

CambaduHOY

Año 21, Edición No. 254- Febrero 2021 / www.cambadu.com.uy

Buenas noticias, fruto de años de trabajo

Parlamento, BPS y MGAP
atienden nuestras iniciativas





AHORA SPRITE TAMBIÉN ES TRANSPARENTE

← SIN
AZÚCAR

MÁS FÁCIL DE RECICLAR

ESCANEÁ
Y CONOCÉ
MÁS



El golpe de la pandemia no afecta a todos por igual



La pandemia afecta de forma muy dura a todos en general, porque afecta nuestra forma de vida, modifica nuestros hábitos y costumbres, y las restricciones son parte de nuestra vida desde hace casi un año.

Para peor, desde hace unas semanas convivimos con el miedo y finalizamos nuestras jornadas informándonos de la cantidad diaria de infectados, la cantidad de muertos, de que zona eran quienes fallecieron y que edades tenían.

Pero desde el punto de vista económico la pandemia no es general, no afecta a todos por igual, y al mismo tiempo tenemos compatriotas que continúan con sus ingresos incambiables y compatriotas que ya no tienen ingresos.

Están viviendo momentos dramáticos empresarios y trabajadores de sectores vinculados al turismo, a fiestas y eventos, a cines y teatros y por supuesto vinculados al sector gastronómico.

Estos sectores han sido brutalmente golpeados, sin opciones para reinventarse, y así vemos cerrar hoteles, agencias de viaje, empresas de alquiler de vestidos de fiesta, y por supuesto gastronómicos.

Pero también hay que marcar otra diferencia de la pandemia, y es que geográficamente no golpea a todas las zonas por igual, y así tenemos zonas turísticas de ciudades de los departamentos de Colonia, Maldonado y Montevideo que han sido arrasadas por la falta de extranjeros.

El caso más claro para nosotros es Montevideo, donde Cambadu tiene gran influencia y conocimiento de la situación que se vive. Nos referimos específicamente a la zona de Ciudad Vieja, Centro y Cordón que es dónde se ubica nuestro edificio central.



Días atrás cerró una tradicional parrillada de la Ciudad Vieja que tenía casi 60 años de socio, entre otros socios de dicho barrio que también tenían algunas décadas junto a Cambadu, incluso años de directivo. Y es que en esta zona geográfica en particular, la pandemia pega por doble vía: falta de turistas y teletrabajo.

La combinación de teletrabajo y fronteras cerradas es un golpe a una zona específica de la ciudad y el país que no tiene comparación, y que afecta a todo tipo de comercio sin distinción alguna. No hay gente, y por tanto no hay ventas para cualquier clase de comercio minorista; desde quioscos, hasta peluquerías.

Es que el teletrabajo no solo implica que falte personal de oficinas, sobre todo públicas, pero también privadas, también implica el dictado de clases a distancia a nivel de universidades pública y privadas; y esto se siente sobre todo en la zona de Cordón, donde se alojan una gran cantidad de estudiantes del interior.

Ciudad Vieja, Centro y Cordón son los grandes perdedores de la pandemia: 1) porque mucha gente ya no gasta su dinero ahí, sino en el barrio de su hogar, donde permanecen haciendo teletrabajo o tomando sus clases, y 2) porque Montevideo ya no recibe los cientos de miles de turistas anuales que tradicionalmente recibía.

Es importante que las autoridades nacionales y departamentales tomen en cuenta la afectación variable de la pandemia, no solo en cuanto a sectores de actividad, sino también en cuanto a zonas geográficas o barrios. Porque Ciudad Vieja, Centro y Cordón requerirán un apoyo particular y específico para que el cierre de comercios no sea masivo, y por ende se ingrese en una decadencia difícil de revertir.

Cuanto más tiempo pase sin medidas específicas, mayor será el daño y las malas noticias seguirán llegando. Alguien se debe dar cuenta que es dura la pérdida de emprendedores, y que es aún más dura la pérdida de comercios de décadas; porque con estos últimos se pierden conocimientos, puestos de trabajo, y niveles de aportes al Estado, que solo se alcanzan luego de años de esfuerzo y sacrificio.



Antonio Ameijenda
Presidente de CAMBADU



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 CARDIOLÓGICOS,
GINECOLÓGICOS 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.



**ESPAÑOLA
MOVIL**

Asociate



1920-1234



Página 3. Editorial
La pandemia no afecta a todos por igual

Página 8 Nota de tapa
Se habilita venta de carne en autoservicios.

Página 10.
Novedades Administrativas

Página 16.
Nota de Socio con Historia

Página 38.
Destinos, Paysandú histórica

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 21 – Número 254 – Febrero 2021
Editor: Enrique Haladjian
Gerente comercial: José Silveti
Impresión: Gráfica Mosca

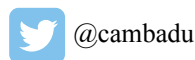
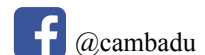
Revista Cambadu HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

ATLÁNTICOSUR
EDITORIAL

Bvar. España 2300 – 11200 Montevideo
Tel: 2412 6767* - 098 711 000
gerencia@kygcomunicaciones.com

Seguinos en:

Web: www.cambadu.com.uy



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.



LAS MÁS GRANDES DEL IMPERIO



NUEVOS SABORES ANGUS

LANZAMIENTO



Se habilita venta de carne en autoservicios.

Un logro fruto de años de trabajo.



Quienes ingresamos a Cambadu hace más de una década sabemos bien que éste era un tema de trabajo permanente, que no permitía rendirse, ni desmotivarse con promesas que finalmente no se cumplían.

Las reuniones en MEF, INAC, MGAP y autoridades de otras oficinas de gobierno a esta altura son incontables, hemos perdido la cuenta del esfuerzo realizado para lograr lo que creemos es justo. Por tanto, esto es un logro de Cambadu para sus socios.

Repetimos, éste es un logro de Cambadu fruto del esfuerzo incansable de muchos años, donde se enfrentaron intereses muy fuertes, que también hicieron su trabajo durante este tiempo.

Hoy con gran alegría celebramos el decreto firmado el 21 de enero de 2021, por los Ministerios de Ganadería, Economía, Industria y Salud Pública.

El decreto en su punto 2 establece la modalidad de expendios, la que describe como: la carnicería que recibe carnes y derivados envasados en origen, para su exhibición y venta, sin realizar ningún tipo de operación ni fraccionado.

Además, el decreto aclara que dicha modalidad de expendios podrá funcionar de forma independiente o como un sector dentro de supermercados y autoservicios. Por lo que más allá de procesos de habilitación y otros requerimientos, ahora cualquier autoservicio puede intentar vender carne.

Con esta noticia cerramos un mes de logros importantes, de logros gremiales para la institución, pero por sobre todas las cosas de logros que benefician a la masa social, a la cual nos debemos y son nuestra razón de ser.

BPS extiende vigencia de certificados.

Parlamento aprueba iniciativa de Cambadu.

Una nueva resolución, recientemente sancionada por el Parlamento, permite extender por 6 meses la vigencia de los Certificados Únicos de las empresas contribuyentes del BPS, aun estando vencidos, pero en situación regular de pago a la fecha 29 de febrero del 2020

Esta iniciativa surgió de un planteo directo de Cambadu, que en forma personal presentó la preocupación al señor ministro de Trabajo y Seguridad Social, Dr. Pablo Mieres en el pasado mes de agosto, quien tomó especialmente nota de ello, y señaló lo trataría de impulsar.

A continuación, el resumen de la resolución:

De acuerdo con lo dispuesto por la Ley nº 19.929 del 18 de diciembre de 2020, se extiende en 180 días el plazo de vigencia de los certificados comunes a los contribuyentes que cumplan con las siguientes condiciones:

* Encontrarse al 29 de febrero de 2020, en situación regular de pagos con las obligaciones corrientes, las cuotas de las facilidades de pago y los demás tributos recaudados o administrados por BPS.

* Estar al día con las obligaciones exigibles a partir del 1º de noviembre de 2020.

* Haber presentado las correspondientes declaraciones juradas de no pago (DJNP) por las obligaciones corrientes adeudadas por los meses de cargo febrero a setiembre de 2020.

* Se emitirán certificados comunes al amparo de esta ley hasta el 18 de marzo de 2021.

A estos efectos, en los casos en que se registren caducidades de convenios por cuotas del período comprendido entre el 1º de marzo y el 31 de octubre de 2020, estos podrán ser rehabilitados sin exigir la presentación de garantía o el pago de las cuotas atrasadas.



#PrimerRefrescoUruguayo

Sin azúcar
Lima limón-Pomelo
Naranja-Cola



Regulares
Lima limón-Pomelo
Naranja-Cola-Uva
Guaraná



Trascendente reunión con Presidente de BPS, solicitando más medidas para el sector.

Al cierre de la presente edición autoridades de Cambadu se reunieron con el presidente del Banco de Previsión Social, Ing. Hugo Odizzio para plantear varios temas e inquietudes que aún preocupan.

El presidente de Cambadu Antonio Ameijenda, acompañado por el Gerente Cr. Adrián Cabrera, y el Asesor Mgtr. Daniel Delgado Sicco concurren para continuar con las gestiones que buscan apoyar la sustentabilidad de los comercios minoristas afectados por la pandemia.

Cobertura FONASA Empresarios.

Cómo tema que preocupa en alto grado a los empresarios, se planteó la pérdida de cobertura de FONASA, es decir la cobertura de salud de los titulares de empresas unipersonales.

Por ello, en un momento tan especial de emergencia sanitaria es necesario encontrar caminos alternativos que permitan mantener la cobertura, y no quedar desamparados por adeudos con el FONASA, cuando la empresa aún se encuentra en actividad.

Anteproyecto de Cambadu sobre Refinanciación de Adeudos.

En otro orden se le planteó al presidente del BPS la necesidad de contar con una ley de refinanciación de adeudos, ante las dificultades que existen a nivel de las empresas en general, y fundamentalmente en las empresas gastronómicas.

Este punto también es importante para Cambadu, recordemos que en agosto de 2020 se presentaron a las autoridades nacionales dos anteproyectos de ley para apoyar la reactivación económica y sustentabilidad de las empresas.

Uno de esos dos anteproyectos de ley se refería a este tema, siendo un modelo que tiene en cuenta toda la reglamentación existente, y medidas tomadas en la crisis del 2002.

Confiados en que en el corto o mediano plazo el anteproyecto presentado se transformará en ley, insistimos en que mientras tanto es necesario que el BPS adopte medidas de carácter administrativo para proteger a las empresas, porque tal vez muchas no logren superar el tiempo que transcurrirá hasta que se promulgue una norma.


En síntesis.


En ambos temas el Ing. Odazzio tomó especial nota de las iniciativas, se intercambió información y se acordó continuar en contacto para trabajar en soluciones que ayuden a aliviar la situación de la masa social que se encuentra en dificultades.

En sus 10 años de trayectoria se ha constituido en la oferta más confiable para el sector MYPES siendo una institución de alcance nacional, referente en el sector de las microfinanzas, reconocida por la alta calidad y accesibilidad a sus productos, así como por la atención personalizada a los clientes.

Jamón Cocido



 schneckuy

 SchneckUY

www.schneck.com.uy



Índice económicos

	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20
UR - Unidad Reajutable	1198,78	1199,07	1257,33	1260,18
UI - Unidad Indexada	4,3672	4,4424	4,4811	4,5352
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	4519	4519	4519	4519
SMN - Salario Mínimo Nacional	16300	16300	16300	16300
Cuota Mutual	1304	1304	1304	1304
IMS - Índice Medio de Salarios	343,95	344,73	344,95	343,51
IMS - Variacion mensual	4,86%	0,23%	0,06%	-0,42%
IPC - Índice de Precios al Consumo	207,27	208,54	211,32	215,54
IPC - Variacion mensual	2,09	0,61	1,33	2
IPM-IPPN	219,08	217,32	232,24	231,14
IPM Variacion mensual-IPPN	-2,19%	-0,80%	6,87%	-0,47%

Vencimientos

B.P.S. 12/02/2021

IVA MÍNIMO

CAMBADU 17/02/2021

REDES COBRANZA 22/02/2021

IVA, IRAE y PATRIMONIO

CAMBADU 22/02/2021

REDES COBRANZA 25/02/2021

CEDE

CAMBADU 17/02/2021

REDES COBRANZA 22/02/21

IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 22/02/2021

REDES COBRANZA 25/02/2021

CAMBADU
Entre todos. Para todos.



VÍAS DE COMUNICACIÓN

Mediante los números:

094.459.044; 094.256.347, 094.545.896 y 094.434.508, se podrán enviar mensajes, audios y documentos vía WhatsApp.

Por otra parte, recordamos las líneas directas a otros sectores de Cambadu.

Afiliaciones: 094.343.319.

Contadores: 095.245.375.

Secretaría Gerencia y Presidencia: 095.235.309 (solo WhatsApp)

Jurídica Notarial: 099.179.819, 095.245.302 y 098.733.975.

Manuales para habilitaciones: 093.763.222.

Bolsas biodegradables: 093.324.298 (solo WhatsApp)

Parque CAMBADU: 2203.58.27

May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Ene-21
1260,99	1255,72	1256,09	1264,25	1283,07	1287,86	1289,8	1291,44	1291,77
4,6213	4,6581	4,6633	4,6633	4,7113	4,741	4,7688	4,7688	4,7792
4519	4519	4519	4519	4519	4519	4519	4519	4870
16300	16300	16300	16300	16300	16300	16300	16300	17930
1304	1304	1304	1304	1304	1304	1304	1304	
343,61	345,84	350,99	352,3	352,83	353,28	353,37		
0,03%	0,65%	1,49%	0,37%	0,15%	0,13%	0,03%		
216,76	216,8	217,99	219,24	220,64	221,92	222,55	222,13	
0,57	0,02	0,55	0,57	0,64	0,58	0,28	-0,19	
233,58	230,42	234,92	232,73	234,67	234,95	231,07	231,98	
1,06%	-1,35%	1,95%	-0,93%	0,83%	0,12%	-1,65%	0,39%	

Dirección General Impositiva

Resolución N° 077/2021

Según dicha resolución se prorrogan los vencimientos de los siguientes impuestos: Anticipo de IRAE, Anticipo de Impuesto al Patrimonio y Anticipo de ICOSA correspondientes al mes de cargo diciembre 2020 (Vencimiento en enero 2021) para el mes de febrero 2021.

Este beneficio abarca a las empresas de los grupos Cede y no Cede, siempre y cuando los ingresos declarados en el ejercicio anterior no superen las 6.000.000 UI (Aproximadamente \$ 26.191.800)



Agenda del Consejo Directivo

17/12/20 – Se participa vía zoom de reunión del Consejo Superior Tripartito.

17/12/20 – Se concurre a reunión con representantes de la Comisión Nacional de Derechos de Autor, asunto: Egeda.

21/12/20 – Se participa vía zoom de reunión del Consejo Superior Tripartito.

23/12/20 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 11 Subgrupos 01, 02, 03 y 04.

28/12/20 – Se concurre a reunión con el director de Promoción Económica de la Intendencia de Montevideo don Carlos Varela, asunto: Situación del sector gastronómico tras la pandemia.

30/12/20 – Se participa de reunión del Consejo de Salarios, Grupo 12, asunto: Firma de acta.

04/01/21 – Se participa de reunión del Consejo Superior Tripartito Sectorial Turismo.

07/01/21 – Se mantiene reunión vía zoom con integrantes de los Grupos de Compras, asuntos gremiales.

14/01/21 – Se participa de reunión con el director de la División Promoción Económica de la Intendencia de Montevideo don Carlos Varela, asunto: Bromatología.

15/01/21 -Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".

15/01/21 – Se participa de reunión de Consejo de Salarios, Grupo 20, asunto: Firma de acta.

18/01/21 – Reunión Ordinaria vía zoom del Consejo Directivo.

Consejo de Salarios

Grupo 11 - Comercio Minorista de la Alimentación, Subgrupo 01 - Comercio Minorista de la Alimentación. General

Fue establecido el porcentaje de aumento a partir del 1º de enero de 2021 en un 4.5% sobre las remuneraciones nominales básicas vigentes al 31 de diciembre de 2020.

Se acordó además que, aquellos salarios nominales básicos mensuales que al 30 de junio de 2018 eran menores a \$ 18.000, perciban un aumento adicional del 0.5%.



Por lo tanto los salarios mínimos básicos nominales para la categoría C, con vigencia desde el 1º de enero de 2021 son los siguientes:

Autoservicios, Minimercados, Almacenes Especializados

Cadete	\$ 22.274
Peón, Limpiador/a, Repartidor/a y Sereno	\$ 23.107
Chofer, Vendedor/a, Aux. Adm.	\$ 23.918
Cajero/a	\$ 25.118
Cajero/a Especializado	\$ 26.149
Encargado/a de Sector	\$ 27.545
Encarg. Principal, Encargado/a	no lauda
Quebranto Caja del Cajero	\$ 713
Quebranto Caja del Cajero Especializado	\$ 1.400

Sin perjuicio de los salarios mínimos establecidos, ningún trabajador del sector podrá percibir un aumento inferior al 4,5 % sobre su salario básico nominal vigente al 31 de diciembre de 2020.



Una propuesta
*más liviana, saludable
y libre de gluten*
para tus clientes.



40
kcal
10
unidades

CROCAN TITOS
Caja 20 unidades

BOCADITAS
Caja 12 unidades

66
calorías
10
Bocaditos

A photograph of Marcelo Roel, a middle-aged man with grey hair, wearing a blue short-sleeved button-down shirt. He is sitting in a bar or restaurant, looking towards the camera with a slight smile. In the background, a long shelf of beer bottles is illuminated from below. He is holding a light blue surgical mask in his left hand.

No le echen toda la culpa a la pandemia

Con esta afirmación nos despidió Marcelo Roel, empresario de dilatada trayectoria local e internacional, luego que viniéramos hasta La Perdiz para conversar sobre su rica historia y visión de la situación actual.



Estudió y trabajó en el exterior y su vínculo con la gastronomía viene de familia. Nació en Punta del Este durante el período (1978 a 1995) en que su madre manejaba el restaurante del Club de los Balleneros y su padre era el Gerente.

“Era un sitio increíble, los inviernos eran duros por el clima, pero las temporadas eran espectaculares, se trabajaba mucho y redituaba acorde al esfuerzo. Eran otras épocas”, recuerda Marcelo.

Desde muy joven quiso estudiar hotelería, pero en el Uruguay de esos tiempos era imposible porque la carrera no existía. A través del padre de un amigo que trabajaba en el Victoria Plaza se pone en contacto con Remo Monzeglio, actual subsecretario de Turismo, quién lo aconseja estudiar en Italia, más precisamente en la Scuola Alberghiera di Stresa donde él se había formado.

Con 19 años parte solo hacia Italia a comenzar sus estudios y un periplo laboral que lo llevó a trabajar en el distinguido Palace Hotel Gstaad, “era un hotel de ricos y famosos donde alternaban personalidades de todo el mundo, desde Margaret Thatcher a Elizabeth Taylor, todos pasaban por ahí”.

Allí conoció a Gildo Bochini el capo maitre del hotel, quien dirigía a los once que atendía el restaurante y es quien le aconseja trabajar en los cruceros, “ahí vas a empezar a conocer lo que es lidiar con la gente” le dice y además le consigue para trabajar en una compañía inglesa de cruceros.

socio con historia

Allí comienza su período en los cruceros, hasta que previo a una nueva partida desde Hong Kong regresa por Uruguay y se encuentra que se estaba por instalar un emprendimiento gastronómico estadounidense." La que hacía las entrevistas era amiga de mi cuñada y me insiste para que me presente, pero no estaba para nada motivado y además estaba viajando para retomar mi trabajo". El encuentro con el entrevistador norteamericano y la sinceridad surgida del propio desinterés tuvo sus frutos unos seis meses después cuando es reclutado para ir a estudiar a los Estados Unidos e involucrarse en el negocio de la marca TGI Friday.

"Con ellos aprendí la versión norteamericana del negocio. Todo pasa por los números"

"Con ellos aprendí la versión norteamericana del negocio, yo venía de la escuela europea y al principio cuesta asimilar esa forma de ver, pero la realidad es que todo pasa por los números, yo no soy bueno en eso, pero te das cuenta que es fundamental y más hoy cuando la rentabilidad es chica y hay escapes por todos lados". Luego de la apertura se mantiene a cargo del establecimiento durante algo más de un año y medio, "ahí empezamos a tener algunas diferencias. El negocio estaba manejado por un directorio que buscaba cancelar la deuda con la que abrieron, resintiendo el servicio y eso es una fórmula letal".

Al dejar TGI Friday adquiere una parte de parrillada Trouville, en tiempos que era la cantina del club, "era un sitio increíble que hasta el día de hoy añoro". Allí estuvo por cerca de dos años y pasa luego a abrir La Perdiz en

(1999 o 2000) junto a sus socios en Trouville. "Con el tiempo vendí mi parte en el club y me quedé solo acá, donde ya llevo 21 años."

"Era como una isla metida en el barrio, un lugar casi privado"

Por esos tiempos la esquina de Guipúzcoa y Baliñas era muy diferente a lo que es hoy. Sobre Guipúzcoa estaban los altos muros de la cárcel de Punta Carretas y un movimiento casi nulo de vehículos y personas. "Me encantaba la esquina, era muy rústica, con un murallón que daba una rara perspectiva del lugar, era como una isla metida en el barrio, un lugar casi privado donde llegabas si lo conocías".

Consultado sobre el diferencial de su negocio destaca que además de ofrecer un producto de calidad, es la atención y el servicio, "ofrecemos buena comida, quizá en otros lugares la presentan mejor, pero aquí tratamos de ser buenos en todo y para eso tiene que haber buen clima dentro y fuera, eso es fundamental y nosotros en el global somos buenos".

En referencia a los controles y costos asociados sentencia en forma categórica, "la Intendencia tiene una voracidad desmedida. Es una lucha permanente y se hace más pesado para el comercio que el propio Estado. Tenemos leyes y requisitos de Suiza para un país sudamericano. Hay muchas políticas que quedan bien al ojo de la gente, pero en realidad son regulaciones que hacen que se corte el motor del empleador".



CONTROL'S

HIGIENE AMBIENTAL



Elaboramos un programa de **DESINFECCIÓN** de superficies con amonios cuaternarios de 5ta generación y equipos de vanguardia.

PREVENCIÓN Y ASESORAMIENTO.

 2 514 02 82

 096 184 818



Destaca que muchos de los controles son políticamente correctos, pero llevados a la práctica tiene altos costos y esos costos han hecho que se cortara la cadena que tenía el comercio. “No puedo admitir que no haya un escalafón que le permita al empleado seguir creciendo. Antes un buen empleado a los 10 años se iba y armaba su propio negocio. Hoy eso es imposible, se cortó la posibilidad de progreso, el empleado es rehén de las leyes que aparentemente eran en su beneficio, pero que lo terminaron condenando. Las regulaciones excesivas terminan matando a los emprendedores”.

“El empleado es rehén de las leyes que aparentemente eran en su beneficio”

En referencia a su política de incentivo para permitir el crecimiento de sus empleados, destaca la apertura de sucursales, por ejemplo en Rivera, que permitió que encargado, cocinero, parrillero y jefe de mozos se hicieran cargo de ese emprendimiento. “Lo veo como una política de marketing y no tranco sus

posibilidades de futuro, de esa forma todos trabajan más contentos”.

Durante la charla surge que al comienzo de la pandemia La Perdiz estuvo dos meses cerrado al público, pero mantuvo la cocina abierta para los 70 empleados del restaurante que retiraban su vianda para el almuerzo y la cena. “Cuidamos mucho al personal en todo sentido, además que trabajamos codo a codo, saben que estamos presentes para solucionar cualquier problema que tengan”.

“Las fronteras y los hoteles cerrados nos han golpeado muy fuerte. En enero, que en Montevideo baja la actividad, trabajábamos con muchos brasileros de muy buen poder adquisitivo, en su paso hacia Punta del Este, pero esos clientes hoy no están”. En relación a la competencia instalada en la zona en el último tiempo, Roel destaca que “es buena, los emprendimientos que se instalaron sirven, son positivos y hacen que te superes, además generan movimiento en la zona”.

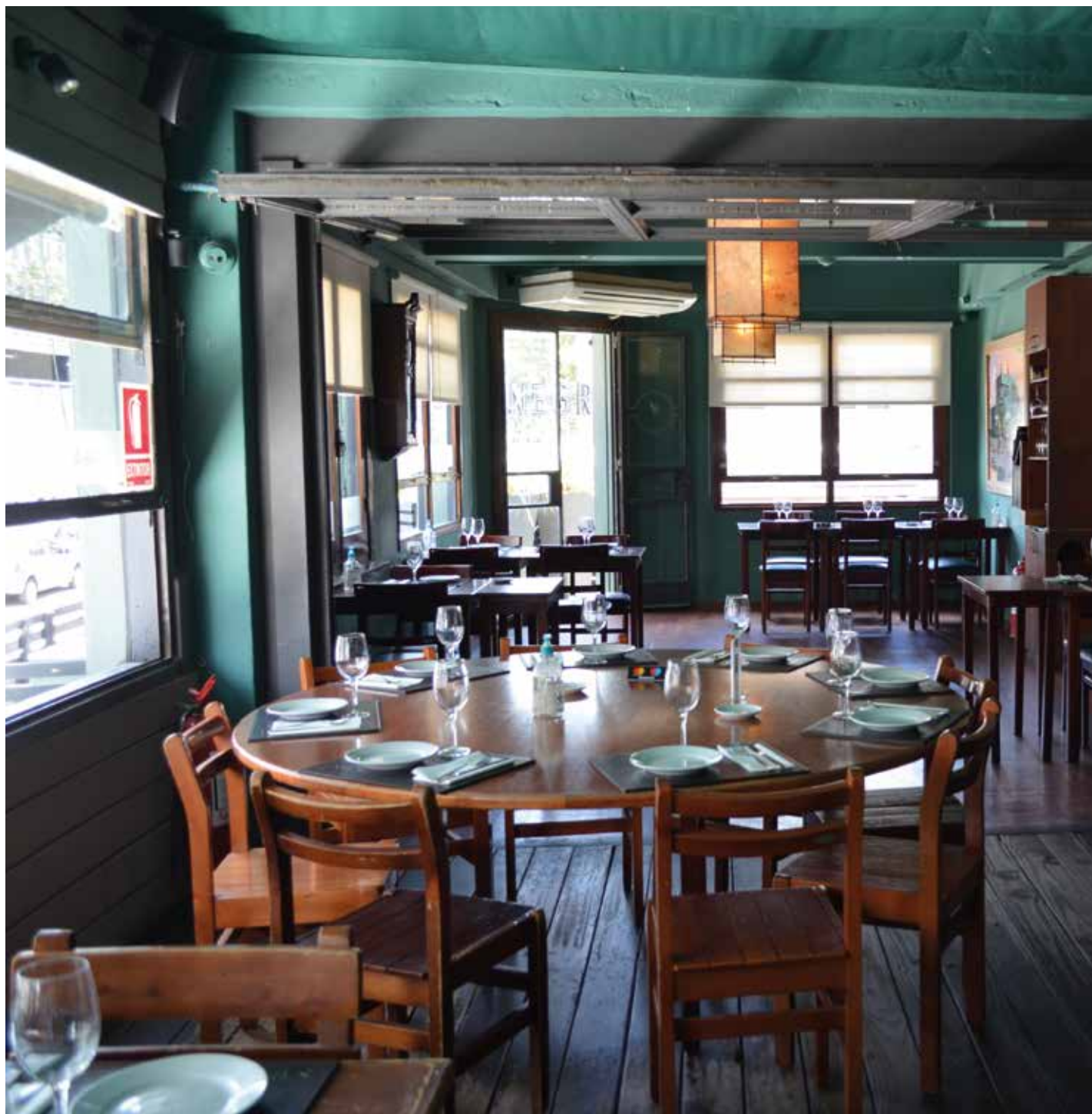
**TIENE
TODO.
NO TIENE
ALCOHOL.**



socio con historia

.El tema de la rentabilidad comercial también estuvo presente y al respecto destaca que, "la rentabilidad empezó a venirse abajo con el tema de las tarjetas. El tema no pasa solo por los aranceles, también influyen las retenciones y que toda la actividad está registrada. Otro factor es el descuento de los bancos, del cual nosotros aportamos la mitad y eso nos está comiendo la rentabilidad".

Afirma que la carta que ofrece La Perdiz ha tenido variantes en función de los gustos de los clientes, pero que siempre se destacaron por ser un restaurante especializado en carnes y pescados. De todas formas ofrecen una amplia variedad de ensaladas para satisfacer todos los gustos. "La carne que ofrecemos es muy buena, en realidad el país hoy tiene la mejor carne de hace décadas. En general todos los proveedores se han profesionalizado".





"Soy positivo, pero veo un futuro marcado por la incertidumbre"

Consultado sobre su visión del futuro, afirma "yo siempre soy positivo, pero la realidad del sector te marca, no me quejo, pero veo un futuro marcado por la incertidumbre. Pienso en los demás, y si para mi es difícil que tengo un estudio trabajando en los costos, imagínate un chico que la venía remando, con esta situación es muy difícil que pueda seguir adelante".

Destaca que hay un futuro incierto para el emprendedor que quiere desarrollarse. "El rubro está complicado, pero la pandemia no es la causa de todos los males, veníamos mal de antes, no todo es culpa del Covid. Las tarjetas, las regulaciones, las comisiones, las retenciones, la Intendencia, ya nos traían muy castigados. Si el Estado y la Intendencia siempre fueron tus socios, lo menos que pueden hacer hoy es renunciar un poco a su parte y darte un adelanto sobre lo que hemos generado en los últimos años".

El movimiento del mediodía empezaba de a poco a notarse y se hace más sonoro a medida que bajamos al salón. Ya en la puerta, luego de despedirnos con un toque de puños,

Marcelo nos vuelve a reiterar la afirmación del titular: "ya veníamos mal, no le echen toda la culpa a la pandemia".





Exhibición que vende

La correcta selección y ubicación del equipamiento, la determinación del surtido y el ordenamiento estratégico de mercadería son los puntos iniciales en el éxito de un local.

Todo lo anterior debe ser complementado con elementos estéticos y aplicación de técnicas de Merchandising y Marketing para lograr atracción y fidelidad en el consumidor, detalles como los colores, aromas, iluminación son elementos importantes a considerar.

Si para los supermercados, que tienen mucha más área para la exhibición este tema es sumamente complicado, lo es mucho más para los pequeños autoservicios y almacenes minoristas que tienen una reducida área para la exhibición.

Es por esta razón que es necesario optimizar el espacio de exhibición, de modo tal que esto

repercuta en sus ventas y en sus ganancias.

En la Unidad de Desarrollo Empresarial de CAMBADU contamos con un servicio que trabaja en la optimización de cada espacio dentro del local, que facilite a la empresa la mejor distribución asociada a la máxima rentabilidad, mientras que, al consumidor le ofrezca la posibilidad a través de un recorrido inteligente, optimizar sus compras.

Todos los locales y consumidores son diferentes, los barrios, necesidades y gustos del público también, por ello este es un servicio a medida de cada segmento, de cada tipo de local y su entorno.

PREMEZCLA

Cañuelas

Sólo agregar agua



ÑOQUIS
DE PAPA



PIZZA



ÑOQUIS
INTEGRALES



PIZZA
INTEGRAL





Se realiza un relevamiento y análisis de la estructura, circulación y comportamiento del cliente tanto dentro como fuera del local, relevamiento de la zona de influencia y particularmente de la competencia, también sí mismo se analiza el comportamiento dentro de las áreas de trabajo en función de la operativa interna, cultura empresarial y del servicio.

En base a la información se prepara un punteo con el detalle de las fortalezas y debilidades de la empresa para que junto con la visión profesional de sus propietarios y las posibilidades reales y edilicias analicemos las posibilidades y sugerencias.

En base a los planos del local se entrega un croquis con todas las ubicaciones sugeridas y argumentadas.

Dependiendo de las necesidades del empresario este servicio puede incluir asesoramiento en adquisición de equipamiento, lumínica, sugerencias de surtido, proveeduría, planillados de control, revisión de logo, diseño o rediseño del mismo y sus aplicaciones (material de packing, uniformes del personal, etc), comunicación dentro y fuera del local.

Por consultas sobre este servicio comunicarse con Beatriz Villanueva al mail: bvillanueva@cambadu.com.uy o por el celular 095229817.

Los nietitos®

Nuevas opciones para disfrutar y cuidarse

Producto
recomendado
por:

adu

Asociación de Diabéticos del Uruguay
Montevideo - Uruguay



MERMELADA DE
Zapallo
dietética



crème Cholatte dietético






Es esta una información importante que debemos tener en cuenta de acuerdo a la actividad que desarrollamos.



COVID-19: RIESGO DE CONTAGIO EN REUNIONES

Investigadores de la Universidad de Oxford y del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), publicaron en la revista británica BMJ, una tabla que considera diversos factores para establecer el nivel de riesgo de contagio asociado a diferentes contextos.



Ana Oliveira y Rita Daniela Fernandez
Et al. Centro de Comunicação Científica
etal-ciencia.com

 Riesgo Bajo  Riesgo Moderado  Riesgo Alto

POCAS PERSONAS

		CONTACTO POR CORTO TIEMPO			CONTACTO PROLONGADO		
		Al aire libre, bien ventilado	Espacio cerrado, bien ventilado	Espacio Mal ventilado	Al aire libre, bien ventilado	Espacio cerrado, bien ventilado	Espacio Mal ventilado
 Utilizando tapabocas	En silencio						
	Hablando						
	Gritando, cantando						
 Sin protección	En silencio						
	Hablando						
	Gritando, cantando						

MUCHAS PERSONAS

		CONTACTO POR CORTO TIEMPO			CONTACTO PROLONGADO		
		Al aire libre, bien ventilado	Espacio cerrado, bien ventilado	Espacio Mal ventilado	Al aire libre, bien ventilado	Espacio cerrado, bien ventilado	Espacio Mal ventilado
 Utilizando tapabocas	En silencio						
	Hablando						
	Gritando, cantando						
 Sin protección	En silencio						
	Hablando						
	Gritando, cantando						

Niveles de riesgo de contagio, considerando personas asintomáticas, en diferentes entornos y para eventos de diferente duración, grado de ventilación y nivel de ocupación con y sin uso de tapabocas.



Atún

P·R·E·M·I·U·M

en
Minutos
con
Atún



COVID-19: RIESGO DE CONTAGIO SEGÚN ACTIVIDAD

Las actividades reciben clasificación de 1 (menor riesgo) a 9 (mayor riesgo)

Ana Oliveira y Rita Daniela Fernandez
Et al. Centro de Comunicação Científica
etal-ciencia.com

RIESGO BAJO

- 1 — Abrir correspondencias
- 2 — Comprar comida para llevar • Abastecer el auto
Jugar al tenis • Acampar

RIESGO BAJO A MODERADO

- 3 — Ir al mercado • Caminar, correr o andar de bicicleta con otras personas
- 4 — Ser huésped de un hotel por dos noches • Aguardar en la recepción de un consultorio médico • Ir a la biblioteca o al museo • Comer en un restaurante (área externa) • Caminar por el centro de la ciudad
Pasar una hora en un parque infantil

RIESGO MODERADO

- 5 — Cenar en la casa de otra persona • Ir a un asado
Ir a la playa o al shopping
- 6 — Enviar a los niños al colegio o a la guardería • Trabajar una semana en la oficina • Nadar en piscina pública • Visitar personas de mayor edad en casa

RIESGO MODERADO ALTO

- 7 — Ir a la peluquería y barbería • Comer en restaurante (área interna)
Ir a un casamiento o a un funeral • Viajar de avión • Jugar basquet
Abrazar o dar la mano a alguien

RIESGO ALTO

- 8 — Comer en un buffet • Ir al gimnasio • Ir al parque de diversiones o al cine
- 9 — Ir a un show grande o a evento deportivo en un estadio
Ir a un culto religioso con 500 o más fieles • Ir al bar

COMO FUE HECHO ESTE RANKING?

Las actividades recibieron valores de 1 (menos riesgosas) a 9 (más riesgosas) según los siguientes criterios: si se realizaron en interiores o exteriores; la proximidad con otras personas; el tiempo potencial de exposición al virus; la probabilidad de mantener prácticas de prevención de virus como el uso de barbijo, y el riesgo personal, es decir, la posibilidad de que una persona se infecte mientras realiza la actividad. Para todas las actividades de la lista, los médicos asumieron que los participantes llevarían máscaras, se mantendrían a una distancia de al menos dos metros de personas desconocidas y se lavarían las manos siempre que fuera posible.

* Gráfico de la Asociación Médica de Texas (TMA)/USA

La tabla fue elaborada por un grupo de 14 médicos del grupo de trabajo covid-19 y el Comité de Enfermedades Infecciosas de la TMA. Son especialistas en salud pública, epidemiología y enfermedades infecciosas.



**HELLMANN'S,
EL SABOR
IRRESISTIBLE**



Alta calidad con sello local

Sacro es el nombre del gin artesanal producido en nuestro país, que busca ser protagonista por su calidad y la experiencia que ofrece al consumidor.

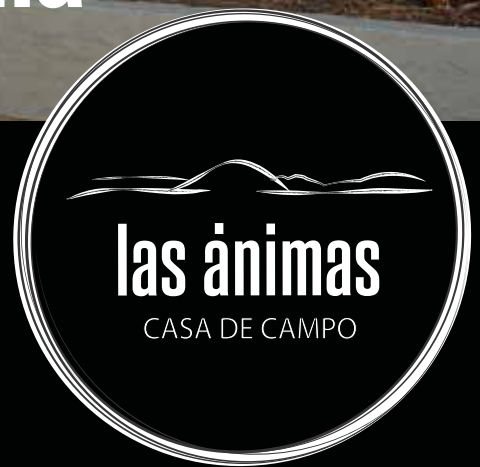


Descuento exclusivo
100%
sócios CAMBADU



Disfrute de la naturaleza y la mejor gastronomía

A 20 minutos de Piriápolis y 50 minutos de Punta del Este,
viva una experiencia única en un lugar privilegiado
con la sierras como escenario natural.



Las Ánimas Casa de Campo
Ruta 60, kilómetro 19
Nueva Carrara – Maldonado
Contacto: 099 264 627
www.lasanimas uy

lanzamiento



Surgido del espíritu emprendedor, inquieto y apasionado por las nuevas tendencias de Rosina Kiriakidis, quien se vio atrapada por el mundo del gin y en particular el crecimiento que venía experimentando recientemente en Argentina y España. Esa creciente tendencia motivó el desarrollo de una bebida nacional.

Durante el proceso de investigación y desarrollo se integra Enrique Lauradie, un referente en el mundo artesanal, que durante dos años estuvo investigando recetas. Por filosofía compartida, es sumado al proyecto como maestro destilador.

La fórmula elegida fue testeada entre bartenders y referentes de esta movida en Uruguay y con ese feedback se creó la receta final de Sacro. Sacro se diferencia por ser un destilado de alta calidad, producido íntegramente en Uruguay, que muestra a través de su límpida estética que el protagonista es el contenido.

La experiencia es la calidad del gin. Fieles a ese principio original, la marca ofrece una serie de botánicos para que cada consumidor prepare

sus propios tragos, además de facilitar un recetario diseñado especialmente para obtener verdaderos tragos de autor en casa.

Otra de las novedades que han incorporado son los gin tasting a domicilio, para un máximo de 8 personas, donde realizan una degustación guiada y dando ideas de cómo tomarlo y combinarlo con otras bebidas,

Hablando del líquido

Es un gin London dry, macerado en caldero y destilado con cuidadosos cortes de recolección, para seleccionar la mayor calidad, utilizando como base un alcohol neutro de alta pureza.

El maestro destilador es muy selectivo a la hora de elegir los botánicos. Le dedica mucho tiempo a la selección de insumos de primera calidad. Sacro gin tiene 15 botánicos, entre ellos se destacan los cítricos, y otros como pétalos de rosas, anís, romero y cardamomo.

mayor información:
www.sacrogin.com.uy
Tel: 095 135 647

SAINT

Granola Fit



WWW.SAINT.COM.UY



FACEBOOK/SAINTUY



INSTAGRAM/SAINTCAFEUY



LINKEDIN.COM/COMPANY/SAINTHNOS



Integración de medios de pago para ventas online

Smart Payments está compuesto por múltiples pasarelas y medios de pago online y presenciales, ofreciendo a las empresas una interfaz unificada para gestionar los pagos web. Con una sola integración a Smart Payments obtienes acceso a todos medios de pago que forman parte de la plataforma.

Integrar tu TIENDA VIRTUAL con SMART PAYMENTS es gratis y queda operativo rápidamente.

Sin desarrollos especiales, sin esperas, sin costos ocultos.

Si quiere vender y cobrar online nosotros somos la solución.

Consulta y te mostraremos lo sencillo que puede ser VENDER y COBRAR online.



posta

Adelantando Soluciones

POSta Paraguay

R.I. 2 Ytororo 823
Tel+595 981 657 430
Paraguay - Asunción

POSta Uruguay

Br. España 2300
Tel+598 2 412 6767
Uruguay - Montevideo

POSta USA

1000 Brickell Ave, suite 480
Tel +1 786-251 4000
USA - Miami FL, 33131A

<https://postauy.com>

PROTEGE A TUS CLIENTES Y MEJORA TU NEGOCIO

NUEVA
FÓRMULA

Elimina el 99.9%
de las bacterias
naturalmente

Protex®

con Aceite
de Linaza

protección
ANTIBACTERIAL
por 12h**

*Bacterias probadas: E. coli
**Uso diario por 2 semanas, aumenta AAO*



ELIMINA EL
99,9%
DE LAS
BACTERIAS



PROTECCIÓN Y FRESCURA QUE TE ACOMPAÑAN DESDE SIEMPRE.

Tierra histórica

El departamento de Paysandú ofrece diferentes atractivos turísticos, que van desde termas de agua salada, turismo náutico y diferentes circuitos naturales, culturales e históricos de gran relevancia.



TRESemmé®

USED BY PROFESSIONALS

Unilever

NUEVO
CRECIMIENTO
MÁXIMO





A nivel de la oferta termal Paysandú ofrece tres complejos: Termas de Guaviyú, San Nicánor y las de Almirón, las únicas aguas termales de agua salada del país, inmersas en amplios espacios de naturaleza que invitan al relax y al descanso.

En relación al turismo histórico y cultural, los atractivos sugieren la visita de la Defensa de Paysandú, Meseta de Artigas, Villa Purificación

y el Castillo Morató. Este último abierto al público por primera vez, desde la última semana de enero.

Se trata de una joya arquitectónica escondida en el interior profundo, ubicado en Tres Árboles a unos 60 kilómetros al noreste de la ciudad de Guichón, dentro de la estancia Buen Retiro.





Este emblemático castillo construido en los albores del siglo XX, fue encargado por el

comerciante Francisco León Barreto, y culminado en 1916 por su yerno, el químico farmacéutico Ovidio Morató.

*Precio de venta sugerido al público

¡Ki Ahorro!

\$51*

 www.kirica.com.uy

 [kiricauruguay](https://www.facebook.com/kiricauruguay)

 [kiricauruguay](https://www.instagram.com/kiricauruguay)



Pedila al
094 387 389

Sabores: Cola - Lima Limón - Mandarina - Pomelo



El establecimiento fue en su período de esplendor un ejemplo de vanguardia por su sistema de producción integrado y por la calidad de la crianza, lo que lo convirtió en uno de los grandes establecimientos proveedores del Frigorífico Anglo.

Los orígenes históricos de la estancia se remontan al siglo XVII, cuando en su extremo sur lindaban con la estancia jesuítica misionera guaraní de Yapeyú en la que se encontraba la posta de San Juan Bautista, sitio de vigilancia de tierras y ganados.

Durante el siglo XIX, la estancia vio el pasaje de diferentes propietarios y personalidades, como por ejemplo el primer presidente de la República Oriental del Uruguay, Fructuoso Rivera y el escritor William Henry Hudson, autor de "La tierra purpúrea", que según registra su diario de viaje visitó el lugar en 1868.

Entre 1904 y 1962 el establecimiento agropecuario destacaba por su modernidad, la fundación de un pueblo y su planteo de producción autosuficiente.



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**.

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



destinos

Ya en el siglo XXI la familia Morató , la Intendencia de Paysandú y su dirección de Turismo toman el desafío de dar a conocer su riqueza patrimonial, su valor cultural y legado histórico, generando un circuito para que el castillo y su privilegiado entorno sea conocido por el público en general.

El castillo Morató es una fastuosa construcción rural en medio de la naturaleza, de estilo ecléctico, fusión clásico y renacentista tardío que contó desde los inicios del siglo XX con agua corriente y luz eléctrica.



SOLUCIONES PARA PACKAGING O EMBALAJE

Trabajamos
con cartulinas
Premium

Terminaciones
especiales:

- Stamping
- Ventana
- Peelop
- Metalizados

PROMOCIONES
REVISTAS
FOLLETOS
CATÁLOGOS
LIBROS



Grandes empresas en
los rubros Alimenticio
y Farmacéutico confían
en nosotros.

Productos POP:

- Saltarines
- Cabezales
- Carteles
- Cenefas



2408 3049 • Guayabos 1672
www.graficamosca.com • mosca@graficamosca.com
[fb/graficamosca](https://www.facebook.com/graficamosca) • [@graficamosca](https://www.instagram.com/graficamosca)


GRÁFICAMOSCA

Ahora podrá ser visitado manteniendo no solo todas las previsiones en cuanto al Covid, sino buscando que se mantenga el entorno, la privacidad, el cuidado y la protección del medio ambiente.

En tal sentido se ha estipulado días y horarios

para los reducidos grupos de visita, los que parten desde Termas de Almirón los sábados y domingos. La visita está acompañada por guías turísticos, su duración de ida y vuelta es de unas dos horas, y el costo incluye el traslado y el ticket de entrada al predio. El costo por persona es de \$ 1.800.



**TE MERECEÁS
LO MEJOR**



SANTA TERESA

Tenemos vacunas. Nace una esperanza.

Hay que ser realistas, no deberíamos esperar un milagro, pero algo es algo y en ese sentido las vacunas contra el Covid-19 no dejan de dar cierta esperanza.

A continuación compartimos un extracto de una interesante nota del diario El País, donde se detalla el plan de vacunación de nuestro país.

En medio de tanta incertidumbre esperamos que las vacunas sean una herramienta útil para mitigar el impacto negativo de la pandemia.

En la nota se detalla que el Poder Ejecutivo espera poder inmunizar a las personas en centros vacunatorios ubicados en hospitales y mutualistas en los 19 departamentos del país. Se comenzará el plan con alrededor de 165.000 personas vinculadas a la salud, residenciales y a la enseñanza obligatoria, recibirán la vacuna contra el COVID-19 entre fines de febrero e inicios de marzo cuando llegue la primera partida de 500.000 dosis de Pfizer-Biotentech, Sinovac y del fondo Covax de la Organización Panamericana de la Salud (OPS).

El personal de la salud será el primer sector de la población en recibir las vacunas contra el COVID-19 y también recibirán las dosis los adultos mayores que estén en residenciales, así como los trabajadores de la enseñanza obligatoria.

El plan de vacunación para el resto de la población está siendo planificado entre el Ministerio de Salud Pública y el Sistema Nacional de Emergencia. En Montevideo está prevista la instalación de 43 centros de vacunación.

La vacuna no podrá ser elegida. En la primera etapa se utilizarán las dosis de Pfizer-Biontech para el personal de la salud y de los residenciales, mientras que las de la china Sinovac es la que sería administrada a maestros y docentes. Todavía no está claro lo que sucederá con otros sectores de la población.

Una vez que las dosis de Pfizer lleguen al país, serán colocadas en alguno de los seis ultrafreezers que se dispondrán en la Terminal de Cargas del Uruguay (TCU) en el Aeropuerto de Carrasco. Los mismos serán utilizados para

mantener la cadena de frío de las dosis que requieren ser conservadas a -70°C . Desde allí, personal del MSP, Defensa, Interior y del Sinae, trasladarán las vacunas en contenedores térmicos que serán llevados por aire o tierra a todos los centros vacunatorios del país.

El Poder Ejecutivo ya resolvió que no será obligatoria la vacunación. Por eso ya trabaja en una campaña de sensibilización en la que el principal concepto será que inmunizarse no solo beneficiará en lo individual, sino también en lo colectivo.





**NUEVO
SABOR**



**MÁS SABORES,
MÁS diversión,
MÁS *Biotop***



MATA EL 99,9% DE VIRUS INCLUYENDO EL SARS-CoV-2 (2019 Novel Coronavirus)*

*Eficacia comprobada en virus: Virus H1N1, Herpes simplex 1 y 2, Respiratorio Sincital, Polio tipo 1 y 3, adenovirus tipo 5.

EN PLENA TEMPORADA, CONTÁS CON UN INSECTICIDA ESPECIAL PARA CADA MOMENTO Y BOLSILLO. OFRECEMOS EL PORTAFOLIO MÁS COMPLETO, A UN PRECIO MÁS CONVENIENTE

CUIDAMOS TUS MOMENTOS

