

CambaduHOY

Nuevos logros

Año 21, Edición No. 255 - Marzo 2021 / www.cambadu.com.uy



Cobertura FONASA y apoyo a gastronómicos

Juntá y
compartí



COCA-COLA SIN AZÚCAR, BEBIDA SIN ALCOHOL, DIETÉTICA, GASIFICADA DE EXTRACTOS VEGETALES.
COCA-COLA ES MARCA REGISTRADA DE THE COCA-COLA COMPANY.

COMPARTÍ DESEOS CON *Coca-Cola*

#JuntosParaAlgoMejor

La cercanía, un concepto importante que hay que entender



Hoy deseo destacar el concepto de cercanía o proximidad, ya que si bien es un concepto muy utilizado por muchas personas, no necesariamente todos lo entendemos de la misma forma.

Hoy día es común que industriales, importadores, distribuidores y por supuesto minoristas, manejen de forma habitual el concepto comercio de cercanía. Incluso hemos visto cómo también utilizan el concepto periodistas y funcionarios de oficinas de todos los niveles de gobierno.

En general el concepto se aplica para cualquier comercio minorista de la alimentación que no sean las grandes superficies; y está bien que así sea, porque las grandes superficies tienen estructura para atraer consumidores de la lejanía.

Es decir, las grandes superficies con su oferta grande y variada, juntos a una amplia gama de servicios (y sin dudas estacionamiento para autos); puede lograr que compatriotas realicen un esfuerzo de traslado importante para abastecerse allí.

Ahora bien, más allá de que todos tengamos claro quiénes son los comercios de cercanía y quienes no lo son, quiero analizar que implica ser un negocio de cercanía desde un punto de vista comercial.

Ser un negocio de cercanía quiere decir que el mayor valor que se ofrece es estar próximo, que la ventaja competitiva no es otra que la de ofrecer productos cerca, de modo que los clientes realicen el menor esfuerzo de traslado.

¿Cómo es que la cercanía se convierte en un valor tan importante? Ocurre que hay que entender las ocasiones de consumo de los consumidores de alimentos y bebidas. Una cosa es realizar compras semanales o quincenales, y otra cosa muy diferente es realizar compras de reposición. En la primera ocasión hay esfuerzo de traslado e insumo de mayor tiempo, y en la segunda ocasión no hay esfuerzo de traslado y la velocidad es fundamental.



Si en horas de la noche alguien se quedó sin un alimento o bebida para la cena, o la merienda que el niño lleva al colegio al día siguiente, esa persona va a satisfacer esa necesidad en el lugar más próximo a su hogar. Porque una botella de Coca-Cola es una botella de Coca-Cola en cualquier lugar, y lo mismo ocurre con alfajores o cajitas de jugo; son lo mismo en cualquier formato minorista.

Cada formato explota una oportunidad cumpliendo un rol que satisface las necesidades del cliente. Es así que existen y conviven i), de cercanía y iv) supermercado de cadena; por eso no es difícil encontrar zonas de la ciudad donde en muy pocas cuadras existen comercios de todos los formatos.

Por eso es que la proximidad no es suficiente para ser sustentables, no alcanza. No alcanza porque no estamos solos en nuestro barrio, hay oferta que compite, y nuestros clientes tienen opciones dentro de la proximidad, y pueden hacer un relativo esfuerzo mayor de traslado para abastecerse en un minorista que le da algo más que productos.

La iluminación, la higiene, la exhibición, la seguridad, la comodidad de movimiento y esperas, el surtido de productos, el orden, la atención, las novedades, la rapidez de las cajas, la estabilidad de precios, la calidad de los productos frescos, el cuidado de la cadena de frío, son todos factores que hacen a la experiencia de compra. Y dentro de la proximidad de su hogar, los consumidores van a concurrir al minorista que ofrece una mejor experiencia de compra.

Por tanto, tengamos claro que es la proximidad y cómo juega un papel importante en la ocasión de consumo reposición; pero seamos conscientes que no alcanza para hacer un comercio sustentable. Hay que ser eficientes y ofrecer algo más que buenos productos cerca del hogar, hay que ofrecer una experiencia de compra satisfactoria.

Para nuestro beneplácito los datos muestran que miles de comercios de cercanía de todo el país aprovechan la oportunidad de forma seria, y cada día son elegidos para solucionar las necesidades de abastecimiento de cientos de miles de consumidores uruguayos.



A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Antonio Ameijenda'.

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 RADIOLÓGICOS?



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 cercanía, concepto importante

Página 8 Nota de tapa
Otro mes con buenas nuevas.

Página 12.
Novedades Administrativas

Página 24.
Nota de Socio con Historia

Página 38.
Destinos, Salto

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 255 – Marzo 2021
Editor: Enrique Haladjian
Gerente comercial: José Silveti
Impresión: Gráfica Mosca

Revista Cambadu HOY es comercializada, diseñada e impresa por:

ATLANTICOSUR
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



nota de tapa

Otro mes con buenas nuevas

CambaduHOY

Nuevos logros

Año 21, Edición No. 255 - Marzo 2021 / www.cambadu.com.uy

Año 21, Edición No. 255 - Marzo 2021 / www.cambadu.com.uy

Cobertura FONASA y apoyo a gastronómicos

Cambadu recupera cobertura FONASA y medidas del MTSS apoyan a gastronómicos

Con satisfacción comunicamos que ante un planteo concreto de autoridades de CAMBADU al presidente del BPS, Ing. Hugo Odizzio, en reunión mantenida el pasado viernes 22 de enero; se ha logrado recomponer la cobertura de salud a trabajadores no dependientes en situación irregular de pago.

Estos Titulares de empresas, habían quedado sin cobertura mutual, algo muy delicado en cualquier contexto, pero más aún en momentos críticos como los que vivimos.

Pocos días después se recibió la respuesta positiva del Ing. Hugo Odizzio, mostrando una clara sensibilidad sobre el tema. Nuestro planteo fue abordado en forma inmediata, y con destacable celeridad fue tratado y decidido el tema.

Se estableció que el beneficio comprende a quienes tenían cobertura al 28 de febrero del año 2020, y que la habían perdido entre el 1º de marzo de 2020 y el 31 de diciembre de 2020.

Por otra parte, en un marco de buenas noticias también comunicamos que con fecha 12 de febrero de 2021, el MTSS resolvió algunos aspectos que hacen a la regulación laboral de los empleados de empresas gastronómicas.



#PrimerRefrescoUruguayo

Sin azúcar
Lima limón-Pomelo
Naranja-Cola



Regulares
Lima limón-Pomelo
Naranja-Cola-Uva
Guaranáá



nota de tapa

I) Por el hecho de tener personal en seguro de desempleo, ya no se perderá el beneficio de \$8.000 por tomar nuevos trabajadores, si éstos son últimos son para categorías diferentes a la que poseen los empleados en seguro de desempleo.

Se flexibiliza el seguro de desempleo total, otorgando el beneficio a los trabajadores que al 31 de diciembre de 2020 se encontraran en las siguientes situaciones:

II) al menos 6 meses en planilla de trabajo, quienes obtendrán un subsidio del 50% de ingresos fijos y variables promedio de los últimos 6 meses de trabajo.

- entre 3 y 5 meses en planilla de trabajo, con subsidio de 25% de ingresos fijos y variables de promedio de los últimos 3 meses.

- al menos 150 jornales de trabajo, quienes obtendrán un subsidio de 12 jornales.

- entre 75 y 149 jornales de trabajo, con subsidio de 6 jornales.

III) Los trabajadores del sector gastronómico en seguro de paro total, que al mismo tiempo también sean trabajadores de otra empresa, a partir de ahora no perderán el subsidio por su situación de multiempleo. Por tanto cobrarán el subsidio sin descontar o deducir lo que perciben por el trabajo que se mantienen en actividad. Esto estará operativo entre el 1 de enero de 2021 y 31 de mayo de 2021.



Nuggets

No solo para chicos

Schneck

 schneckuy

 SchneckUY

www.schneck.com.uy

Índice económicos

	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20
UR - Unidad Reajutable	1199,07	1257,33	1260,18	1260,99	1255,72
UI - Unidad Indexada	4,4424	4,4811	4,5352	4,6213	4,6581
BPC - Base Prestaciones y Contribuciones	4519	4519	4519	4519	4519
SMN - Salario Mínimo Nacional	16300	16300	16300	16300	16300
Cuota Mutual	1304	1304	1304	1304	1304
IMS - Índice Medio de Salarios	344,73	344,95	343,51	343,61	345,84
IMS - Variacion mensual	0,23%	0,06%	-0,42%	0,03%	0,65%
IPC - Índice de Precios al Consumo	208,54	211,32	215,54	216,76	216,8
IPC - Variacion mensual	0,61	1,33	2	0,57	0,02
IPM-IPPN	217,32	232,24	231,14	233,58	230,42
IPM Variacion mensual-IPPN	-0,80%	6,87%	-0,47%	1,06%	-1,35%

Vencimientos

B.P.S. 11/03/2021

IVA MÍNIMO

CAMBADU 17/03/2021

REDES COBRANZA 22/03/2021

IVA

CAMBADU 22/03/2021

REDES COBRANZA 25/03/2021

IRPF ARRENDAMIENTOS

CAMBADU 23/03/2021

REDES COBRANZA 25/03/2021

IVA SERVICIOS PERSONALES

CAMBADU 23/03/2021

REDES COBRANZA 25/03/2021

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

Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Ene-21	Feb-21
1256,09	1264,25	1283,07	1287,86	1289,8	1291,44	1291,77	1291,96
4,6633	4,6633	4,7113	4,741	4,7688	4,7688	4,7792	4,8404
4519	4519	4519	4519	4519	4519	4870	4870
16300	16300	16300	16300	16300	16300	17930	17930
1304	1304	1304	1304	1304	1304		1434
350,99	352,3	352,83	353,28	353,37			
1,49%	0,37%	0,15%	0,13%	0,03%			
217,99	219,24	220,64	221,92	222,55	222,13		
0,55	0,57	0,64	0,58	0,28	-0,19		
234,92	232,73	234,67	234,95	231,07	231,98		
1,95%	-0,93%	0,83%	0,12%	-1,65%	0,39%		

Beneficios fiscales para pequeñas empresas

Las empresas contribuyentes de IVA Mínimo (Pequeñas Empresas) que inicien actividad a partir de 2021, podrán obtener los siguientes beneficios:

* La reducción en la cuota del IVA ficto para el primer y segundo año de la Pequeña empresa se aplicará en los 12 meses de actividad de la empresa a diferencia del régimen anterior, que estaba basado en ejercicios económicos que cierran al 31/12 y a partir de ese cierre debían pagar la segunda franja de IVA Mínimo.

Para el año 2021 la reducción del pago de IVA mínimo será el siguiente:

- Durante los primeros 12 meses de actividad pagaran el 25% de la cuota \$ 1.095
- En los segundos 12 meses pagaran el 50% de la cuota \$ 2.190
- En los terceros doce meses empiezan a pagar el 100% de la cuota \$ 4.380

Para aquellas empresas que sean Contribuyentes de IVA Mínimo independiente de la fecha de inicio de actividad y que además documenten sus operaciones de venta mediante facturación electrónica tendrán los siguientes beneficios:

* Podrán optar entre pagar a DGI el menor de los siguientes importes:

* 3 % de la venta mensual

* El monto de la cuota IVA mínimo correspondiente a la empresa.

Queda excluido de este beneficio el giro de Taxímetro.

* Sus ventas podrán ser deducidas como gastos en la liquidación de IRAE de sus clientes que sean empresas contribuyentes de IRAE, siempre que se cumpla las siguientes dos condiciones: que las operaciones de ventas se documenten mediante facturación electrónica y el pago sea realizado por transferencia electrónica.

Ley 19.889 Art 227 a 232.



Agenda del Consejo Directivo

18/01/21 - Se participa de reunión del Consejo Superior Tripartito Sectorial Turismo.
18/01/21- Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

18/01/21- Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

21/01/21 - Se recibe al Senador de la República, don Guido Manini Ríos y asesores, asunto: presentación de Proyecto de Ley.

22/01/21 - Se mantiene reunión vía zoom con el presidente del B.P.S., Ing. Hugo Odizzio, asunto: situación del Sector Gastronómico tras la pandemia.

27/01/21 - Se recibe al presidente de la C.U.T.I., Ing. Leonardo Loureiro, asuntos: gremiales.

27/01/21 - Se recibe al Edil de la Junta Departamental de Montevideo por el Partido Nacional, don Nicolás Pias, asunto: panorama de comercios y empresas minoristas tras la pandemia.

28/01/21- Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".

29/01/21- Se participa vía zoom de reunión del Consejo Tripartito Superior de Turismo.

02/02/21- Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay".
04/02/21- Se participa vía zoom de reunión con representantes de la empresa New Mayoristas, asunto: presentación de App.

05/02/21 - Se mantiene reunión vía zoom con integrantes de los diferentes Grupos de Compras, asunto: concentraciones.

08/02/21- Reunión de Trabajo de Mesa y Sub Mesa.

08/02/21- Reunión Ordinaria del Consejo Directivo.

10/02/21- Se manteniendo reunión vía zoom con integrantes de la empresa Scanntech, asuntos: gremiales.

10/02/21 - Se recibe a representantes de la empresa Ganesha Software, asunto: presentación de herramientas.

11/02/21 - Se realiza gestión de compras y alimentos para el Programa "Cocina Uruguay"

12/02/21- Se participa vía zoom de reunión del Consejo Tripartito Superior de Turismo.

12/02/21 - Se participa vía zoom con representantes del Mercado Modelo, asuntos: gremiales.

Importante Atención cincuentones

El próximo 31 de marzo culmina el plazo de 3 años estipulado en la Ley 19.590 que habilita a los llamados cincuentones a salir del régimen mixto de seguridad social.

La etapa 3, todavía en marcha, comenzó en abril de 2020 y se extiende hasta el último día de marzo de 2021. En este caso pueden optar por desafiliarse quienes tenían entre 50 y 52 años de edad en abril de 2016. Hoy mayores de 54 años.

INICIÁ UN
PEQUEÑO
CAMBIO



Ades es marca registrada de The Coca-Cola Company.

Ades

CON JUGO DE FRUTA
PROTEÍNA VEGETAL
VITAMINAS

Atención Gastronómicos

El BCU autoriza a extender el período de amortización del capital

La Superintendencia de Servicios Financieros del BCU autorizó a las Instituciones de Intermediación Financiera, Empresas de Servicios Financieros y Empresas Administradoras de Crédito de mayores activos a extender el período de gracia para la amortización del capital hasta doce meses en las reestructuraciones de operaciones de crédito problemáticas que se acuerden hasta el 30 de junio de 2021 con clientes cuyas actividades estén vinculadas al turismo.

Cuando las operaciones a reestructurar sean préstamos amortizables, el período de gracia podrá aplicar también al pago de intereses.

La medida beneficiará a aquellos clientes del sector turismo que resultaron afectados directa o indirectamente por la Emergencia Sanitaria declarada por el Poder Ejecutivo el 13 de marzo de 2020 y siempre que del análisis de la capacidad de pago se demuestre con una seguridad razonable que los flujos de ingresos generados durante el plazo de la reestructura permiten cubrir los desembolsos que se acuerden en el marco de dichas reestructuras.

Quedan comprendidos dentro de los clientes cuyas actividades están vinculadas al turismo, todos aquellos que operen en el sector restaurantes y bares.



Bolsas biodegradables

Estimado Socio:

Recuerde que en Cambadu tiene a su disposición gran variedad, buen precio, calidad y entrega con stock permanente de bolsas biodegradables.



COMUNÍQUESE POR WHATSAPP AL 093324298

Bolsas de Cambadu, lo mejor para tus clientes, más calidad, más resistencia y mayor estiramiento.

NUEVO PRODUCTO: BOLSÓN RECICLADO

¡Ahora contamos con un nuevo y más resistente bolsón!

Medidas: 60 x 70 cm, soporta hasta 30 kilogramos

Contamos con variedad de opciones para adaptarnos a tus necesidades.

Para compras superiores a 5.000 unidades aceptamos cheque diferido a 30 días

ENTREGA EN MONTEVIDEO Y ÁREA METROPOLITANA

Los pedidos pueden ser realizados vía WhatsApp, con envío gratuito a partir de las 2.000 unidades. En caso de comprar 1.000 unidades el costo de envío es \$ 295 IVA incluido.

PREMEZCLA

Cañuelas

Sólo agregar agua



ÑOQUIS DE PAPA



PIZZA



ÑOQUIS INTEGRALES



PIZZA INTEGRAL





Cada acción comunica a los empleados los tipos de comportamientos que son apropiados, creándose así la cultura de la organización. La manera de hacer las cosas en un comercio se debe en gran medida a lo que se ha hecho antes y al grado de éxito que se ha tenido con esas acciones.

¿Cómo impacta la cultura organizacional en la rentabilidad?

La cultura organizacional impacta en la rentabilidad empresarial a través de las variables: eficacia, eficiencia, productividad, y talento humano.

La cultura de la organización determina los parámetros dentro de los cuales el empleado debe realizar sus tareas, controlando así la forma de hacer las cosas, por lo tanto es el factor más importante para el éxito o fracaso de la empresa.

La cultura determina las barreras y el desarrollo de los colaboradores para obtener por convicción propia el sentido de pertinencia. Ese sentido de pertenencia es el que se busca para impactar en la productividad de la cultura organizacional ya que determina la posición que tendrá la empresa en el mercado competitivo.

Si la empresa no ha desarrollado una cultura dominante y está compuesta solo de subculturas no habrá una interpretación uniforme de lo que significa un comportamiento apropiado o inapropiado, impactando en la eficiencia y la productividad.

Una cultura fuerte genera un elevado desempeño organizacional y es el factor clave para explicar el éxito a largo plazo de aquellas empresas de alto desempeño. Un comercio con una cultura fuerte trabajará en fortalecer los valores centrales hasta que sean firmemente sostenidos y compartidos por todos, mientras más empleados acepten los valores centrales y mayor sea su compromiso con esos valores, más fuerte será la cultura y mejor su desempeño.

Las variables de la cultura que impactan en la rentabilidad

Algunas de las variables culturales que afectan a la rentabilidad son: tipo de comunicación, asertividad en la evaluación de desempeño, técnicas de motivación, tipo de liderazgo, tipo de toma de decisiones, niveles de confianza, aceptación de las diferencias, el grado de flexibilidad de la planificación, entre otros.

Mientras más conciencia tenga el equipo sobre la manera en la que está impactando la cultura en sus trabajos, serán más efectivos para estrechar esas diferencias.

Las mayores dificultades son los matices que impactan en la cultura y que afectan la interacción entre empleados, afectando el éxito de la estrategia de la empresa y resultados económicos.

La cultura organizacional es la barrera invisible que impide que la estrategia sea compartida por todos y se quede solo en la intención del líder o propietario.

**TIENE
TODO.
NO TIENE
ALCOHOL.**



Unidad de Desarrollo Empresarial

La crisis, una oportunidad para generar una cultura fuerte que agregue valor a la empresa
El primer paso para generar una cultura fuerte es descongelar la cultura actual, esto se genera de manera espontánea cuando hay una crisis, debido a que se debilita el status quo, y aparecen cuestionamientos sobre la relevancia de la cultura actual.

Para generar una cultura que agregue valor se debe evaluar la brecha entre la cultura actual y la cultura deseada. Una vez identificados los hábitos culturales que requieren un cambio, se debe generar las estructuras que fomenten los nuevos hábitos. Mientras más información tenga el equipo sobre el impacto de la cultura en su trabajo, mejor coordinaran sus diferencias, habrá más afinidad y por consiguiente un sinérgico trabajo en equipo.

Una vez que el propietario o gerente defina los hábitos de la cultura organizacional que desee cambiar, se debe trabajar directamente con los mandos medios ya que recae en ellos el correcto traspaso de los nuevos valores y hábitos que dan forma a esta nueva cultura, un ejemplo muy claro de esto es cuando un mando medio debe comunicar a un empleado sobre algún error, ¿cuántos de ellos lo hacen de manera directa y apropiada? o ¿cuántos de ellos evitan comunicar por miedo a

arruinar las relaciones?. Cada una de estas decisiones que toma el mando medio se ve reflejada en el comportamiento del empleado, ya que es el conjunto de acciones lo que le da forma a la personalidad o cultura organizacional. Es fundamental que esa personalidad sea moldeada y ajustada a la estrategia del comercio, sobre todo porque la cultura familiar y la del entorno tienen un mayor impacto sobre el empleado que la cultura de su empresa.

La cultura organizacional que mejor se adapta a los cambios logrará el crecimiento a largo plazo. ¿En qué medida ha variado la cultura organizacional de su empresa?, ¿aumentó o disminuyó la eficiencia del trabajo de equipo con esta pandemia?

Cuéntenos cómo está la cultura organizacional de su empresa, cuáles son sus inquietudes y necesidades con respecto a este tema escribiéndonos al mail:

bvillanueva@cambadu.com.uy
telefónicamente o vía WhatsApp
al número 095229817.



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

socio con historia



60 años en el barrio



María y Antonio Oricchio nacieron en el barrio y son la segunda generación al frente del comercio familiar, del que ya ha comenzado a tomar parte la tercera.



Hijos de inmigrantes italianos que llegaron a Uruguay en 1952, Donato y Rosina venían de un pequeño pueblo de Salerno, Monteforte Cilento ha emprender una nueva vida. Si bien Donato trabajó en otro rubro luego de su arribo, al poco tiempo junto al padrino de Antonio instalan su primer almacén.

En esos tiempos el barrio Sayago era una zona casi rural de Montevideo, "mi padre compró este terreno y aquí era todo campo, había viñedos y enfrente una bodega. Primero construyó la casa y luego el local de la esquina. En 1963 abrió como almacén y bar", recuerda Antonio los inicios del comercio familiar instalado en Bvar. Batlle y Ordoñez y Pastor.

El formato tradicional de la época de almacén y bar se mantuvo por algunas décadas y en ese contexto de trabajo Antonio comienza a moverse detrás del mostrador, "después de la escuela, en la tarde daba una mano en el comercio cuando mi padre se acostaba a hacer una siesta, porque se levantaba muy temprano para ir al mercado y con el bar abierto la jornada era muy larga". De los tres hermanos, María, Antonio y Lilián en la actualidad solo los dos primeros siguen al frente del comercio.

Antonio recuerda que era una zona de poca densidad de población pero rodeados de muchas fábricas y en esos tiempos del Montevideo industrial, el movimiento que se generaba en el bar era muy importante, "los obreros cuando salían de trabajar pasaban por el bar, era una costumbre arraigada que hoy ya no existe".

"Los domingos era una fiesta, hacían cola en el almacén"

Con el tiempo la esquina se fue convirtiendo en un referente del barrio, visitada por los parroquianos y las vecinas que venían a hacer sus compras diarias, inmersos en un Montevideo con otro ritmo y otras costumbres, "los domingos era una fiesta, hacían cola en el almacén para comprar los ingredientes para elaborar el almuerzo familiar, los ravioles caseros, la lasaña, hoy todo es más práctico y se nota en la rotación de los congelados".



Atún

P·R·E·M·I·U·M



en
Minutos
con
Atún

socio con historia

El cambio en lo hábitos de consumo fue llevando a que la actividad del bar, particularmente sacrificada por los horarios, va siendo relegada y cobra más fuerza la idea de darle más espacio y atención al almacén. En ese contexto es que a finales de los años 80 se hace la primera reforma. "Eliminamos la pared divisoria y el mostrador para hacer todo autoservicio. Ahí vinieron las góndolas y dedicamos todo el esfuerzo a una actividad".

"Eran otros tiempos, los hombres pasaban su licencia en el bar, no salían de vacaciones a ningún lado"

Fue una decisión importante a pesar de que la actividad del bar seguía siendo destacada, en especial durante los fines de semana. "Eran otros tiempos, los hombres pasaban su licencia en el bar, no salían de vacaciones a ningún lado. Venían a las 10 hasta las 2 de la tarde, se iban a comer y volvían de tardecita hasta las 12. Así pasaban Carnaval y Turismo jugando a las cartas entre los vecinos del barrio, hoy eso es impensable".

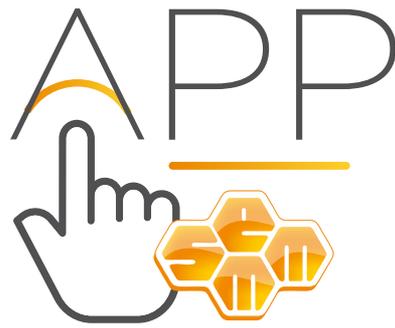
Durante estos largos 60 años de actividad los Oricchio han vivido los vaivenes del país con sus crisis y además con el impacto que genera la apertura de una gran superficie a poco más de 150 metros. "La apertura de Devoto fue un sacudón bastante fuerte. La gente se vio impactada porque no había ninguna oferta

similar en la zona. Nosotros seguimos peleándola con nuestras armas y si bien fueron algunos meses difíciles, se fue pasando la novelería y el barrio nos acompañó. Claro que implementamos nuevos servicios, incorporamos panadería de Pagnifique y el servicio de delivery que prácticamente no existía y hoy es una parte importante del negocio".

"La crisis del 2002 fue la más dura. La gente se quedó sin empleo, el dólar se disparó, los precios se triplicaron, fue un sacudón muy grande, pero lo campeamos a fuerza de trabajo. Teníamos la ventaja de que el local es nuestro, pero fuimos reduciendo las compras, nos ajustamos a lo que vendíamos y no nos endeudamos. Así fuimos pasando el temporal", recuerda.

La pandemia que estamos viviendo también ha generado dificultades, en especial en los primeros meses, pero nos cuenta Antonio que a fuerza de servicio y de buscar nuevos nichos de consumo, han manejado la situación de forma satisfactoria. "El delivery nos permitió incluso crecer, la verdad que tuvimos días que estábamos desconcertados con la cantidad de pedidos, tres bicicletas en el reparto, el armado de pedidos, fueron momentos muy intensos. No fuimos de los más golpeados, los gastronómicos, hoteles, agencias de viajes sí están aún muy complicados".





¿Qué esperarás 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



socio con historia

El barrio ha cambiado mucho, pero los diferenciales del comercio siguen siendo los mismos, el servicio, la atención y buena oferta de productos, incluida las frutas y verduras. "Al mercado voy lunes y jueves para las compras grandes y los miércoles y viernes lo complementario. Es sacrificado pero hace la diferencia frente al cliente. Vienen por la fruta y después entran al autoservicio".

"Los conocemos y nos conocen, son tres generaciones de clientes y tres de comerciantes"

La relación con la clientela es cordial y fluida, "los conocemos y nos conocen, son tres generaciones de clientes y tres de comerciantes. Si bien hubo mucha rotación de gente en la zona muchos de nuestros clientes se mantienen". Destaca que el delivery ha contribuido a afianzar el relacionamiento y les permite llegar más allá de su primer círculo de influencia.

"Hoy el 70% de la venta es a través de tarjetas y eso también contribuye a reducir la rentabilidad. Los costos del banco, las retenciones

todo va achicando los márgenes, pero es un servicio que hay que dar, incluso con el uso del pos en las entregas a domicilio".

Consultado sobre su relacionamiento con Cambadu, Antonio recuerda la medalla recibida por su padre con motivo de los 25 años de socio, y la larga relación que mantiene con la Institución, "nunca hemos participado activamente en Cambadu básicamente por falta de tiempo, pero tenemos una relación muy estrecha y nos asesoramos permanentemente con los profesionales de la Institución, con quienes mantenemos una relación muy directa y de largo tiempo".

Con más de 40 años al frente del negocio, Antonio y María han dado entrada ya a la tercera generación, pero se mantienen activos y con la adrenalina propia de la actividad y pensando, proyectando y visualizando nuevas oportunidades en un rubro tan competitivo, que por diferentes circunstancias ha visto ir decayendo su rentabilidad y potencial de crecimiento.



NUEVO **cif** **PISOS**

Perfume Intenso y Duradero



¡Próbalo a un precio increíble!

*Chau suciedad
Bienvenida belleza perfumada*

lanzamiento



Los Nietitos han sido pioneros en el desarrollo de la primera línea dietética de dulces y mermeladas con 0% de azúcares y hoy ofrece a los consumidores sus nuevas recetas que

además brinda beneficios únicos que contribuyen al cuidado de la salud. Nueva receta dietética, más natural, más saludable.



COCINA

Visualización de pedidos en cocina a través de pantallas y/o impresoras.

SALA

Control de mesas.

OFICINA

Estadística y control para la toma de decisiones



STOCK

Control de stock y previsiones de compra.

TELECOMANDA

Gestión de pedidos desde un terminal de mano.

CAJA

Control de ventas, cobros y cierre de cajas. Contamos con un sistema de trabajo táctil fácil de manejar.

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

REPARTO

Gestión de servicio a domicilio.

INFORMATE

Contamos con propuestas especiales para pequeños emprendimientos

Software de gestión de restaurantes #1 del mercado

Maldonado 2020/803
Tel.: 2 413 1436
Cel.: 095 291 309
marcel.rytt@emestudio.com.uy
www.emestudio.com.uy

Soft Restaurant®



Crème Cholate Dietético

Sin duda es un lanzamiento muy esperado.

Una delicia que llegó para quedarse. Exquisito, único y apto para todos.

Se trata de un producto sin azúcares agregados, recomendado por ADU, sin grasas, sin colesterol, libre de gluten y 54% reducido en calorías en comparación con su versión regular.

Un producto ideal para mil usos. Untar en pan, rellenar tortas, crepes, alfajores o dar un toque novedoso a las preparaciones.



0% Azúcares agregados**	54% Reducido en calorías*
Sin Grasas	Sin Colesterol
Libre de Gluten	Rico en Fibras

saint café

saint café

Clásico

**SIN
AZÚCAR
AGREGADA**

100%
Puro



Contiene

100

Sticks de
1,7g c/u

CAFÉ SOLUBLE INSTANTÁNEO

PESO NETO 170g - INDUSTRIA URUGUAYA

saint café

Clásico

**SIN
AZÚCAR
AGREGADA**

100%
Puro



WWW.SAINT.COM.UY



[FACEBOOK/SAINTUY](https://FACEBOOK.COM/SAINTUY)



[INSTAGRAM/SAINTCAFEUY](https://INSTAGRAM.COM/SAINTCAFEUY)



LINKEDIN.COM/COMPANY/SAINTHNOS



Mermelada de Zapallo Dietética

Uno de los sabores más solicitados de la línea dietética.

Es la única mermelada de zapallo dietética sin azúcar agregado y recomendada por ADU, con un 80% de reducción en calorías en comparación con su versión regular.

Un complemento ideal para ampliar las opciones de quienes no pueden o no desean consumir azúcares en su dieta.



Descuento exclusivo
10%
Socios 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

Termas y mucho más

Salto es el primer destino elegido por los visitantes por su oferta de turismo termal y la amplia variedad de propuestas brinda.

Sus dos centros termales son referencia en la región, Daymán y Arapey con sus piscinas de aguas termales en entornos naturales, espacios verdes y aire libre generan diversas opciones a quienes los visita.

La costa oeste del Departamento sobre el río Uruguay, es lugar de visita obligada, tanto para el disfrute del verano en sus aguas, la realización de deportes náuticos y pesca, así como para recrearse con su naturaleza y la contemplación de maravillosos atardeceres.

Hacia el norte de la ciudad, el río Uruguay y su costanera brindan lugares para baños, parrilleros, zona de caminata y para recorrer en bicicleta, juegos, zonas para niños y una variada propuesta gastronómica.

Al sur, la costa del río nos regala hermosos lugares, que gracias a su mayor altura, permiten divisar desde otra perspectiva, antiguas edificaciones como La Verde y La Vasca de alto valor histórico y cultural, que conviven con modernas edificaciones en un entorno de naturaleza y cercanía con el río.

Sobre la rivera del río se encuentra El Ayuí, lugar histórico donde José Gervasio Artigas cruzó hacia la vecina orilla en el Éxodo del Pueblo Oriental. Cerca del Ayuí, en la desembocadura del arroyo San Antonio se encuentra la obra realizada por el artista salteño Diego Santurio, realizada con la tapa en desuso de la turbina No. 14 del Complejo Hidroeléctrico de Salto Grande.



MAIZENA®

Buenas Semillas



Nuestra querida **Maizena** se viene con muchas *novedades* este **2021**

¡Productos **SIN TACC** a *precios accesibles*!



• PASTAS •



• GRANOLAS •



• GALLETITAS •



• BIZCOCHUELOS •

RECOMENDADO POR
ACELU®



A 13 kilómetros al sur de la ciudad se encuentra la Represa de Salto Grande, primera obra de carácter binacional realizada en Latinoamérica, la que brinda paseos guiados por sus instalaciones proyección de videos y charlas, actividades que por motivos de la pandemia se encuentran momentáneamente suspendidos.

Además de estas actividades, el Departamento ofrece entretenimientos para todas las edades: parques acuáticos, Paint ball, cabalgatas, paseos en parapente, vuelos en biplaza y paseos por ríos y arroyos en kayak, casino, así como una amplia oferta gastronómica que completan una variedad de alternativas para los visitantes.

La buena oferta hotelera se suma a la variedad de atractivos que ofrece, junto a sus encantos y peculiaridades. Con hoteles de 2 a 5 estrellas que se adaptan a todos los segmentos y perfiles, permiten el descanso y el disfrute en un entorno único y diferente.

Sitios de interés:

Termas del Daymán ubicado a 10 kilómetros del centro de la ciudad. Ofrece una gama de atractivos, gran oferta de alojamientos, gastronomía y diversión. El parque Municipal de Termas del Daymán es el mayor atractivo del lugar, donde encontrarás además del encanto del agua termal y de las tradicionales piscinas para niños y adultos, un espacio natural al aire libre, hermosos jardines, espacios verdes y amplios. Los protocolos permiten contar con un aforo máximo de 900 personas, teniendo los fines de semana y feriados, dobles turnos de atención. Los días miércoles se encuentra cerrado al público, ya que ese día se realiza una desinfección profunda del centro Termal.

Además de este parque puedes encontrar otras ofertas termales como son el Parque Agua Clara, el Spa Thermal Daymán y Acuamania, el primer parque acuático de Sudamérica.

Termas del Arapey. Es el primer complejo termal del Departamento, que en este 2021 se conmemoran los 80 años del descubrimiento del primer pozo termal del país.



La pesca deportiva se ha convertido en tendencia a través de las actividades generadas a partir del dorado, especie que por cantidad y calidad es la mayor reserva existente, con los ejemplares más grandes del mundo, que llegan a pesar 25 kilogramos.

La visita a establecimientos productivos y bodegas forman parte del itinerario turístico, que permite la degustación y el conocimiento de los procesos productivos de cada producto.

* 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)



2L

**Pedila al
094 387 389**

Sabores: Cola - Lima Limón - Mandarina - Pomelo

Circuitos Culturales

Salto cuenta con una rica herencia cultural y productiva, la que se refleja a través de su patrimonio: museos, teatros, edificios históricos, personalidades e historias, brindándole al turista diversas opciones a la hora de recorrer la ciudad.

MUSEOS

Una gran oferta museística que abarca distintas propuestas culturales. Museo de Bellas Artes y Artes Decorativas, ubicada en un edificio de características únicas, posee importantes obras de pintores y escultores renombrados. Museo del Hombre y la Tecnología, ubicado en una gran edificación, alberga la historia del hombre desde de este artista uruguayo formado en Florencia y en Roma. Sus obras se pueden encontrar en museos de Uruguay e Italia, así como en galerías de Nueva York, Buenos Aires o El Cairo. Museo Las Nubes, casa perteneciente a Enrique Amorim, construida en el año 1930.



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

Entre otras cosas este museo mantiene el mobiliario y equipamiento original, rescatando gran parte de la historia e intimidad de este gran escritor salteño. Museo Casa Quiroga constituye un espacio social, artístico y expositivo que se provocando nuevas maneras de vincularse con la prehistoria del Uruguay, especialmente con el llamado "arte rupestre".

En este lugar, pueden observarse objetos poetisa salteña, Marosa Di Giorgio. Museo Carlos Gardel, ubicado en las instalaciones del histórico Hotel Concordia, en la habitación que el cantante ocupó en el año 1912 en su visita a Salto. Museo Histórico del Río Uruguay, su sede es la del antiguo Resguardo de Aduana, en la actual explanada del puerto salteño.



El Sr, Presidente argentino Frondizi y el artista uruguayo Edmundo Pratti

SOLUCIONES PARA PACKAGING O EMBALAJE

Trabajamos con cartulinas Premium

Terminaciones especiales:

- Stamping
- Ventana
- Peelop
- Metalizados



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

Productos POP:

- Saltarines
- Cabezales
- Carteles
- Cenefas

PROMOCIONES
REVISTAS
FOLLETOS
CATÁLOGOS
LIBROS

2408 3049 • Guayabos 1672
www.graficamosca.com • mosca@graficamosca.com
fb/graficamosca • @graficamosca

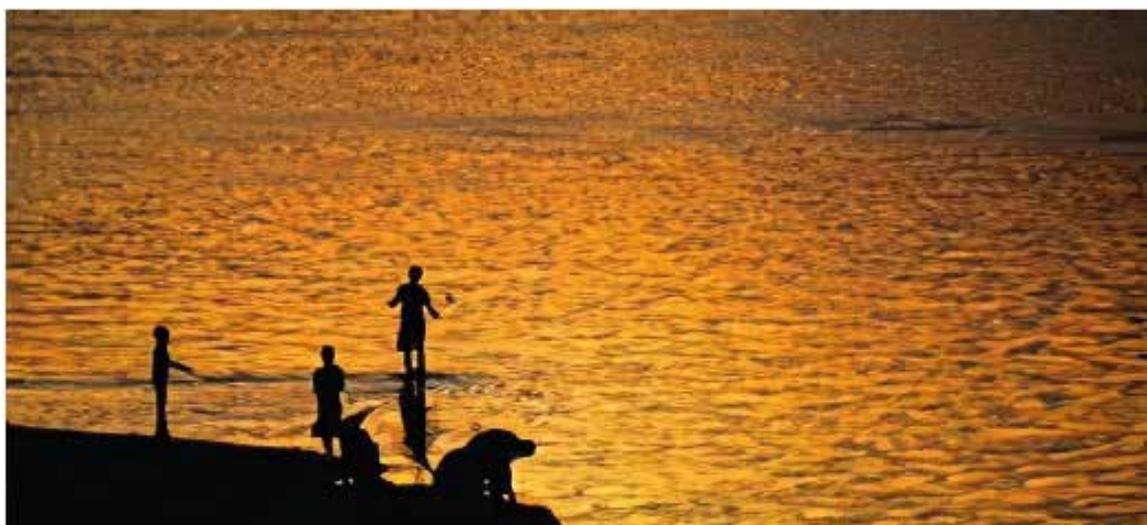


mosca
GRÁFICAMOSCA

Su colección reúne documentos, fotografías, piezas pertenecientes a navíos hundidos, maquetas, uniformes, banderas y símbolos navales, viejos boletos de pasajes, y utensilios de a bordo. Centro de Identificación del Arte Rupestre – CIAR ubicado en Termas del Arapey, despliega innovadoras formas expositivas, provocando nuevas maneras de vincularse con la prehistoria del Uruguay, especialmente con el llamado "arte rupestre".

Teatros, turismo religioso, plazas y espacios públicos como el Parque Solari, plaza Artigas, la de los Recuerdos y la de los Treinta y Tres, por mencionar algunas de las tantas atracciones que ofrece un departamento cargado de historia y cultura que brinda en cada rincón un hermoso lugar para descubrir.

Una de las grandes opciones que nos brinda nuestro país para conocer y disfrutar a la medida de nuestros gustos y preferencias.



**TE MERECEÁS
LO MEJOR**



SANTA TERESA

La carne es imitable, pero es insuperable.



Días atrás, en su columna del diario El Observador, el Ing. Agr. Blasina redactó su clásica opinión bajo el título "Un asado para Bill y Melinda". Un excelente mensaje donde explica que no es desde la descalificación lo que mejorará el posicionamiento de la carne uruguaya.

Ocurre que Bill Gates se había convertido en el enemigo número uno de muchos uruguayos, y las opiniones en su contra lograron una escala mayúscula.

Recordamos que promediando el mes de febrero Gates había propuesto dejar de consumir carne de vacas y consumir carne sintética para contribuir al problema del calentamiento global.

En su columna el Ing. Blasina realiza un gran análisis de porque es hasta inconveniente eliminar la producción de carne de ganado en muchas zonas de nuestro planeta, y sobre todo Uruguay.

Su defensa no se basó en un tema comercial, tuvo una extensa argumentación ambiental, porque Uruguay sin ganado básicamente sería soja y eucaliptus, condenando a la extinción nuestra la flora y fauna nativa.

Pero además Blasina nos entrega un argumento más convincente que todos los aspectos racionales "una buena tira de asado crocante por fuera y jugosa por dentro, con una buena picaña que tenga la grasa periférica tostada."

Lo que describe Blasina es una experiencia de aromas, sabores, texturas y placeres vinculados a su modo de preparación y cocción, que es muy difícil que la carne sintética logre imitar.

Porque como redacta al final de su nota: "Los buenos alimentos como la carne pueden ser imitables, pero son insuperables.

No habrá laboratorio que haga un buen asado de verdad, ni un puchero. Sería como el esfuerzo por hacer vino sin uvas. Hay algo en la esencia que siempre faltará."

Conaprole

**NUEVO
SABOR**



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



EFFECTIVO CONTRA EL CORONAVIRUS

*Eficacia comprobada en virus: Virus H1N1, Herpes simplex 1 y 2, Respiratorio Sincial, 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**

