Cambadu HOY

128 años de servicio

Año 20, Edición No. 251 - Noviembre 2020 / www.cambadu.com.uy

TUS SABORES FAVORITOS
AHORA EN NUEVO ENVASE
350 mL

COCA-COLA, SPRITE Y FANTA SON MARCAS REGISTRADAS DE THE COCA-COLA COMPANY.

128 años de CAMBADU. Una larga historia de evolución permanente.

Días atrás se cumplió un nuevo aniversario de Cambadu, el 26 de octubre es la fecha de fundación, y como siempre, alcanzamos una cifra que no deja de impresionar.
Es que hay que dar su justa medida a la cifra 128, porque al momento de la fundación de Cambadu nuestro país tenía apenas 62 años de existencia, y son contadas con los dedos de las manos las instituciones que tienen tanto tiempo de existencia.

En lo que a mi respecta la cifra no solo impresiona por la cantidad de años que representa, sino también por el mayúsculo logro gremial y empresarial que implica. Porque cabe la pregunta: ¿cómo Cambadu se puede mantener vigente luego de tantos años?

Y no puede haber otra respuesta que "la capacidad de adaptación". La capacidad de adaptación de Cambadu como institución gremial y de servicios, pero también hay que destacar la capacidad de adaptación de los comerciantes minoristas, que son las personas y organizaciones que Cambadu representa y defiende.

Por tanto Cambadu junto a los comerciantes minoristas de nuestro país significan una larga historia de evolución constante; evolución para estar vigentes a pesar de los infinitos cambios del entorno político y social, y de los cambios experimentados en el ambiente de negocios.

Es así que en el presente editorial aniversario quiero destacar a los comerciantes de todas las épocas, porque con coraje y fuerza de voluntad enfrentaron las circunstancias de su momento, y lograron sacar adelante sus negocios y a la institución.

Hoy el presente nos pertenece, y nuestro futuro es incierto, nos preocupa y da temor, pero al mismo tiempo olvidamos que el futuro siempre es incierto. Porque también era incierto el futuro y estaban muy preocupados los 600 comerciantes que fundaron Cambadu en 1892, o los comerciantes que en 1992 empezaban a entender que la reconvención almacén/autoservicio iba a ser inevitable.

Por eso es importante celebrar los aniversarios, para entender nuestro lugar hoy, y recordar a quienes nos precedieron, porque así encontramos algunas constantes, algunos hechos que no cambia para los comerciantes minoristas ni para Cambadu.

Y vemos que no era más fácil antes que ahora, los minoristas de ayer también fueron personas sacrificadas, a los que no les fue nada sencillo emprender y expandir sus negocios. Debieron recurrir al coraje y fuerza para enfrentar los desafíos que permanentemente se presentan a lo largo de la vida.

Pero al mismo tiempo descubrimos aliento y fuerza para ser optimistas y tener fe, porque también existen algunas cosas muy fuertes e importantes que tampoco cambian.

Me refiero a recursos y valores que hacen competitivos a los negocios, como ser el orden, la limpieza, la calidad de productos, la higiene, y la eficiencia; todos aspectos que siempre van a estar asociados al respeto y cuidado de los clientes; la razón de ser y existir de cualquier empresa.

No tengo dudas que el respeto al cliente era un desafío en 1892, 1952, o 2002; y seguirá siendo igual en los años venideros. Porque más allá de las particularidades de cada época, de todos los avances tecnológicos ocurridos, y de los nuevos valores que los consumidores puedan tener, los clientes siempre buscarán satisfacer sus necesidades en dónde reciben mayor valor. Valor representado por el conjunto producto, precio, servicio, atención, velocidad, inocuidad, etc.

Por tanto, luego de 128 años el comercio minorista y Cambadu están vigentes, y considero que estaremos vigentes otros 128 años en la medida que respetemos a los clientes, en la medida que los sepamos escuchar, y que entendamos que es lo que quieren, cómo lo quieren, y si es posible entendiendo que es lo que desearán mañana.

El desafío de trascender en el tiempo lo enfrentamos juntos. Los comerciantes minoristas adaptándose a los gustos, deseos y necesidades de los consumidores actuales; y Cambadu desarrollando las herramientas y recursos que permitan a los minoristas concentrarse en hacer crecer su negocio, con la tranquilidad de que están resueltas las numerosas y permanentemente cambiantes regulaciones y obligaciones empresariales.

Antonio Ameijenda
Presidente de CAMBADU

SISTEMA DE ATENCION CONVERGENTE ®

APROVECHA LAS VENTAJAS DE TENER TU EMERGENCIA Y TU MUTUALISTA EN UN MISMO LUGAR

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE RECETARTE MEDICACION PARA RETIRAR DE LA RED DE FARMACIAS DE LA ESPAÑOLA, O PARA QUE LA ENVIEMOS DIRECTAMENTE A TU CASA?

ESPAÑOLA MOVIL SI

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE OTORGAR PASES MEDICOS PARA CUALQUIER ESPECIALISTA DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA?

ESPAÑOLA MOVIL SI

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE SOLICITAR EXAMENES DE LABORATORIO, ECOGRAFIAS, PROCEDIMIENTOS CARDIOLOGICOS, GINECOLOGICOS Y RADIOLOGICOS?

ESPAÑOLA MOVIL SI

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE SOLICITAR TU INGRESO AL PROGRAMA DE ATENCION DOMICILIARIA DE LA ESPAÑOLA?

ESPAÑOLA MOVIL SI

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE INDICAR CURACIONES A DOMICILIO?

ESPAÑOLA MOVIL SI

¿TU EMERGENCIA MOVIL PUEDE VER EL HISTORIAL CON LOS RESULTADOS DE TUS EXAMENES DE LA ESPAÑOLA, ASI COMO LAS CONSULTAS MEDICAS QUE TUVISTE CON LOS DOCTORES DE LA INSTITUCION, Y VICEVERSA?

ESPAÑOLA MOVIL SI

SI SOS DE LA ESPAÑOLA Y TU EMERGENCIA PUEDE OFRECERTE ESTOS SERVICIOS, YA SOS DE ESPAÑOLA MOVIL.

SI NO PUEDE, CAMBIATE A LA NUEVA GENERACION DE EMERGENCIA MOVIL.

cobertura parcial de asistencia médica

ESPAÑOLA MOVIL

Asociate

1920-1234

SUMARIO

CAMBADU
Entre todos. Para todos.

Página 3	Editorial
Página 8	Nota de tapa
Página 10	Novedades administrativas
Página 18	Socio con historia
Página 26	Actualidad
Página 42	Las Ánimas, un lugar con magia propia
Página 46	La última

Autoridades
Presidente: Antonio Ameijenda
Vicepresidente: Anibal Viñas
Secretario: Juan Da Silva
Tesorero: Jorge Comba

Gerente General: Cr. Adrián Cabrera
Gerente de Relaciones Institucionales: José Luis González
Responsable editorial: Lic. Claudio Williman

CAMBADU HOY
Año 20 – Número 251 – Noviembre 2020
Editor: Enrique Haladjian
Gerente comercial: José Silvetti
Impresión: Gráfica Mosca
Depósito Legal No:

Revista Cambadu HOY es comercializada, diseñada e impresa por: ATLÁNTICOSUR EDITORIAL
Bvar. España 2300 – 11200 Montevideo
Tel: 2412 6767*- 098 711 000
gerencia@kygcomunicaciones.com

Seguinos en:
Web: www.cambadu.com.uy
@cambadu
@cambadu
@cambadu1

El editor no se hace responsable de las opiniones vertidas por entrevistados o colaboradores.
Los artículos periodísticos son producidos por la redacción de la revista.
El contenido publicitario es responsabilidad de los anunciantes.
Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial sin el consentimiento de los editores.

LANZAMIENTO
SARUBBI
LAS MÁS GRANDES
DEL IMPERIO
HAMBURGUESAS
HAMBURGUESA
GIGANTE
EXTRA CARNE
HAMBURGUESAS PREMIUM Y GIGANTE

Mucho más que una Cámara Empresarial, una gran empresa de servicios

Si bien el origen de la Institución fue de carácter político gremial, hoy día Cambadu también es una gran empresa de servicios, mucho más grande que la gran mayoría de los estudios profesionales y gestorías de nuestro país.

Cambadu es el lugar dónde los comerciantes minoristas encuentran la solución a las más variadas necesidades que puedan existir, permitiendo así que trabajen tranquilos y se puedan concentrar en hacer crecer sus negocios.

Son casi 130 años de profesionalismo, y una cultura de respeto y responsabilidad para con los empresarios que depositan su confianza en nosotros, lo que hace que Cambadu convenga.

A continuación detallamos cinco importantes razones que hacen único a Cambadu, y a la conveniencia de asociar su empresa.

1. Trayectoria, solidez y reputación

Cambadu es una de las gremiales empresariales más grande de Uruguay y de América del Sur, fue fundada en el año 1892, en la actualidad posee unos 3.000 socios, y tiene más de 120 funcionarios al servicio de la masa social.

2. Defensa de los empresarios en todos los ámbitos

El socio de Cambadu no está solo ni desamparado: lo defiende y trabaja junto a él una organización que forja su trayectoria e influencia desde el siglo XIX. Es así que Cambadu defiende a los asociados de amenazas y perjuicios que en ocasiones ocurren, por lo que en tal sentido posee vías de comunicación directa con autoridades de los organismos nacionales, organismos municipales y empresas proveedoras.

3. Completa gama de servicios específicos para empresarios minoristas

La masa social dispone de una amplia variedad de servicios, lo que permite a los asociados encontrar en un solo lugar la solución a todos sus requerimientos, problemas y necesidades.

- Servicios Contables
- Liquidación de Impuestos y Tributos
- Liquidación de Sueldos
- Servicios de Gestoría y Habilitaciones
- Servicios Jurídicos
- Asesoramiento de Profesionales de diversas áreas (escribanos, expertos en seguridad social, arquitectos, economistas)
- Servicios de Desarrollo Empresarial

4. Tranquilidad y seguridad de que todo está en regla.

El conocimiento de Cambadu sobre los infinitos pormenores del mundo de los negocios minoristas es total, evitando que su masa social pueda vivir sorpresas desagradables. No existe otra empresa con igual nivel de conocimiento para brindar a los comercios la garantía de estar en regla desde todo punto de vista (legal, laboral, habilitaciones, certificaciones, aportes, tributos, etc).

5. Una gran organización de más de 120 empleados con foco en el servicio al asociado

A diferencia de lo que puede ofrecer un profesional independiente, o pequeños y medianos estudios profesionales y gestorías, en Cambadu siempre habrá disponible personal especializado y actualizado al servicio de los asociados.

Cambadu es una organización que no descansa y que tiene suficiente personal para atender en tiempo y forma las demandas de su masa social; ya sea demandas habituales y previstas, como así también las demandas urgentes e imprevistas que tiene todo comerciante minorista.

Cambadu es un mundo de soluciones para que pueda concentrarse en su negocio y crecer, con la tranquilidad que todo lo demás está resuelto.

INDICES ECONÓMICOS

	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20
UR - Unidad Reajustable	1195,7	1197,13	1198,59	1198,78	1199,07
UI - Unidad Indexada	4,314	4,3446	4,3653	4,3672	4,4424
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	4154	4154	4154	4519	4519
SMN - Salario Mínimo Nacional	15650	15650	15650	16300	16300
Cuota Mutual	1252	1252	1252	1304	1304
IMS	327,88	327,93	328,01	343,95	344,73
IMS Variacion mensual	0,12%	0,02%	0,02%	4,86%	0,23%
IPC	202,23	203,08	203,02	207,27	208,54
IPC Variacion mensual	0,75	0,42	-0,03	2,09	0,61
IPM-IPPN	222,03	226,51	223,98	219,08	217,32
IPM Variacion mensual-IPPN	2,62%	2,02%	-1,12%	-2,19%	-0,80%

Facturación electrónica

Recordamos a las empresas contribuyentes de IVA que en 2019 tuvieron una facturación superior a $ 1.228.387, que tienen tiempo para postularse a facturación electrónica hasta el 1° de diciembre del 2020 (Resolución 987/2020 DGI).

Las empresas que debieron postularse y no lo hicieron por motivos económicos, aconsejamos presentarse en CAMBADU con el sector abogados para redactar una nota solicitando prorroga a dicha postulación para presentar ante DGI.

Decreto Promoción de Inversiones

En el mes de octubre se publicó un nuevo decreto, el Nº 268/020 en el que se modifica el régimen de promoción de inversiones vigente, generando con dichas modificación un incentivo al momento de invertir.

Este decreto consiste en conceder beneficios de exoneración de impuestos para contribuyentes de IRAE que ejecuten inversiones elegibles y que contribuyan con el exterior. Dichas inversiones serán evaluadas por la COMAP y luego aprobadas por el Poder Ejecutivo.

Los objetivos con los que trabaja la COMAP incluye los indicadores de: Generación de empleo, Descentralización, Aumento de exportaciones, Tecnologías limpias, Investigación desarrollo e innovación.

Las novedades del nuevo decreto son los siguientes:

Eliminación del tope del 20% computable para inversiones que ya habían sido ejecutadas, y además amplía el periodo de cómputo de inversiones tomando el inicio del ejercicio de presentación a la COMAP o 6 meses anteriores al primer día del mes de la presentación de la solicitud del proyecto de inversión.

Se entenderá como inversión:

La adquisición de bienes corporales muebles destinados a la actividad de la empresa.

La construcción de bienes inmuebles o mejores en inmuebles ya existentes, también se tomaran en cuenta las mejoras fijas de inmuebles propiedad de terceros con contrato mínimo a 3 años y las inversiones realizadas en bienes incorporales que determine el Poder Ejecutivo.

.

Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20
1257,33	1260,18	1260,99	1255,72	1256,09	1264,25	1283,07	1287,86
4,4811	4,5352	4,6213	4,6581	4,6633	4,6633	4,7113	4,741
4519	4519	4519	4519	4519	4519	4519	4519
16300	16300	16300	16300	16300	16300	16300	16300
1304	1304	1304	1304	1304	1304	1304	1304
344,95	343,51	343,61	345,84	350,99	352,3		
0,06%	-0,42%	0,03%	0,65%	1,49%	0,37%		
211,32	215,54	216,76	216,8	217,99	219,24	220,64	
1,33	2	0,57	0,02	0,55	0,57	0,64	
232,24	231,14	233,58	230,42	234,92	232,73	234,67	
6,87%	-0,47%	1,06%	-1,35%	1,95%	-0,93%	0,83%	

CONTROL'S

NUEVO DESINFECTANTE PARA ALFOMBRAS SANITARIAS!

Con amonios cuaternarios de 5ta generación. **Larga duración.**

Mata el 99,99 % de microorganismos.

LLAMA YA!
2 514 02 82

www.controls.com.uy

Exoneraciones fiscales

IRAE

Las empresas cuyos proyectos de inversión hayan sido declarados promovidos, gozarán de una exoneración de IRAE por un porcentaje de la inversión presentada.

El impuesto que se exonera no puedo exceder el 100% del monto efectivamente invertido. Poder Ejecutivo

Se incrementa el tope de exoneración de IRAE a aplicar en cada ejercicio, anteriormente la exoneración era del 60% para empresas en marcha y del 80% para empresas nuevas, con el nuevo decreto la exoneración pasa al 90% del IRAE del ejercicio.

Para los proyectos que se presentan bajo el amparo de este nuevo decreto hasta el 31 de marzo 2021, el porcentaje de exoneración que se determine por la COMAP (según aplicación de la matriz de indicadores) se incrementará en un 20% adicional, siempre que las mismas representen al menos un 75% de la inversión total comprometida del proyecto.

Las inversiones realizadas entre el 1° de abril 2020 y el 31 de marzo de 2021, se computaran por el 150% del monto invertido a los efectos del monto exonerado del IRAE.

La COMAP establecerá el pazo en que serán utilizados los beneficios correspondientes al IRAE el que nunca podrá ser menos a 4 ejercicios. Dicho plazo se computara a partir del ejercicio en que se obtenga renta neta fiscal.

La empresa podrá suspender el plazo de exoneración hasta dos ejercicios, consecutivos o no.

Impuesto al patrimonio

Exoneración del impuesto al patrimonio sobre los bienes muebles incluidos en la inversión elegible (que no gocen de otras exoneraciones), será por toda su vida útil.

En el caso de bienes inmuebles, la exoneración será para obras civiles por el término de 8 años si el proyecto está ubicado en Montevideo y 10 años para proyectos ubicados en el interior.

Tasas y tributos a la importación

Las inversiones promovidas gozaran de una exoneración total de las tasas y tributos a la importación incluido el IVA.

IVA

Dichas inversiones promovidas también gozaran de la devolución de IVA por la adquisición de materiales y servicios destinados a la obra civil de los bienes muebles destinados al proyecto de inversión. Dicha devolución será instrumentada por la DGI.

La información que antecede es un breve resumen de las novedades del nuevo decreto para Proyectos de Inversión, quienes requieran más información comunicarse con el sector Contadores de CAMBADU.

Extensión del régimen especial de subsidio por desempleo

Ponemos en conocimiento de los socios que por Resolución del 15 de setiembre de 2020, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, extendió hasta el día 31 de diciembre de 2020, el plazo de vigencia de los regímenes especiales de subsidio por desempleo.
Se mantiene así, hasta el 31 de diciembre de 2020, la posibilidad del mantener a los funcionarios en dicho régimen.
Por otro lado, se envió al Parlamento un proyecto de Ley por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, en el cual se prevé para aquellos sectores de la actividad privada en los que por razones fundadas, así lo autorice el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, se podrá postergar -en todo o en parte – el goce de la licencia anual generada por los trabajadores durante el año 2019, hasta al emes de diciembre de 2021.
En dicho proyecto, también se prevé, que durante el período que el trabajador perciba el subsidio especial por desempleo, se genera derecho a la licencia anual remunerada en proporción al tiempo efectivamente trabajado.
Debemos tener presente que respecto del proyecto de ley referido, el mismo requiere la aprobación del Poder Legislativo, el que podría sufrir modificaciones al texto enviado por el M.T.S.S., por tanto es preciso aguardar el texto aprobado.

Ante cualquier duda o aclaración solicitamos consultar al sector Jurídica Notarial de CAMBADU, Dra. Laura Harreguy.

Schneck
MILANGUESAS
HAMBURGUESAS EMPANADAS CONGELADAS
LO MEJOR DE LOS DOS MUNDOS.
SCHNECK LO UNIÓ EN UN SOLO PRODUCTO.
PORQUE LA MILANGUESA ES TODO:
¡ES HAMBURGUESA Y ES MILANESA!
¡PROBALAS!
2 UNIDADES
PESO NETO: 320g
CARNE VACUNA 100%
INDUSTRIA URUGUAYA

Agenda del Consejo Directivo

16/09/20 – Se recibe a la candidata a Alcaldesa del Municipio B, Dra. Sara Durán por el Partido Colorado, Coalición ,Multicolor.

16/09/20 – Se reúne la Comisión de Almaceneros de CAMBADU.

18/09/20 – Se concurre a reunión de la Comisión Departamental de Protección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo.

21/09/20 – Reunión de trabajo de Mesa y Sub Mesa.

21/09/20 – Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

22/09/20 – Se recibe al candidato a la Intendencia de Montevideo por el Partido Frente Amplio, Dr. Álvaro Villar.

24/09/20 – Se recibe a integrantes de los diferentes Grupos de Compras, asunto: Cadena de Supermercado Ta – Ta.

24/09/20 – Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".

24/09/20 – Ante invitación de CADE se participa de Conferencia vía Zoom puesta a punto multi-disciplinaria: "Perspectivas a futuro del mundo laboral".

29/09/20 – Ante invitación de la C.A.M.M. se participa de la Mesa de Diálogo entre la Intendencia de Montevideo y dicha Comisión sobre la gestión del nuevo Mercado Modelo.

30/09/20 – Se participa de reunión de la Comisión Tripartita de repartidores en motocicleta.

30/09/20 – Se recibe a diferentes asociados de CAMBADU del sector gastronómico, asunto: Pedidos ya!.

02/10/20 – Se concurre a reunión con el director del Servicio de Regulación Alimentaria de la Intendencia de Montevideo, Sr. Marcelo Amado, asunto: Pedidos ya!.

05/10/20 – Se participa de reunión de la Confederación de las Cámaras Empresariales.

05/10/20 – Reunión de trabajo de Mesa y Sub Mesa

05/10/20 – Reunión Ordinaria del Consejo Directivo

07/10/20 – Se recibe a representante de la empresa Puritas, asunto: concentración de ofertas y formatos contractuales existentes por algunos grupos económicos.

07/10/20 – Se recibe a representantes de la empresa Ipusa, asunto: concentración de ofertas y formatos contractuales existentes por algunos grupos económicos.

08/10/20 – Se mantiene reunión con representantes de Endeavor Uruguay.

08/10/20 – Se lleva a cabo la Asamblea General Ordinaria de CAMBADU.

08/10/20 – Ante invitación de la Intendencia de Montevideo, se concurre al lanzamiento del Mapa Literario Ilustrado de Montevideo.

13/10/20 - Se recibe al Presidente de la C.U.T.I., Ing. Leonardo Loureiro, asuntos gremiales.

13/10/20 – Ante invitación del programa radial República 1410, se participa del mismo, asunto: situación del Sector ante la pandemia COVID – 19.

13/10/20 - Se concurre a reunión con representantes de Defensa de la Competencia del M.E.F., asunto: contratos de usufructúo de las empresas Tienda Inglesa y Pedidos ya!.

15/10/20 – Se recibe al Senador, Dr. Charles Carrera, asunto: Grandes Superficies, Egeda y medios electrónicos de pagos.

Vendé mejor, vendé

NUEVO PACK, CON TODA LA PASTA.

Por ventas comunicarse al:
Tel.: 2200 8386
Mail: 5estrellas@5estrellas.com.uy
Web: 5estrellas.com.uy

Capacitación on line sin costo para socios: Planificación Económica y Financiera

En un esfuerzo de Cambadu con el apoyo de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) se realizará un programa de capacitación con el objetivo de que las empresas adquieran las herramientas necesarias para abordar los aspectos claves de la gestión financiera, que aprendan cuáles son los elementos que suman valor y generan rentabilidad en cada área, en especial en este año tan particular.

El programa tiene como objetivo potenciar la educación y gestión financiera de las empresas, desarrollando conocimientos, capacidades y habilidades para la mejor toma de decisiones financieras.

La capacitación se focaliza en el impacto económico que han tenido las empresas ante la situación de emergencia sanitaria generada por el COVID-19. Apunta a brindar herramientas para la recuperación económica de las empresas afectadas, como también en los aspectos en la gestión financiera de las mismas ante esta coyuntura.

El curso se desarrollará en tres módulos que serán dictados a través de zoom con frecuencia de 3 veces por semana y carga horaria total de 30 horas, en clases de 2 horas cada una. Además los participantes tendrán acceso a una plataforma donde se subirá la información del curso y ejercicios prácticos para los cuales contarán con apoyo docente fuera de los días establecidos para el dictado del curso.

Módulos y objetivos del curso

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO

Los objetivos del módulo serán que los participantes conozcan como funciona el sistema financiero en Uruguay y los distintos servicios financieros, medios de pago y otros productos existentes para el financiamiento de pymes y sus clientes.

Módulo 2: ORDENAR PARA PLANIFICAR Y CRECER

Los participantes comprenderán la importancia de los registros contables para ordenar y administrar su emprendimiento. Se darán los conocimientos básicos para estimar costos y fijar precios y que estos conceptos les sirvan de base para organizar sus registros contables, fundamentales para la gestión de sus emprendimientos.

Módulo 3: PROYECCIONES NECESARIAS

Los objetivos del módulo serán que los participantes visualicen la importancia de la planificación como herramienta de gestión de sus emprendimientos.

Que aprendan a formular objetivos a largo, mediano y corto plazo así como a listar las actividades necesarias para su cumplimiento. Realizar proyecciones financieras a corto y mediano plazo a fin de analizarlas para la toma de decisiones.

Incorporar conceptos importantes, como punto de equilibrio, repago de deuda y rentabilidad del negocio y poder desarrollar un plan de ahorro y financiamiento de sus empresas.

La fecha de inicio del curso será el 17 de noviembre y los interesados pueden inscribirse:
Por mail a cursos@cambadu.com.uy,
WhatsApp al 094414799
o llamando al tel.: 2408 3130 int. 191.

scanntech

¡Seguimos sumando innovación para tu comercio!

Ahora

EVA

+ Billetera

¡Tus clientes podrán abonar con billetes y monedas y recibir el cambio correspondiente!

La billetera de Scanntech acepta todos los billetes y monedas del mercado.

/Scanntech /ScanntechUy /ScanntechUy /ScanntechUy www.scanntech.com

2403 8115 int.1 | 091 839 783 | ventas@scanntech.com | Duvimioso Terra 1975, Montevideo - Uruguay

De ambos lados del mostrador

La historia comercial de Claudio Ramírez nace por el año 96 cuando junto a su hermano inician la actividad como distribuidores de Soldo Hnos. y desde 2007 al frente de supermercado Cyndi

Recuerda Claudio que a la distribución original le fueron incorporando productos de otras empresas, ampliando así la oferta y las zonas de distribución, con un crecimiento constante que los lleva, ya desde aquellos tiempos, a asociarse a Cambadu como garantía de gestión administrativa y de representación ante autoridades nacionales y departamentales.

Además de la zona asignada por Soldo Hnos. y en acuerdo con la empresa manejaron las licitaciones frente al Estado, lo que permitió incorporar una nueva cartera ampliada, pero con la crisis de 2002, quedaron con una importante deuda ante el INDA (Instituto Nacional de Alimentación), que solo pudieron efectivizar en pequeños pagos y a lo largo de 4 años, luego de presentar una demanda judicial.

A partir de ese momento de quiebre comienzan a buscar un local para instalarse, "buscamos pequeños lugares en diferentes puntos de Montevideo a través de estudios de mercado llevados adelante por Cambadu con un proyecto del BID, pero ninguno daba, al menos en ese momento una proyección alentadora".

Eran tiempos difíciles, con una economía muy golpeada. "Muchos comercios cerraron, otros quedaron abiertos financiando y refinanciando cheques con los Bancos. Nosotros fuimos saliendo a través de conseguir otra distribución, en este caso de Ricard, hasta que finalmente encontramos el local donde estamos hoy".

El local ubicado dentro del complejo José Pedro Varela en la zona de Parque Rivera, era en su momento sucursal de un supermercado de un socio Cambadu que su central está ubicada en el Centro de la capital.

"En este local no hicimos ningún estudio, cuando lo vi de inmediato me imaginé su potencial"

Cerramos el acuerdo sobre fines de 2006, lo mantuvimos cerrado por un mes para hacer limpieza y refacciones y en febrero del 2007 abrimos al público". El local inicial estaba compuesto por el salón y un depósito, que originalmente habían sido pensados por la cooperativa como supermercado en el diseño del centro comercial.

Aclara Claudio que la oportunidad del local surge desde el mismo trabajo de la distribución y el natural relacionamiento con los comerciantes. "La experiencia en el negocio se basa en la atención a los clientes de la distribuidora, pero las reglas comerciales son siempre las mismas en toda actividad. Los dos primeros años fueron todo a pulmón. Los primeros meses respetamos el horario que tenía el comercio (de 9 a 13 y de 17 a 19) y en las cuatro horas que estaba cerrado me ocupaba de atender los clientes de la distribuidora, pero en dos años fuimos dejando las zonas para dedicarnos solo al negocio".

Recuerda que cuando abrieron eran 7 empleados, más él y su señora. "Había que hacer de todo, hoy también lo sigo haciendo pero con otro ritmo. Al poco tiempo empezamos a abrir de corrido, con horario extendido y fuimos contratando más personal".

"Vimos que la inclusión financiera fue eliminando a ese comercio pequeño que depende del distribuidor o mayorista"

Consultado sobre las variaciones que ha tenido el mercado minorista en estos años, afirma Ramirez "Como distribuidores nos nutríamos de mucho comercio chico, de tipo familiar y con poca caja, los típicos almacenes de barrio. Con el tiempo pasamos para el otro lado del mostrador y vimos que la inclusión financiera fue eliminando a ese comercio pequeño que depende del distribuidor o mayorista. Muchos no pudieron acompasar la formalidad y fueron cerrando, mientras que otros abren directamente en la ilegalidad. No hay medias aguas hoy vemos comercios todo en negro o todo legal".

Destaca la importancia de la atención personalizada del dueño, "siempre sirvió el trabajo que pones vos mismo, controlas, vendes, estás en el funcionamiento, resolviendo los problemas, estamos pasando una crisis, que no sabemos en qué puede terminar, más que nunca hay que estar atrás de cada detalle".
"El futuro presenta una incertidumbre como no habíamos visto y luego de muchos años de un mercado estático, sin muchos cambios. De aquí en más no se sabe, sumado a los nuevos jugadores que han ingresado al mercado, como Tienda Inglesa o Ta Ta, que no terminamos de visualizar el negocio desde nuestro lado". Por otra parte destaca la penetración de nuevas cadenas en formato de cercanía, "un formato que prácticamente copia al nuestro, el de conocer a los clientes, pero sin la presencia fundamental del dueño en el comercio. Cuando el dueño está presente, hombro a hombro con sus colaboradores es diferente a tener funcionarios que operan el negocio. No nos han podido sacar del mercado y quizá esa sea una de las claves".

"El sector va a seguir nutriéndose de las ventas diarias y tenemos que estar preparados, para desarrollar las ventas Web"

APP

¿Qué esperás para descargarla?

- TU HISTORIA CLÍNICA EN TUS MANOS
- VIDEOCONSULTAS CON MÉDICOS
- TUS FACTURAS EN LÍNEA
- ARTÍCULOS DE INTERÉS
- SORTEOS

Y MÁS SERVICIOS

Descargá la App en

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

Afirma que en las crisis los consumidores se vuelcan al comercio chico, no se quieren trasladar y no quieren verse tentados con la oferta de las grandes superficies, "el sector va a seguir nutriéndose de las ventas diarias y tenemos que estar preparados, debemos atender y desarrollar las ventas Web para estar más cerca del cliente".

El estar dentro de un complejo habitacional cerrado tiene pro y contras, dado que si bien los vecinos aprovechan la comodidad de estar dentro del mismo predio, por otro lado es posible que algunas ventas mensuales sean hechas en las grandes superficies que lo rodean. "Nosotros tenemos un micro clima, para bien y para mal, porque si bien tenemos un público cautivo podemos perder surtidos más grandes, a pesar que hacemos entregas a domicilio. Nos cuesta salir a buscar clientes fuera del complejo, debemos crecer más y seguramente será a través de herramientas que nos permitan competir en la cercanía".

Ramírez destaca que conoce a sus clientes por el nombre, fruto de estar todos los días en el salón, lo que además le permite una cercanía invalorable para resolver cualquier problema, "el atendido por sus propios dueños, hoy 15 años después sigue siendo un diferencial importante. Yo estoy en el salón reponiendo, limpiando, atendiendo proveedores, cobrando, atendiendo el puesto, eso permite que me vean y tomen confianza. Me viste entre las góndolas, me planteaste para que resuelva el gerente del salón. Ahí está el valor agregado, la fortaleza que tiene este tipo de comercio".

Afirma que el cliente sigue apreciando la cercanía, "es la fortaleza que tenemos y creo que no podemos perder. El dueño que se encierra en un escritorio y está aislado tiene los mismos problemas de otro tipo de comercio".

En referencia al grupo que integra Supermercado Cyndi afirma que se encuentra en pleno proceso de expansión con la idea puesta en el crecimiento y llegar a completar los 25 locales.

La experiencia en ambos lados del mostrador le ha servido a Claudio Ramírez a desarrollar su actual comercio, verlo crecer y proyectar hacia el futuro, superando los temporales pasajeros con una visión de atención y servicio que son Norte en su actividad.

Supermercado Cyndiintegra el grupo MAXI Compras desde 2005. Ramírez destaca como elemento diferenciador que "en este grupo no hay líderes o dueños que hacen las negociaciones y luego bajan el acuerdo en forma vertical. En Maxi Compras todos tenemos opinión y derecho a veto, las decisiones son tomadas por consenso".
El grupo tiene ya 30 años de vida y mantiene entre sus asociados empresas que se mantienen desde la primera composición.
Se encuentran en franca tarea de incorporación de nuevos supermercados al grupo, siempre manteniendo el perfil de comercio barrial de cercanía, con presencia de sus dueños, un área mínima de 120 m2 y una facturación superior a los $4.500.000 mensuales.
En los últimos meses se han incorporado 5 nuevos comercios, algunos de los cuales son del interior del país.

LAS MESAS SE RENUEVAN

LOS SORCHANTES TAMBIÉN

¿Tenés que pasarte a facturación electrónica?
SOMOS LA MEJOR OPCIÓN PARA TU NEGOCIO.
DESC. TOT. $85,98
TOTAL $343,91
GEOCOM
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
2481 77 77
www.geocom.com.uy
geoventas@geocom.com.uy
Dionisio Oribe 3071 - Montevideo - Uruguay

Si tu empresa facturó más de $1.400.000 en 2019, tenés que pasarte a facturación electrónica antes del

¡Si sos socio de **Cambadu**, tenemos beneficios para vos!

En Geocom te asesoramos antes, durante y después del proceso de cambio, ocupándonos de cada detalle.

Nuestro soporte está preparado para asistirte las 24 horas, los 365 días del año.

En tiempos complejos. Gestiones ante industriales, importadores y mayoristas

Independientemente de las limitadas condiciones para mantener reuniones al día de hoy producto de la pandemia, la gran cantidad de actores que son parte del sistema alimentario dificulta, aún más, poder reunirse con todos.

Es por eso que además de realizar contactos personales se enviaron decenas de cartas como la que transcribimos a continuación, con el objetivo de alertar sobre los riesgos que existen en la actualidad.

HACE 75 AÑOS

Unilever

LO HACE BIEN

Dove

Nevex

Vim

HELLMANN'S
EST.1913

De nuestra consideración:

El Comercio de Cercanía que hoy representa el 65% del mercado, enfrenta una serie de desafíos y amenazas, que de no atenderse a tiempo, claramente les afectará seriamente, y por tanto, antes y después del impacto que ellos puedan tener, lo tendrán proveedores de este canal.

Léase, mayoristas, distribuidores, industriales e importadores.

En estos últimos tiempos, hemos visto y nos encontramos presenciando, acciones de no más de un par de grupos económicos de origen extranjero, que por todas las vías y formatos contractuales, procuran incrementar su poder de negociación y la concentración de la oferta, ya sea con mecanismos de integración vertical, como horizontal (cuando no ambas al mismo tiempo).

Seamos conscientes que las mega ofertas de hoy, los aparentemente atractivos acuerdos que promueven hacia el Comercio de Cercanía, son claramente acciones para bajar barreras y afianzar el camino ya iniciado en el marco de sus estrategias de dominar en el mercado.

Muchas de sus acciones comerciales, otorgando en su rol de Mayoristas descuentos especiales, son sobre productos que la propia Industria y/o Importadores les suministran.

Este proceso, terminará destruyendo el canal tradicional, los autoservicios y los supermercados familiares y con ellos, distribuidores y mayoristas, para quedar dominando y como únicos interlocutores frente a los proveedores. Y ¿quién tendrá el mayor poder de negociación en dicho momento? ¿Quién pondrá las condiciones? ¿Serán marcas propias o seguirán comercializando las marcas que hoy lideran el mercado?

La sumisión hoy a estos grandes jugadores, que ya no se trata solo de grandes superficies, sino que son ellos adquiriendo bajo formatos diversos el comercio de cercanía, son ellos oficiando de mayoristas, va en contra de los intereses propios en el mediano y largo plazo, va en contra de una oferta diversa, con dispersión geográfica, y va en contra de la capacidad de decisión de los consumidores.

Por tanto, y ante lo expuesto, se convoca a Ustedes a tomar conciencia, y a reconocer explícitamente con acciones, que el comercio de Cercanía es su mejor aliado.

CONTACTO: +598 2514 03 58

Seguinos en: @lamallorquinauy

APP con videoconsulta

SEMM presentó su nueva APP con videoconsulta médica, historia clínica electrónica, posibilidad de realizar consultas administrativas y participar de sorteos.

La empresa líder en emergencia médica presentó su nueva aplicación para celulares, con la posibilidad de hacer videoconsultas médicas, así como realizar gestiones desde un teléfono celular de manera fácil, agil y segura.

En sus inicios SEMM se caracterizó por brindar un servicio de orientación médica telefónica las 24 horas, ahora lleva este servicio a un nuevo nivel de atención a través de la videoconsulta con médicos.

¿Por qué colocar cortinas metálicas Maestro?

Nuestras cortinas son de alta seguridad, ocupan poco espacio y no hacen modificaciones a las aberturas existentes. Las microperforadas permiten el pase de aire y luz.

Poseemos cerraduras de alta seguridad (se colocan con anclaje químico, con secado en 10 minutos), y automatización de las cortinas, lo cual brinda mayor comodidad.

También tiene sistema manual en caso de corte de luz.

Nuestros productos son de alta calidad, con garantía, de tal manera que la única forma de abrirla es con una amoladora.

Contamos con generaciones de experiencia en instalación, reparación y fabricación de cortinas metálicas.

CORTINAS MAESTRO

Urgencias 24 horas Cortinas de Enrollar.
Fabricación, Reparación, Instalación y Ventas.
cortinasdeenrollar.com.uy

Tel: 2507 0003

Estas consultas serán agendadas con solo apretar un botón de la APP y acceder al menú de opciones, tanto para profesionales de medicina general como de pediatría.

Con la nueva APP los usuarios acceden a su historia clínica en SEMM, con toda la información médica de consultas anteriores y la medicación indicada, entre otros datos. Desde su perfil los padres también pueden gestionar y ver la información médica de sus hijos menores de edad.

Además, desde la APP se puede solicitar una constancia de afiliación a SEMM, lo que resulta muy útil para obtener asistencia en el interior del país a través de RENASEM, la mayor red nacional de servicios de emergencia médica.

A través de la geolocalización permite ver los policlínicos de SEMM, teléfonos y horarios de atención administrativa.

De esta forma SEMM vuelve a innovar, en un constante proceso que busca mejorar la atención de sus socios y brindar nuevas experiencias de calidad profesional y humana,

LA HINCHADA LE HACE EL AGUANTE
A LA CELESTE, Y NOSOTROS JUNTOS,
LE HACEMOS EL AGUANTE A LA HINCHADA.

HASTA FIN DE AÑO

PILSEN MINI

340 ML

$ 35

MINI RETORNABLE

NO INCLUYE ENVASE

URUGUAY NOMÁ!

DIVERTITE RESPONSABLEMENTE. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS

Nueva planta. Nuevos productos

La Mallorquina una industria 100% uruguaya con 60 años de vida comercial, ha desarrollado una nueva planta industrial para la producción de galletas de arroz libre de gluten.

Ideada íntegramente por la empresa y anexada a la actual planta ubicada en el barrio Ituzaingó, tendrá una capacidad de producción de 5.500 paquetes diarios de este tipo de alimento, el que hasta el momento no se produce en nuestro país, y que la mayoría de lo que se comercializa es de origen brasileño e incluso europeo.

Además de comercializar en Uruguay, la firma buscará ingresar a los mercados de Argentina, Brasil, Chile y Paraguay en una primera etapa de expansión comercial, según confirma su director comercial, Marcelo Verdecchia.

La empresa que elabora y comercializa desde hace más de 30 años galletas de arroz, tomó esa experiencia para diseñar y llevar adelante una nueva planta para producir alimentos libre de gluten. A nivel exportador se encuentra en pleno proceso de negociación para ingresar a los mercados de Argentina y Brasil.

Colgate

Mejore sus ventas cuidando a sus clientes

¿SABÍAS QUÉ?

Después de una gripe
o infección de garganta,

permanecen
bacterias
en tu cepillo,

CAMBIÁ TU CEPILLO DESPUÉS DE ESTAR ENFERMO.

Consulta regularmente a tu odontólogo.

En su planta tradicional de 2.500 m2 la empresa elabora una amplia línea de panificados entre los que se destacan los panes de molde, merengues, barquillos y variedad de bollería, productos de calidad que producen desde sus orígenes industriales en la década de los años 70, cuando comienza su acercamiento al comercio minorista, con la experiencia de haber comenzado su actividad del mismo lado del mostrador a través de la panadería, confitería y servicio de cafetería desde mediados del siglo XX.

Verdecchia destaca que las galletas de arroz son un producto que crece en su consumo año a año, pasando a convertirse en uno de los más importantes del portafolio actual de producción.

"La incorporación de nuevos productos permitirá un renovado acercamiento al mercado local y a los nuevos hábitos de consumo, reforzando la cadena de distribución y permitiendo una mayor llegada al comercio minorista", afirma Verdecchia, al tiempo que destaca la importancia de consolidar el mercado exportador y lograr una internacionalización de los productos. Una empresa nacional en la que la tercera generación ya está al mando custodiando la tradición de calidad, manteniendo los sabores con toque artesanal, pero con la mayor tecnología en procesos industriales que permitan llegar con el mejor producto a cada consumidor.

IMAGINAR
CONECTAR HACER

OPEN INNOVATION Day

Javi Creus
Estratega en modelos de negocio disruptivos
ESPAÑA

Dominique Sarries
Directora Creativa.
Fundadora de Empoderamiento Creativo
URUGUAY

11 NOVIEMBRE
9 a 13 hs.

RESERVÁ TU LUGAR

Presentan: antel QUANAM®

Apoyan: BÚSQUEDA OCÉANO CÁMARA URUGUAYA DE TURISMO Confederación Empresarial del Uruguay CAMBADU Sembrando CAF Cooperativas Agrarias Federadas

Un lugar con magia propia

Con las sierras como escenario, en el mes de diciembre abre al público un nuevo emprendimiento enclavado en un lugar con magia propia, que permitirá a los visitantes disfrutar de experiencias únicas, acompañadas de la mejor gastronomía.

nuevo

Dove

CUIDA&
PROTEGE

ANTIBACTERIAL

ELIMINA 99,9% DE LAS BACTERIAS*

Clinicamente comprobado

¼ de crema humectante

*BACTERIA ANALIZADA: S. AUREUS

Al pie del Cerro del Betete, donde surge la fuente de agua mineral natural Nativa, en medio de 16 hectáreas de la más pura naturaleza, nace Las Ánimas Casa de Campo, un lugar para disfrutar de un día de campo con fuerte acento en lo esencial, el reencuentro con la naturaleza rodeado de un cuidado entorno para el disfrute con familia o amigos, a sólo una hora de Montevideo, veinte minutos de Piriápolis y cincuenta de Punta del Este.

La propuesta gastronómica se basa en preparaciones de parrilla y horno de barro como estrellas, sin dejar de lado la reconocida cocina gourmet de los chefs Luciana Fia y Martín Etchichury, actuales responsables de La Pasionaria Cocina.El menú, especialmente preparado por los chefs permitirá disfrutar por ejemplo de un exquisito Cordero Las Ánimas, Conejo a la Cazadora, Chivito Criollo y los tradicionales cortes de la parrilla uruguaya.

Sweetlife
Más sabor menos calorías!
APTO PARA DIABÉTICOS
Endulzante de mesa en polvo
Sweetlife
con Stevia
para endulzar todo tipo de:
Comidas&Bebidas
Contiene: 100 Unidades de 1g c/u Peso Neto 100g
Industria Uruguaya
Sweetlife
Stevia
Comidas&Bebidas
180
WWW.SAINT.COM.UY
FACEBOOK/SAINTUY
INSTAGRAM/SAINTCAFEUY
LINKEDIN.COM/COMPANY/SAINTHNOS

Entre las especialidades de la cocina gourmet se destacan los tallarines de naranja con estofado de ternera ahumado, ñoquis gratinados de cabutiá con crema de hongos frescos de la región, ravioles caseros con masa de espinaca del huerto propio y rellenos de osobuco braseado con salsa de manteca y salvia.

Los postres también tiene un capítulo destacado con novedosos exponentes como la Créme Brullé de Lavanda, el Martín Fierro del Betete (biscuit de vainilla, mouse de queso y jalea de membrillo) y los clásicos uruguayos con el toque propio de los chefs de Las Ánimas.
Para la hora de la merienda nos estarán esperando deliciosos scones, panes artesanales y medialunas acompañadas de jaleas caseras, sin olvidar las especialidades criollas como los pasteles hojaldrados y las tradicionales tortas fritas.

En Las Ánimas Casa de Campo estarán cuidados todos los detalles, cumpliendo con los más estrictos requisitos exigidos por las autoridades sanitarias, contando además con un entorno ideal para eventos empresariales o particulares en su amplio salón o cómodas terrazas exteriores.

Adriana Vieira Da Cunha es la responsable de la coordinación y desarrollo de actividades, eventos y experiencias para que los visitantes puedan disfrutar de un inolvidable día de campo.

Sumate a

ALMACENES Uy

Una plataforma **gratuita** que apoya a los **almacenes de barrio** acercándoles más personas a su comercio.

¿Qué **beneficios** tenés al registrarte?:

- Alcanzar **nuevos clientes**.
- **Capacitarte** para hacer crecer tu negocio.
- **Atraer más público** con promos exclusivas.
- Acceso fácil **a tu WhatsApp** para que tus clientes realicen **pedidos o consultas**.

Registrate en: **almacenesuy.com** o **095348719**

El equipo profesional se completa con profesores y guías especializados que integran el área de recreación y deportes e invitarán a participar de actividades de senderismo, practicar mountain bike, jugar picaditos de fútbol o partidos de vóley.

Las Ánimas Casa de Campo cuenta también con un Almacén de Ramos Generales "Don Félix", como homenaje al visionario don Félix de Lizarza, que en 1874 fundara Pan de Azúcar. Allí se podrá adquirir productos de la zona para llevar y deleitarse en casa.
Cuenta además con una Huerta que le permite al visitante cosechar la verdura para la preparación de sus ensaladas, un concepto dentro de la alimentación Slow Food que permite vivir una experiencia diferente y gratificante en cuerpo y alma.

El emprendimiento que cuenta con el apoyo de la empresa CCU Uruguay, quién tomó con especial interés este desafío y permitió desarrollar la idea de potencia el Parque Nativa, que procura además el fortalecimiento de la región con un importante impacto social, la generación de 80 nuevos puestos de trabajo en tiempos especialmente difíciles para el sector turístico y gastronómico.

Las Ánimas Casa de Campo oficiará como centro de promoción turística todo el año, apostando a la desestacionalización de la zona Este, con una oferta de calidad que se incorpora a los circuitos ya existentes.

Las Ánimas Casa de Campo - Ruta 60, kilómetro 19

Nueva Carrara – Maldonado - Contacto: 098 616 934 - www. lasanimas.uy

TODO BAJO CONTROL

Ábrale
al confort !!

Nuestro trabajo está desarrollado para proporcionarle la máxima calidad capaz de brindar una absoluta seguridad, un rendimiento excelente. Para ello usamos tecnología de punta y todos nuestros productos lo confirman en cada movimiento.

AUTOMATISMOS PARA CORTINAS DE COMERCIOS Y RESIDENCIAS, PORTONES, ELECTRÓNICA, SERVICIOS, INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO.

J.AUTOMATISMOS

Consultas al 095494 404

jona.automatismos

jonathanautomatismos

[redacted]

TE MERECÉS
LO MEJOR

BLANCO
SANTA TERESA
CLÁSICO

ROSADO
DULCE
SANTA TERESA

TINTO
SANTA TERESA
CLÁSICO

SANTA TERESA

La fundación de CAMBADU

El origen de CAMBADU se sitúa históricamente en el 26 de octubre de 1892 por ser esa la fecha en que unos seiscientos comerciantes minoristas de Montevideo se reunieron en el Teatro Politeama para analizar los gravísimos problemas que afectaban al sector, debido principalmente a la incidencia del contrabando y la venta clandestina.

En realidad, por esa época todo Uruguay vivía un caos económico y se comenzaban a dar las condicionantes para que todo desembocara en las cruentas guerras fratricidas que enlutaran el cambio de siglo.

Concluía de esta manera un período de bonanza construido con el esfuerzo privado y destruido por el derroche y la imprevisión.

Apenas dos años antes, el periodista estadounidense Theodore Child describía Montevideo como una ciudad con tiendas hermosas y casas bien construidas, "una ciudad donde reinan manifiestamente el lujo y el dinero". Asombraba a Child la abundante oferta comercial de "piedras preciosas, alhajas, objetos de plata, muebles, artículos de fantasía, objetos de arte", etc.
No fue la primera ni la última vez que los uruguayos tiramos por tierra el éxito económico y social trabajosamente conseguido.

En 1892 los comerciantes estaban indignados con la permisividad que rodeaba al contrabando y la venta clandestina que contribuyeron a la vertical caída de esa bonanza.

En la conmemoración de este nuevo aniversario, corresponde un homenaje a los fundadores y en particular a los principales protagonistas de la movilización que gestó el nacimiento de CAMBADU.

Estos fueron don Pablo Cocchi y don Juan A. Capurro, quienes redactaron la convocatoria luego firmada por quienes se constituyeron en los socios fundadores de lo que inicialmente fue el Centro de Almaceneros Minoristas y luego, sin interrupción alguna, se transformó en el Centro de Almaceneros Minoristas, Baristas, Autoservicistas y Afines del Uruguay (CAMBADU), posiblemente la institución más antigua del continente en nuestro sector.

No es poco mérito haber podido sobrellevar dos guerras internas, dos guerras mundiales, dos períodos de facto, y sucesivas crisis económicas, algunas de ellas de enorme profundidad. Nuestra gremial supo defender a sus representados de la mejor manera posible, y ha renovado su visión de objetivos incorporando la gama más amplia de servicio para empresarios minoristas.

(Sentados): José Rico, Juan A. Capurro, Pablo Cocchi, Ramón Olazabal, Andrés Rey, Manuel Nieto.
Primera fila: (Parados) Señor Falco, Estanislao Diez, Victoriano López, Luis Crovetto, Manuel Iglesias, Angel Galli.
Segunda fila: (Parados), Tomás Marini, Señor Chiarino, Andrés Bautis, Isidro Lojo, Manuel Nogueira.

·HELADOS·
Conaprole
TU MOMENTO,
TU HELADO.
CHOCOLATE HOLANDÉS
MARMOLADO DE DULCE DE LECHE
FRUTILLA
BANANA SPLIT
CREMA GRANIZADA
MENTA GRANIZADA
NUEVA COLECCIÓN
5 CONTINENTES.

HOY MAS QUE NUNCA,

ASEGURA TU NEGOCIO CON ESTAS MARCAS