Hasta el momento solamente he conocido a alumnos entre los once y dieciocho años. Ahora mismo estoy en una escuela con alumnos mayores porque es parte de la pasantía dar clase en dos niveles de edad. Además, tienes quince visitas de los profesores que te asisten en la pasantía.

Mi situación es un poco especial porque estoy en una escuela de formación profesional. Por lo tanto, mi profesor que me asiste en inglés vio una clase en la cual mis estudiantes tuvieron que fundar sus mismas empresas de comida rápida.

La idea era que aprendieran el **vocabulario básico** que se necesita para fundar una empresa. Eran palabras como *market share*, *revenue*, *subsidiaries* y muchos más.

Fue algo muy interesante porque el tema de las **empresas** y el **mundo laboral** de estudiantes después de la escuela es algo que no aprendí en mis estudios.

Me doy cuenta que el conocimiento de cómo dar la clase cada vez más se adquiere en las prácticas.

Claro, la experiencia práctica es algo muy importante, pero si quieres tener éxito en algo como fundar una empresa, hacerse una idea general de lo que quieres lograr, también es necesario.



"Pero si quieres tener éxito en algo como fundar una empresa, hacerse una idea general de lo que quieres lograr, también es necesario".
- Christian Lehn

CHRISTIAN LEHN

¡Hasta la próxima!

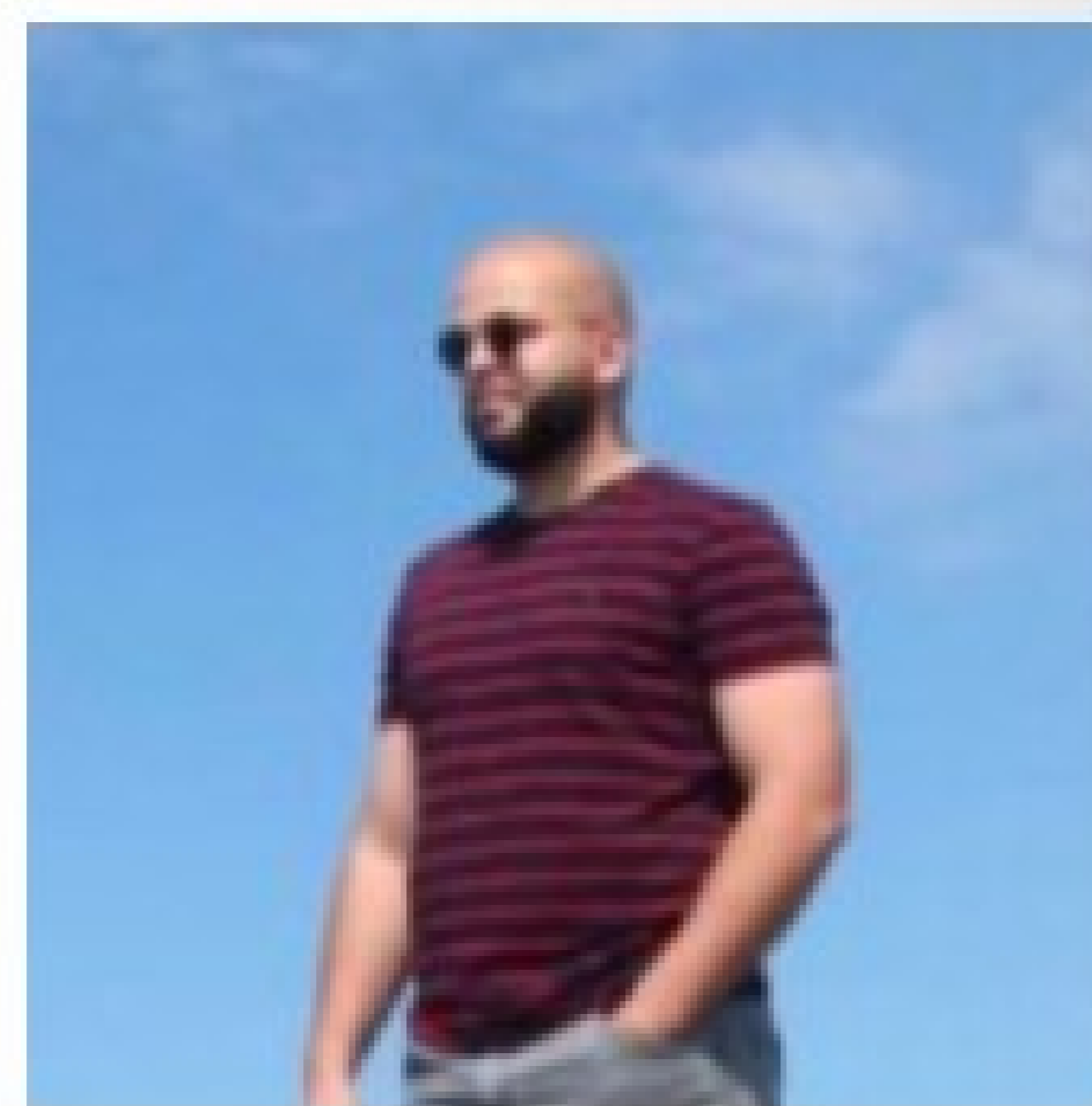


Foto: © Christian Lehn



Fotos: © Pixabay



El boom de la "comida mexicana" (que no es mexicana).

Por Orly G. Grajeda

Hace 10 años, la comida mexicana en tierras extranjeras no existía, se escuchaba poco. Algunos paisanos se aventuraron a abrir restaurantes, pero eran contadísimos porque, claro, invertirle a un changarro costaba y cuesta mucho. Pero, además, no era y no es aún tan fácil ni barato obtener ingredientes como el **queso Oaxaca**, **tomate verde**, **maíz blanco** para un pozole, **guayabas**, **adobo**, **nopales**, toda la variedad de **chiles** que hay en México, etc.

En esos 10 años mi marido me llevaba a esos lugares "mexicanos" para matar la nostalgia de mi comida. Sí, lo entrecomillo porque lo que ahí vendían (y venden) no es más que chilli con carne (¡eso es de Estados Unidos!), quesadillas con tortillas de harina y rellenas de Tzaziki, o en vez de usar jitomate para ponerle a unos tacos dorados o "flautas", le ponen ¡pimiento marrón! Y lo más pecaminoso: usar perejil en vez de cilantro, que porque el cilantro sabe muy fuerte.

Y ni se diga de las bebidas. Lo siempre presumen y ofrecen es un tequila con sabor a gasolina llamado **Sierra** o la ya no mexicana **cerveza Corona**. ¿Dónde quedó el **agua de Jamaica**, el **tepache**, un **tejuino**, mínimo una **agüita de limón**, por qué no ofrecen una **Negra Modelo** o una **Bohemia**? Nada.

Me revientan los ojos las reseñas que declaran con toda seguridad de que es "*authentisches mexikanisches Essen*" (auténtica cocina mexicana).

Enchilada Bremen, El Brunito, Paco's Tacos, La Lupita, Rosalí, Mexcal y otros tantos locales cuyos nombres aparentan ofrecer menús mexicanos, pero nada. Sus dueños son pakistaníes, turcos, persas. Dudo que hayan ido de vacaciones a México y probado tacos en algún puesto callejero, porque la forma en que preparan una quesadilla con rodajas de chorizo o lo salado que resulta una salsa verde, me confirma que no saben nada del tema.



Fotos: Xavier Crook

Toda la mexicanada sale tan decepcionada de esos lares, que prefiere comprar los ingredientes por su cuenta para ponerse a cocinar y satisfacer aquel antojo a pancita / tinga / tamales / enfrijoladas o lo que sea, aunque eso signifique pagar el triple de lo que cuestan en México.

Si en México ibas diario por las **tortillas** y comprabas un kilo con 1 euro, aquí en Europa medio kilo te sale en 4 euros.

Los restaurantes "mexicanos" están surgiendo como hongos en tierra alemana (y supongo que en otras partes del mundo igual). Parece que se obtienen buenos ingresos gracias a la ignorancia culinaria de los comensales. Invierten y decoran con sombreros, rebozos, vírgenes de Guadalupe y luchadores para atraer, pero no en su menú.

"Taqueo, luego existo".
- Dicho popular.



De 13 locales que ofrecen "comida mexicana" en Bremen, uno se ha acercado tantito a lo que son tacos como los que solemos comer.

Pero se queda en "intento": la tortilla no bien tatemada, se moja con el guisado que le sirven, la salsa que se supone que es guacamole sabe menos a eso, es más: duele la lengua de lo salada que está.

Seguido me preguntan amistades y conocidos sobre qué restaurantes les recomiendo para ir a comer algo originalmente mexicano. Pues les digo que ahorren y vayan a México para comer algo realmente sabroso, je je je.

Pero como eso no es muy posible, les doy opciones que sí lo son, para que no se queden con las du das o antojo.

¿Tú nos recomendarías alguno?

Top Ten pa'l antojo en Europa

La Casita
Hamburgo, Alemania



El Jalapeño
Roma, Italia



López y López
Helsinki, Finlandia



Pueblo, bar y taquería
Helsinki, Finlandia



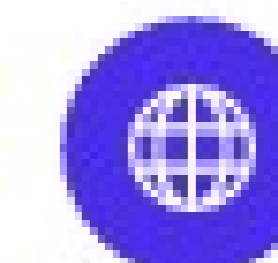
Los Charros
Bruselas, Bélgica



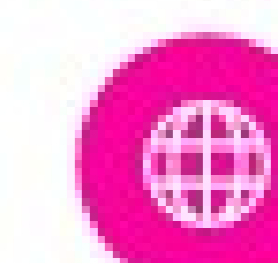
La Neta
Estocolmo, Suecia



Chelas
Estocolmo, Suecia



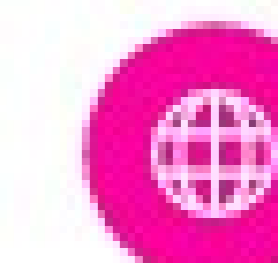
Chac Mool
Cascais, Portugal



Paloma Negra
Lisboa, Portugal



**ZICATELA Rex -
RESTO mexicain**
París, Francia



"La comida mexicana tiene que ver con la identidad.

Tiene que mostrar respeto por su origen y por quien la creó".

- Rico Torres, chef de Mixtli (EUA).

“Genio y figura, hasta la sepultura”.
– **Dicho popular**

Phil Porter

Si no sabes qué hacer en **Bremen**, si los eventos que has visitado te parecen monótonos y predecibles, aquí te damos un tip extraordinario.

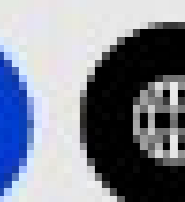
Asiste al **Baile de las Máscaras (Maskenball)** en el **Park Hotel de Bremen**. Es un show que te robará el aliento.

¿Quién lo organiza? Pues nada más y nada menos que **Phil Porter**.

Mago de la cámara fotográfica, creativo insaciable, emprendedor por naturaleza, tiene una Basilika en el barrio Viertel, la cual será trasladada en abril al barrio medieval de Schnnor.

¿Qué nos espera? Viniendo de Phil Porter podemos esperar sólo lo mejor: Exclusividad, diversión garantizada, novedad y mucha, mucha variedad.

¿Qué esperas para hacer tu reservación?!



**Artista, dandy, creativo,
rebel, emprendedor...**

Fotos: © Phil Porter

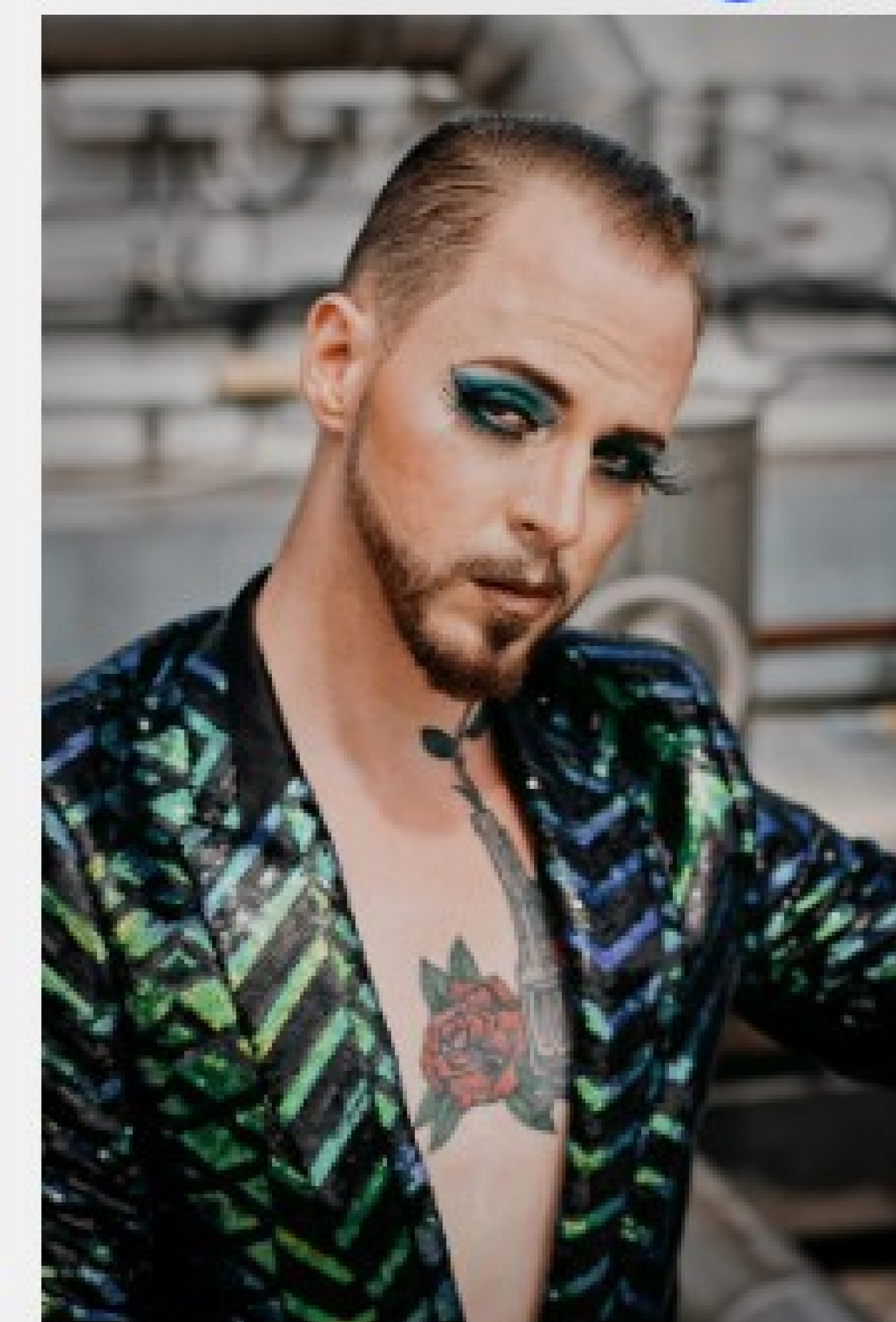




Foto: Revista Contacto i

Freebies

Solo para ti



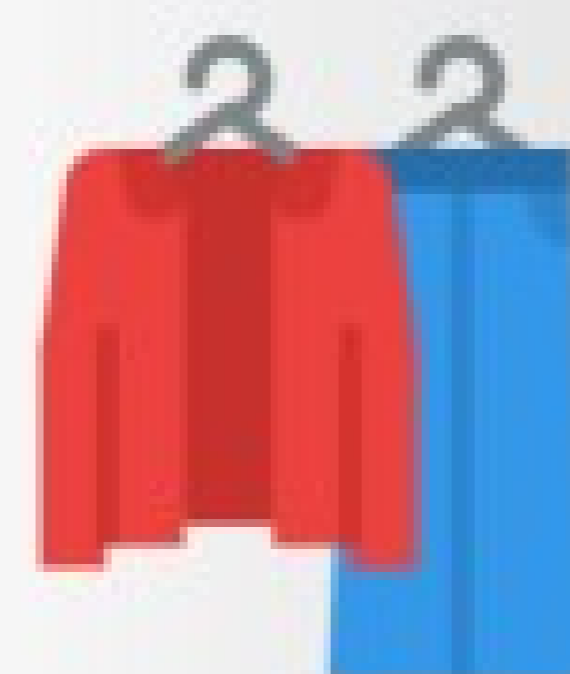
Trueque digital



Trueca: Intercambia lo que ya no quieres y adquiere lo que necesitas.

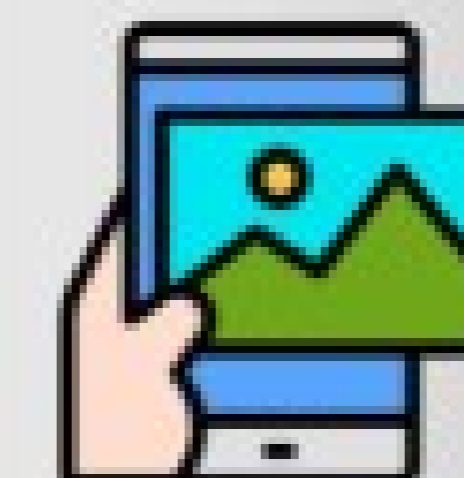
Foto: © Revista Contacto i

¡ASÍ FUNCIONA!



1. *Selecciona tus prendas y/o accesorios que ya no usas y deseas trocar.*

2. *Haz fotos de calidad y envíalas a la redacción.*



3. *La redacción publicará en cada número tus fotos y con mucha suerte...*

4. *...alguien verá tu ofrecimiento y se pondrá en contacto con nosotros. Una vez hecho esto, te haremos llegar un email para que continúes de manera personal el trueque.*



Icons de: © Freepik y Flaticon

Contacto i

Revista digital en español

Revista *Contacto i* se publica en Bremen, Alemania. | Onlinemagazine *Contacto i* erscheint in Bremen, Deutschland.

Revista digital gratuita. |
Kostenloses Online-Magazin.

Teléfono: +49 159 0649 8569

eMail: hola@revistacontactoi.com

Sitio WEB:
www.revistacontactoi.com
https://linktr.ee/Revista_Contrato_i

Redacción | *Redaktion*

Dirección proyecto, layout, redacción y responsable de la edición:
Wendy S. Rodríguez

Corrección de estilo, redacción y columna:
Orly García Grajeda.

Opinión:
Christian Lehn.

El sazón de...
Mayela Brecht.

Autoras de esta edición:
Melisa Munguía.
Anabel Méndez-Steinbring.
Cynthia Balke-Osorio.
Miriam Miller.

Número 8 | Día de publicación:
6 de febrero de 2022.



Contacto i

Revista digital en español

9

mayo 2022

MUSICCONTACTO ¡ESPÉRALA!

La música es cultura.

**¡Conoce los grupos musicales que fusionan,
innovan y nos deleitan el alma en Alemania!**